

transformação da estrutura das exportações brasileiras : 1964/70

carlos von doellinger

hugo barros de castro faria raimundo

nonato mendonça ramos leonardo

caserta cavalcanti

14

ipea

coleção relatórios de pesquisa



INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL
INSTITUTO DE PESQUISAS - INPES
RELATÓRIO DE PESQUISA Nº 14

transformação

da estrutura

das exportações

brasileiras:

1964/70

Carlos Von Doellinger
Hugo Barros de Castro Faria
Raimundo Nonato Mendonça Ramos
Leonardo Caserta Cavalcanti

RIO DE JANEIRO
IPEA/INPES

1973

COLEÇÃO RELATÓRIOS DE PESQUISA

- R. 1 - ANÁLISE GOVERNAMENTAL DE PROJETOS DE INVESTIMENTO NO BRASIL: PROCEDIMENTOS E RECOMENDAÇÕES - Edmar Lisboa Bacha, Aloísio Barbosa de Araújo, Milton da Mata e Rui Lyrio Modenesi
- R. 2 - EXPORTAÇÕES DINÂMICAS BRASILEIRAS - Carlos Von Doellinger, Ilug Barros de Castro Faria, José Eduardo Carvalho Pereira e Maria Helena Taunay Taques Horta
- R. 3 - EFICIÊNCIA E CUSTO DAS ESCOLAS DE NÍVEL MÉDIO: UM ESTUDO-PILOTO NA GUANABARA - Cláudio de Moura Castro
- R. 4 - ESTRATÉGIA INDUSTRIAL E EMPRESAS INTERNACIONAIS, POSIÇÃO RELATIVA DA AMÉRICA LATINA E DO BRASIL - Fernando Fajnzylber
- R. 5 - POTENCIAL DE PESQUISA TECNOLÓGICA NO BRASIL - Francisco Almeida Biato, Eduardo Augusto de Almeida Guimarães e Maria Helena Poppe de Figueiredo
- R. 6 - A INDUSTRIALIZAÇÃO DO NORDESTE (Vol. 1 - A ECONOMIA REGIONAL) - David E. Goodman e Roberto Cavalcanti de Albuquerque
- R. 7 - SISTEMA INDUSTRIAL E EXPORTAÇÃO DE MANUFATURADOS - Fernando Fajnzylber
- R. 8 - COLONIZAÇÃO DIRIGIDA NO BRASIL: SUAS POSSIBILIDADES NA REGIÃO AMAZÔNICA - Vania Porto Tavares, Cláudio Monteiro Considera e Maria Thereza L. L. de Castro e Silva
- R. 9 - FINANCIAMENTO DE PROJETOS INDUSTRIAIS NO BRASIL - Wilson Suzigan, José Eduardo de Carvalho Pereira e Ruy Affonso Guimarães de Almeida
- R.10 - ENSINO TÉCNICO: DESEMPENHO E CUSTOS - Cláudio de Moura Castro, Milton Pereira de Assis e Sandra Furtado de Oliveira
- R.11 - DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA DO NORDESTE George Patrick
- R.12 - ENCARGOS TRABALHISTAS E ABSORÇÃO DE MÃO-DE-OBRA: UMA INTERPRETAÇÃO DO PROBLEMA E SEU DEBATE - Edmar Lisboa Bacha, Milton da Mata e Rui Lyrio Modenesi
- R.13 - AVALIAÇÃO DO SETOR PÚBLICO NA ECONOMIA BRASILEIRA: ESTRUTURA FUNCIONAL DA DESPESA - Fernando A. Rezende da Silva

Brasil. Instituto de Planejamento Econômico e Social. Instituto de Pesquisa.

Transformação da estrutura das exportações brasileiras; 1964-70, por 282 pp. tab. (Brasil. IPEA/INPES. Relatório de pesquisa, n. 14).

Carlos Von Doellinger, Hugo Barros de Castro Faria, Raimundo Nonato Mendonça Ramos e Leonardo Caserta Cavalcanti. Rio de Janeiro, 1973.

I. Exportação - Brasil - 1964-1970. I. Von Doellinger, Carlos. II. Faria, Hugo Barros de Castro. III. Ramos, Raimundo Nonato Mendonça. IV. Cavalcanti, Leonardo Caserta. V. Série. VI. Título.

CDD 382.6

CDU 382.6 (81)

IPEA - INSTITUTO DE PLANEJAMENTO ECONÔMICO E SOCIAL

Rua Melvin Jones, 5 - 28.º andar - Rio de Janeiro - GB

SERVIÇO EDITORIAL

Rua São José, 90 - 13.º andar - Rio de Janeiro - GB

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	1
INTRODUÇÃO	8
I — A POLÍTICA DE EXPORTAÇÕES NO BRASIL — UMA RETROSPECTIVA	9
1.1 — Aspectos Gerais	10
1.1.1 — Período 1946/1963	10
1.1.2 — Período 1964/1971	13
1.2 — A Política Cambial	19
1.2.1 — Período 1946/1952	19
1.2.2 — Período 1953/1970	20
1.2.3 — Taxa Efetiva de Câmbio de Exportação	31
1.3 — Incentivos às Exportações	39
1.3.1 — Cronologia dos Incentivos e Desincentivos às Exportações no Período 1946/1964	40
1.3.2 — O Sistema de Incentivos às Exportações após 1964	45
II — APRECIÇÃO GLOBAL DAS EXPORTAÇÕES ENTRE 1964/1970	51
2.1 — Evolução Geral	51
2.2 — Evolução dos Principais Grupos de Produtos	57

2.2.1 — Produtos Primários	57
2.2.2 — Produtos Manufaturados	65
2.3 — Principais Mercados das Exportações Brasileiras ..	71
2.4 — Mercados dos Produtos Manufaturados	75
2.5 — A Distribuição Regional da Origem das Exportações Brasileiras	75
2.6 — Uma Nota Complementar: Resultados Preliminares de 1971	79
2.7 — A Composição Setorial das Exportações	82
2.8 — A Participação Brasileira no Mercado Internacional .	86
 III — EXPORTAÇÃO DO SETOR PRIMÁRIO	 95
3.1 — Participação das Exportações na Renda Interna	96
3.2 — Os Fatores Explicativos da Evolução das Exportações de Produtos Agrícolas	98
3.3 — O Comportamento no Período 1964/1970	112
3.4 — A Participação nos Mercados Internacionais	115
3.5 — Conclusões	118
 IV — EXPORTAÇÕES DE PRODUTOS MANUFATURADOS .	 121
4.1 — Composição das Exportações de Produtos Manufatu- rados	122
4.1.1 — Exportações Segundo Ramos Industriais .	124
4.1.2 — Comparação entre a Estrutura das Expor- tações Mundiais e do Brasil	127
4.1.3 — Concentração das Exportações	129
4.2 — Competitividade Industrial Brasileira e a Evolução das Exportações de Manufaturados	131
4.3 — Uma Avaliação Alternativa da Evolução da Com- petitividade das Exportações de Manufaturados ...	140
4.4 — As Vantagens Comparativas	146
4.4.1 — Um Teste com a Hipótese de Keesing: Vantagens Comparativas em Função da Mão-de-Obra Não-Qualificada	150
4.4.2 — Outras Medidas de Vantagens Comparativas	156
4.4.3 — A Influência da Lucratividade Obtida com os Incentivos	161
4.5 — Conclusões	164

4.6 — Benefícios e Custos das Exportações de Manufaturados	164
4.6.1 — Os Benefícios	165
4.6.2 — Os Custos	168
4.6.3 — Os custos dos Incentivos — Uma Discussão Preliminar	172
4.6.4 — Consideração dos Incentivos como Custos ..	175
4.6.5 — Os Custos dos Incentivos: Uma Avaliação	180
 V — PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS NA EXPORTAÇÃO ..	189
5.1 — O Número de Empresas Exportadoras	190
5.2 — A Concentração na Exportação	193
5.3 — A Economia de Escala da Empresa Exportadora ...	200
5.4 — Conclusões	205
 VI — CONSIDERAÇÕES FINAIS — CONCLUSÕES	207
Apêndice: Algumas Considerações Adicionais sobre Exportações de Manufaturados e Industrialização	213
 Anexo	225
Anexo II	227
Anexo III	229
Anexo IV	231
Anexo V	237
Anexo VI	239
Anexo VII	241
Anexo VIII	243
Anexo IX	247
Bibliografia	265

LISTA DE QUADROS

Quadro	I.1	— Dívida Externa e Exportação (1954/1964).	12
Quadro	I.2	— Dívida Externa e Exportação (1964/1967).	15
Quadro	I.3	— Dívida Externa e Exportação (1968/1971).	17
Quadro	I.4	— Poupança Bruta em % do PIB	18
Quadro	I.5	— Exportações Brasileiras	20
Quadro	I.6	— Bonificações às Exportações	24
Quadro	I.7	— Taxa Efetiva de Câmbio de Exportação (Nominal)	32
Quadro	I.8	— Taxa Efetiva de Câmbio de Exportação (Real)	33
Quadro	II.1	— Exportações Brasileiras	53
Quadro	II.2	— Exportação por Classes de Mercadorias	55
Quadro	II.3	— Principais Grupos de Produtos Primários	59
Quadro	II.4	— Principais Grupos de Produtos Manufaturados.	67
Quadro	II.5	— Destino das Exportações Brasileiras	72
Quadro	II.6	— Principais Mercados das Exportações Brasileiras	74
Quadro	II.7	— Mercado das Exportações de Manufaturados.	76
Quadro	II.8	— Origem Regional das Exportações Brasileiras.	77
Quadro	II.9	— “Vocação Exportadora” Regional	78
Quadro	II.10	— Exportações: 1971	79

Quadro II.11	— Principais Produtos Exportados (1971)	80
Quadro II.12	— Principais Produtos Semimanufaturados	81
Quadro II.13	— Principais Produtos Manufaturados	82
Quadro II.14	Composição Setorial das Exportações: Participações dos Setores Produtivos	83
Quadro II.15	Participação das Exportações de Produtos Primários, Extrativos Minerais e Manufaturados, na Renda Interna desses Setores Produtivos.	84
Quadro II.16	— Exportações Mundiais	87
Quadro II.17	— Participação dos Países Industrializados no Total das Exportações	88
Quadro II.18	— Os Maiores Importadores do Brasil: Taxa de Crescimento das Importações Totais e do Brasil.	92
Quadro III.1	— Exportação de Produtos Agropecuários como Percentagem da Renda Interna do Setor Primário	97
Quadro III.2	— Função de Exportação de Produtos Primários.	104
Quadro III.3	— Função de Exportação de Produtos Primários.	106
Quadro III.4	— Função de Exportação de Produtos Primários.	109
Quadro III.5	Função de Exportação de Produtos Primários.	110
Quadro III.6	Elasticidade de Exportação de Alguns Produtos Primários	111
Quadro III.7	Comparações Entre Exportações Tradicionais e não-Tradicionais	113
Quadro III.8	Participação dos Produtos Primários no Mercado Mundial e na Pauta de Exportações do Brasil	116
Quadro IV.1	Exportações de Produtos Manufaturados	123
Quadro IV.2	Participação das Exportações de Manufaturados no Produto Industrial (Preços Correntes)	123
Quadro IV.3	— Exportações de Manufaturados: Composição Segundo Ramos de Indústrias de Transformação	125
Quadro IV.4	Coefficiente de Abertura para Exportação (1969)	126
Quadro IV.5	— Composição das Exportações Mundiais e do Brasil: Produtos Manufaturados	128
Quadro IV.6	— Estimativas dos Índices: Preço de Exportação/Preço Internacional	138
Quadro IV.7	— Índices de Skill e Graus de Abertura, por Setores	154

Quadro IV.8	Índices de Lucratividade e Valor das Exportações em 1969, por Setor	163
Quadro IV.9	Custo dos Incentivos como percentagens do Valor das Exportações	183
Quadro V.1	— Participação das Empresas na Exportação de Produtos Manufaturados (Classe 5, 6, 7 e 8 da NBM)	191
Quadro V.2	— Crescimento das Exportações por Classes de Produtos e Crescimento da Participação das Empresas (1970/1967)	192
Quadro V.3	— Distribuição das Empresas Exportadoras	195
Quadro V.4	— Participação dos Quatro Maiores Estabelecimentos Industriais	197
Quadro V.5	Participação das Empresas nas Exportações de seus Respectiveiros Setores (1970)	199
Quadro V.6	Capital Médio das Empresas Industriais no Brasil	202
Quadro V.7	Composição das Exportações das 10 Maiores "Tradings" Japonesas	204

APRESENTAÇÃO

Dando continuidade ao programa de pesquisas do IPEA/INPES sobre comércio exterior e após a experiência acumulada em três anos de trabalho, dos quais resultaram quatro estudos publicados,^{*} o presente relatório apresenta uma avaliação global dos resultados efetivos da política de promoção de exportações desenvolvida a partir de 1964.

De maneira geral, o trabalho pode ser dividido em duas partes: uma descritiva e outra analítica. Na primeira o autor começa por uma resenha da evolução institucional da política brasileira de exportação antes e depois de 1964. Em seguida, estuda em detalhe a evolução da pauta após 1964 e até 1970/71, dando destaque à posição quantitativa e qualitativa do Brasil no comércio mundial.

A parte analítica divide-se, por sua vez, em dois capítulos principais. No primeiro, dedicado aos produtos primá-

^{*} *Exportações Dinâmicas Brasileiras* (IPEA/INPES, Relatório de Pesquisas n.º 2, 1971), *Exportações de Produtos Primários Não-Tradicionais* (IPEA/INPES, Monografia n.º 3, 1971), *Exportação de Manufaturados* (IPEA/INPES, Monografia n.º 4, 1971); *Restrições Não-Tarifárias e Seus Efeitos sobre as Exportações Brasileiras* (IPEA/INPES, Monografia n.º 6, 1972).

rios, o autor analisa o comportamento recente das variáveis do lado da oferta interna e a posição do Brasil no mercado internacional de produtos primários.

O capítulo seguinte, sobre manufaturados, estuda a composição das exportações desses produtos, procurando identificar fatores explicativos da evolução da mesma. Dessa maneira, o crescimento das exportações de manufaturados é decomposto em três efeitos principais: evolução do nível de competitividade dos produtos brasileiros no período de estudo, efeito do crescimento do mercado mundial e efeito da recomposição da pauta. Em seguida, o autor analisa os custos e coerência da política de incentivos fiscais. Encerrando esta segunda parte, o Capítulo V analisa a participação empresarial nas exportações, utilizando uma abordagem adotada com êxito em estudos anteriores do IPEA/INPES.^o

Finalmente o capítulo de conclusões e sugestões chama a atenção principalmente para a necessidade de uma estratégia de longo prazo para as exportações. A manutenção do atual sucesso da política exportadora não pode prescindir de uma definição precisa de objetivos e instrumentos de ação de modo a tirar partido da evolução do mercado internacional.

ANNIBAL VILLANOVA VILLELA
HAMILTON CARVALHO TOLOSA
Superintendência de Pesquisas

*F. Fajnzylber, *Estratégia Industrial e Empresas Internacionais, Posição Relativa da América Latina e do Brasil* (Convênio IPEA/CEPAL, Relatório de Pesquisa n.º 4, 1971) e F. Fajnzylber, *Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados* (Convênio IPEA/CEPAL, Relatório de Pesquisa n.º 7, 1971).

INTRODUÇÃO

A literatura econômica especializada no estudo, pragmático e teórico, do relacionamento entre exportação e desenvolvimento econômico é relativamente recente, datando de cerca de dez anos a primeira análise compreensiva desse campo. Tratava-se de um "estudo de caso" sobre o desenvolvimento econômico de Israel, de autoria de Hollis B. Chenery e M. Bruno, intitulado "Development Alternatives in an Open Economy: the Case of Israel", (*Economic Journal*, março de 1962).

Seguiram-se a esse trabalho pioneiro muitos outros dignos de nota, sendo que em dois deles a preocupação já era a de apresentar análises teóricas mais cuidadosas, enriquecendo com isso a própria teoria do desenvolvimento econômico.¹

1 Vide: a) R. Mackinnon, "Foreign Exchange Constraints in Economic Development and Efficient Aid Allocation", em *Economic Journal*, (junho de 1964).

b) Hollis B. Chenery e Alan M. Strout, "Foreign Assistance and Economic Development", em *American Economic Review*, (setembro de 1968), reproduzido em Maizels: *Export Growth and Economic Development*, (Cambridge University Press Ed., 1971).

Os estudos empíricos que se seguiram ao de Chenerry e Bruno foram, contudo, bem mais freqüentes, pois que, de fato, a preocupação em relação ao tema era essencialmente pragmática. Constatava-se então que, um após outro, os países em desenvolvimento que se tinham lançado à senda da industrialização, especialmente os que o fizeram pela via da substituição das importações, iam-se defrontando com o já então famoso "estrangulamento externo", ou seja, a incapacidade crônica de gerar divisas suficientes para o atendimento das necessidades mínimas das importações de bens e serviços.

Destacaram-se nessa linha "empírica" os trabalhos de Manne, Mac Bean, Maizells e outros.² No Brasil, sobressaiu o trabalho pioneiro desenvolvido na Fundação Getúlio Vargas pelo professor Isaac Kertenczky, publicado na Revista Brasileira de Economia de setembro de 1968 e os estudos preparatórios da Estratégia Global do Plano Estratégico de Desenvolvimento 1968/70. Apontavam ambos a capacidade de importar como a mais drástica limitação às desejadas taxas de crescimento da renda, acima de 6% ao ano.

Nesse contexto, a principal função das exportações seria a de ampliar a capacidade de importar bens e serviços, além de gerar divisas adicionais para o atendimento do chamado "serviço da dívida": juros e outros rendimentos devidos por empréstimos do exterior. Por outro lado, verificou-se que, encerrada a fase da substituição das importações no Brasil, a expansão crescente das exportações também poderia por si mesma constituir-se em importante fator propulsor do crescimento econômico, através de seus efeitos na ampliação dos mercados, ocupação de fatores de produção antes ociosos ou semi-ocupados (na agricultura, principalmente), na ampliação da escala da produção industrial, acarretando, em conse-

2 a) A. Manne, "Key Sectors of the Mexican Economy — 1960/1970", em *Studies in Process Analysis*, monografia n.º 18, (Cowles Foundation of Research in Economics at Yale University, John Wiley, 1963).

b) Mac Bean, *Export Instability and Economic Development*, n.º 9, (University of Glasgow Social and Economic Studies, 1965/66).

c) Maizells, *op. cit.*, p. 1.

d) Benton F. Massel, Scott R. Pearson e James B. Fitch, "Foreign Exchange and Economic Development: An Empirical Study of Selected Latin American Countries", em *Review of Economics and Statistics*, n.º 2, (maio de 1972).

quência, aumentos de produtividade e redução de custos, com efeitos indiretos sobre a ampliação do próprio mercado interno, etc. Em resumo, nada impede de se acreditar na crescente influência dos efeitos multiplicadores das exportações sobre a renda interna; o coeficiente de exportação (relação entre exportação e renda interna) ainda é, em termos dos padrões médios mundiais, relativamente reduzido (da ordem de 8% a 9%); a participação do Brasil no mercado internacional é inferior a 1%, enquanto a estrutura produtiva nacional já se aproxima da de país industrializado concomitantemente com a farta disponibilidade de recursos naturais e mão-de-obra. Essas e outras indicações têm dado lugar ao crescente otimismo com que Governo e empresas vêm considerando o papel das exportações no crescimento econômico do País.

Essa forma de colocar o papel das exportações no desenvolvimento brasileiro é bem recente. Verificou-se a partir de 1964, embora em anos anteriores já se tivessem registrado algumas tentativas de encarar as exportações como a atividade provedora, em última instância, do precioso fator de produção *divisa*. Faltou, contudo, o apoio decisivo do Governo, ao qual caberia realizar profundas alterações no arcabouço institucional de incentivo às exportações, o que somente passou a ocorrer, efetivamente, após 1964.

A partir dessa data, em função das medidas de incentivo e de outros fatores, iniciou-se um período de profundas alterações no volume e na composição das vendas externas, fato este que foi, aos poucos, atraindo a atenção dos estudiosos da economia brasileira. O IPEA, nesse contexto, destacou-se como um dos pioneiros no estudo sistemático dessas transformações, a partir de meados de 1969, quando iniciou o já conhecido trabalho *Exportações Dinâmicas Brasileiras*, IPEA/INPES, editado em maio de 1971. Nesse mesmo ano, firmou-se o convênio IPEA/CEPAL para a análise mais detalhada dos fatores relacionados com a capacidade empresarial brasileira de competir no exterior.³ Após esses primeiros volu-

3 Do qual resultaram dois trabalhos amplamente conhecidos de autoria de Fernando Fajnzylber: *Estratégia Industrial e Empresas Internacionais, Posição Relativa da América Latina e do Brasil*, Relatório de Pesquisa n.º 4, (IPEA/CEPAL, 1971) e *Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados*, Relatório de Pesquisa n.º 7, (IPEA/CEPAL, 1971).

mes editaram-se dois outros, ligados especificamente à oferta de exportações brasileiras, em forma de monografias: *Exportação de Produtos Primários Não-Tradicionais*, Monografia n.º 3, 1971, e *Exportação de Manufaturados*, Monografia n.º 4, 1971. Finalmente, em fins de 1971, foi publicado um estudo monográfico que se fixou na análise de alguns fatores mais ligados à demanda internacional, prevendo-se a maior influência futura dos mesmos em consequência do intenso crescimento da participação brasileira no mercado. Trata-se da monografia *Restrições Não-Tarifárias e seus Efeitos sobre as Exportações Brasileiras*, Monografia n.º 6 (janeiro de 1972).

No primeiro número da revista do IPEA, *Pesquisa e Planejamento*, vol. I, n.º 1, (junho de 1971), foi publicado um artigo que resumiu os resultados dessas diversas pesquisas do IPEA e da CEPAL, intitulado "Exportações Brasileiras: Diagnóstico e Perspectivas". Nesse trabalho, procurou-se apresentar um panorama global da evolução recente e das potencialidades das exportações brasileiras de produtos não-tradicionais. Ficou claro, contudo, que haveria uma lacuna a ser preenchida em futuro próximo: *uma análise global, compreensiva e avaliadora, dos resultados desses primeiros anos da política de promoção de exportações*. Esse é, precisamente, o tema do trabalho ora apresentado, que cobrirá o período 1964/70 (e 1971, em alguns tópicos).

O objetivo fundamental da análise é oferecer ao Governo, especialmente àqueles órgãos diretamente responsáveis pela orientação do comércio exterior, algo como um "balanço" dos resultados da política desenvolvida. O trabalho não se furta, inclusive, a uma avaliação dos custos e dos benefícios dessa política. Contudo, sendo também a pesquisa largamente informativa, além de analítica, espera-se que a mesma possa ser útil a qualquer pessoa ou instituição com interesse pelo comércio exterior brasileiro e, em especial, evidentemente, pelas exportações.

O estudo inicia-se (Cap. I), em consequência, com uma resenha do que foi e tem sido a política de exportações no Brasil desde 1946 até 1970/71, com especial atenção à política cambial. Esse primeiro capítulo mostra, em outras palavras, a evolução do arcabouço institucional antes e depois do ano de sua mais profunda inflexão (1964).

● Cap. II procura oferecer uma visão sucinta das transformações da composição da pauta de exportações no período considerado, assumindo, assim, um enfoque essencialmente informativo. Seguem-se, no mesmo capítulo, uma apreciação do comércio internacional e da participação do Brasil, dos principais mercados das exportações brasileiras e da origem regional dessas exportações.

O Cap. III desenvolve uma análise dos fatores explicativos da evolução das exportações de produtos agropecuários, procurando-se, basicamente, separar as influências das variáveis do lado da demanda internacional daquelas do lado da oferta. Esse capítulo se subdivide em três partes: participação das exportações na renda do setor primário, fatores explicativos da evolução das exportações de produtos primários e participação nos mercados internacionais.

Comungando com a atitude do Governo em emprestar ênfase relativa maior à promoção de exportações de manufaturados, o estudo em tela se apóia na análise contida no Cap. IV: exportações de produtos manufaturados. O capítulo inicia-se com algumas apreciações da composição dessas exportações; em seguida, analisa a evolução da competitividade dos produtos brasileiros, no período considerado (restringindo-se agora à análise do período 1964/70), e os fatores explicativos dessa evolução, separando-se, inclusive, a atuação das variáveis do lado da demanda internacional. Após algumas incursões na quantificação das "vantagens comparativas" e conteúdo tecnológico, o capítulo conclui-se com uma avaliação dos benefícios e custos sociais incorridos por tais exportações em 1970.

A análise desenvolvida no Cap. V — a participação empresarial nas exportações de manufaturados — procura oferecer alguns elementos adicionais quanto à participação relativa das empresas no comércio exportador, evolução da concentração na exportação, o "tamanho" da empresa exportadora e algumas considerações sobre firmas comerciais exportadoras. O Cap. VI apresenta um apanhado das principais conclusões e suas implicações para a política econômica, finalizando o texto do trabalho propriamente dito. Um apêndice, contendo algumas considerações adicionais às conclusões do Cap. VI e um conjunto de anexos estatísticos, bem como a bibliografia utilizada, completam o volume ora apresentado.

A equipe do trabalho esteve assim constituída: Carlos Von Doellinger (economista-chefe do projeto), Hugo de Barros C. Faria (economista), Raimundo Nonato (economista e engenheiro) e Leonardo C. Cavalcanti (economista-técnico bolsista); como auxiliar técnico, contou-se com a colaboração de José Alexandre da Cunha Tavares. As tarefas de datilografia e secretária estiveram a cargo de Chirley Isabel de Freitas e Regina Célia Parente de Carvalho. Ambas merecem menção especial pela boa vontade e paciência com que se incumbiram de suas árduas tarefas. Os autores registram ainda o valioso apoio da direção do IPEA/INPES, nas pessoas do seu Superintendente, Annibal V. Villela, e Superintendente-Adjunto, Hamilton C. Tolosa, não só na elaboração desse trabalho como de todos os que o precederam, citados nesta introdução. Ambos merecem ainda agradecimentos especiais pela paciência e espírito crítico na leitura e discussão dos originais desse trabalho, o que, obviamente, não os torna solidários com os erros e imperfeições remanescentes, que são de exclusiva responsabilidade da equipe técnica. À Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX) e à Assessoria Econômica do Banco Central, os autores deixam também consignados agradecimentos especiais pela presteza e boa vontade no fornecimento de alguns dados estatísticos indispensáveis à elaboração dos Caps. I e V. Esses agradecimentos se dirigem especialmente à direção do Setor de Estatística da CACEX. A todos os técnicos do IPEA e outras instituições que, direta ou indiretamente, de alguma forma colaboraram nesse estudo, através de discussões, opiniões e informações, os agradecimentos penhorados da equipe técnica.

Os Autores

I

A POLÍTICA DE EXPORTAÇÕES NO BRASIL — UMA RETROSPECTIVA

Tem como objetivo este primeiro capítulo a apresentação esquemática da evolução da política de exportações do Brasil, procurando-se, basicamente, ressaltar as profundas alterações ocorridas após 1964 (a análise se desenvolve de 1946 a 1970). A apreciação da política cambial figura de forma mais extensiva, pois que antes de 1964 praticamente inexistia qualquer outro instrumento eficaz de política de exportações. Por outro lado, verificou-se que levantamentos anteriores sobre política cambial no Brasil, do pós-guerra aos anos recentes, concentraram-se quase exclusivamente nos aspectos mais intimamente associados ao “processo” de crescimento predominante, isto é, o da “substituição de importações”, relegando-se atenção secundária à promoção das exportações. Contudo, verificou-se que *existia* uma política cambial de apoio às exportações e as estimativas aqui apresentadas de evolução da taxa cambial real não parecem desmerecer inteiramente a política desenvolvida. Aos estudiosos da história econômica do Brasil caberão análises mais aprofundadas da questão.

A segunda parte do capítulo procura enfocar os demais incentivos às exportações. Também aqui se mostra a situação em épocas anteriores a 1964, talvez mais como curiosidade

histórica do que como fato de maior importância para as análises que se seguem. Procurou-se, contudo, desenvolver com certo cuidado uma apreciação esquemática do sistema paulatinamente posto em execução após 1964.

Trata-se, afinal, de um capítulo informativo, com algumas pretensões de enriquecimento do material factual disponível ao analista da história econômica recente do País. Ao leitor interessado tão-somente no período abrangido pela pesquisa propriamente dita, recomenda-se que vá direto à Seção 1.4, pois talvez a discussão das seções anteriores se lhe configure pouco atraente.

1.1

Aspectos Gerais

1.1.1

Período 1946/63

O desenvolvimento econômico no Brasil sempre esteve intimamente associado ao comportamento do seu setor externo.

Até o início do século, pode-se dizer que a dependência do exterior era quase que absoluta. As exportações de alguns poucos produtos primários constituíam a principal fonte geradora de renda e emprego, ao mesmo tempo que propiciavam os recursos necessários à importação da grande maioria dos bens consumidos internamente. Aos poucos, porém, essa situação foi-se modificando, surgindo um novo padrão de desenvolvimento — já então voltado para o mercado interno — baseado na instalação de indústrias substitutivas de importações. Durante muitos anos essa orientação foi, em grande parte, fruto de reações diante das dificuldades do balanço do pagamento, e não propriamente o resultado de uma tomada de posição consciente em favor do processo de substituição de importações como mecanismo propulsor da industrialização. Esta idéia só se consolidaria após a II Guerra Mundial.

O principal argumento em favor da substituição de importações era que o mercado internacional dos produtos de exportação do Brasil não oferecia perspectivas de assegurar uma elevada taxa de desenvolvimento econômico, dado o seu comportamento pouco dinâmico nos anos que se seguiram à

guerra.¹ Fazia-se mister, por conseguinte, abandonar o padrão primário-exportador em que se apoiava o desenvolvimento — rompendo, assim, a estrita dependência do mercado externo — em favor de uma política que tivesse no mercado interno seu ponto básico de apoio, ou seja, a implantação de indústrias que passassem a produzir bens antes importados e para os quais já existia um mercado totalmente disponível.

A implementação dessa política alcançou grande sucesso, atingindo seu auge na década de 50. O setor externo da economia, porém, manteve-se quase que constantemente em crise, pois a continuidade do processo exigia importações crescentes de bens de capital, matérias-primas e produtos intermediários, enquanto que a capacidade de importar permanecia estagnada.

Em grande parte, essa situação decorria da incompatibilidade entre manter as importações a custos baixos — a fim de permitir a efetivação dos investimentos aos altos níveis programados — e, ao mesmo tempo, expandir as exportações em meio a um crescente processo inflacionário. Consequentemente, não é de estranhar que a política cambial tenha experimentado tantas modificações nesse período, indo desde o regime de liberdade cambial, com taxas fixas, até a implantação de taxas múltiplas de câmbio (tanto para as importações como para as exportações), coadjuvadas por um sistema de ágios e bonificações.

Note-se que essas modificações na política cambial, embora tivessem como principal motivação atenuar o desequilíbrio do Balanço de Pagamento, também eram feitas visando a outros objetivos específicos, tais como o controle seletivo das importações, o já crescente protecionismo à incipiente indústria nacional, a captação de recursos externos sob a forma de investimentos diretos, o controle dos preços internos, etc.

1 Conforme assinala W. Baer, em *Industrialização Brasileira*: “Um panorama extremamente pessimista se nos depara quando examinamos as taxas anuais de crescimento, no pós-guerra, das exportações mundiais relativas aos principais produtos integrantes da pauta de exportação do Brasil. A taxa mais elevada de crescimento coube ao açúcar (3,8%) e a menor ao café (2,2%), enquanto a relativa aos artigos industriais cifrou-se em 0,6%. Seria difícil imaginar de que maneira poderia um país alcançar elevados índices de crescimento, apoiando-se, principalmente, na exportação de tais produtos, especialmente em se tratando de um país como o Brasil, cuja taxa de crescimento demográfico foi superior a 3% na década de 50”.

No que diz respeito às exportações, a principal preocupação das autoridades era a de manter estável a receita de divisas através da sustentação dos preços externos do café. Essa política com relação ao café, se bem que a curto prazo tenha alcançado relativo êxito, a longo prazo ensejou consequências desastrosas, pois incentivou a produção dos concorrentes brasileiros, fazendo com que o país progressivamente perdesse participação no mercado mundial.

O comportamento do setor externo da economia brasileira, nesse período, pode ser avaliado através dos dados que se seguem. Enquanto as importações mantinham-se relativamente estáveis, em torno de US\$ 1.200 milhões anuais, as exportações declinavam de uma média anual de cerca de US\$ 1.500 milhões, entre 1950/53, para US\$ 1.214 milhões, em 1962, acarretando um *deficit* anual médio em "Transações Correntes" de US\$ 274 milhões, como consequência dos resultados crescentemente negativos da conta de "Serviços". A posição da conta de "Capitais Autônomos", no entanto, amenizava um pouco a situação, apresentando um saldo médio positivo da ordem de US\$ 180 milhões anuais.

O acúmulo dos *deficits* do Balanço de Pagamentos redundou em aumento do endividamento externo, geralmente de curto prazo, conforme se pode verificar no quadro seguinte:

Quadro I.1
DÍVIDA EXTERNA E EXPORTAÇÃO
(US\$ milhões)

Anos	Dívida (A)	Exportação B	A/B
1954	1574	1562	1,0
1958	1969	1243	1,6
1960	2534	1269	2,0
1962	3050	1214	2,5
1963	3185	1406	2,3
1964	3096	1430	2,2

FONTE: Relatórios e Boletins do Banco Central e SUMOC.
Elaboração: IPEA.

Observa-se que o valor da dívida praticamente dobrou até 1962. Outro aspecto interessante a destacar é que, em 1954, a dívida externa se igualava ao valor exportado naquele ano, ao passo que em 1962 essa relação atingia 2,5.

A situação ainda se tornava mais grave devido à composição da dívida, em grande parte constituída de empréstimos a curto prazo e atrasados comerciais.

Por volta de 1962/63, a posição do Brasil no mercado financeiro internacional era quase de insolvência, não sendo mais possível recorrer-se ao financiamento externo para cobertura dos *deficits* crônicos no Balanço de Pagamentos.

Em resumo, nos primeiros anos da década de 60, o setor externo apresentava o seguinte quadro: as exportações mantinham-se em níveis muito inferiores aos que seriam de se desejar; as importações, por seu turno, não podiam ser mais comprimidas, devido à rigidez da pauta, sob pena de a economia entrar em colapso total; os capitais externos não mais se aventuravam a ingressar no País, em face da indefinida situação política e institucional então reinante; as dívidas contraídas no exterior para cobertura dos *deficits* venciam-se e não eram resgatadas, o que obrigava as autoridades governamentais ao penoso exercício de suas negociações junto aos credores externos.

1.1.2

Período 1964/1971

O novo Governo instaurado em princípios de 1964 adotou como uma de suas principais metas a dinamização das exportações brasileiras. Isto porque, além do angustiante problema do endividamento externo — que ameaçava levar o País às portas da bancarrota nos meios financeiros internacionais — na estratégia de desenvolvimento então implantada, as exportações desempenhariam papel de suma importância.

De fato, nos primeiros anos da década de 60, o processo de substituição de importações praticamente já esgotava suas possibilidades como principal veículo impulsor do crescimento da economia brasileira. Segundo opinião mais ou me-

nos geral, as oportunidades de investimentos substitutivos de importação já tinham sido quase que plenamente aproveitadas, salvo em pouquíssimos setores, como os de Química e Mecânica, assim mesmo com sérias limitações.

Uma vez esgotadas as possibilidades de crescimento via mecanismo de substituição de importações, criou-se um impasse para o desenvolvimento. Na ausência de uma política alternativa, a economia brasileira entrou numa fase de gradativa diminuição em seu ritmo de crescimento, chegando à quase estagnação e verificando-se até mesmo declínio na renda *per-capita* em 1963.

Nessas condições, os governos que se seguiram a 1964 passaram cada vez mais a adotar a idéia de que uma vez estabilizada a economia e reorganizadas as instituições, o fator dinâmico do crescimento iria cada vez mais depender das exportações. Anunciada com maior ou menor convicção, esta foi realmente a idéia que passou a predominar. Assim sendo, logo de início notam-se substanciais modificações na área cambial; extinguem-se os privilégios de importação de determinados produtos (trigo, petróleo, papel de imprensa) a preços subsidiados; manifesta-se uma nítida tendência à reunificação da taxa de câmbio, permanecendo apenas a categoria *especial* de importação; as exportações de café passaram para o mercado livre, ficando sujeitas, no entanto, a quotas de retenção fixas por saca (política essa que ficou conhecida como a de “confisco cambial”); os reajustamentos da taxa de câmbio, embora continuassem a ser feitos em “degraus”, passaram a acompanhar mais de perto a evolução dos preços internos; os depósitos compulsórios e encargos financeiros sobre importações foram gradualmente eliminados. Em suma, o que se buscava era a implantação de uma política de “realismo cambial”, acabando-se com os artifícios que serviam apenas para encobrir temporariamente uma realidade cada vez mais ameaçadora.

Paralelamente, com vistas a fornecer as divisas necessárias à regularização da dívida externa e eliminar os *deficits* crônicos no balanço de pagamentos, as exportações foram alvo de intensiva promoção. Os resultados foram compensadores, já que as vendas externas elevaram-se de US\$ 1.430 milhões em 1964 para US\$ 1.596 milhões em 1965 e

US\$ 1.741 milhões em 1966. Ao mesmo tempo, devido ao fraco desempenho interno da economia nesses anos, as importações sofreram alguma redução em seu nível (média anual de US\$ 1.193 milhões), permitindo, assim, que se obtivessem substanciais saldos em conta corrente.

Por outro lado, notou-se um revigoramento dos investimentos externos — que alcançam nível superior ao do período 1958/60 — demonstrando a confiança do investidor estrangeiro na política econômica então posta em prática. Cabe assinalar, contudo, que esse ingresso de capitais ficou ainda aquém do previsto pelas autoridades governamentais, conforme se depreende da leitura do Plano de Ação Econômica do Governo — 1964/66. Em compensação, intensificaram-se os empréstimos e financiamentos oficiais, atingindo uma média anual de US\$ 268 milhões, superior a qualquer valor registrado em anos anteriores.

A conjugação desses fatos permitiu uma relativa folga nas contas com o exterior, devendo-se ressaltar que, nesse período, o país despendeu cerca de US\$ 1.500 milhões em amortização de dívidas (principal e juros).

A situação da dívida externa quase não se modificou em relação ao seu valor (subiu apenas 9% no período 1964/67), embora sua composição tenha melhorado sensivelmente no que se refere a prazos e relação dívida/exportação, como se pode constatar no quadro a seguir:

Quadro I.2
DÍVIDA EXTERNA E EXPORTAÇÕES
(US\$ milhões)

Anos	Dívida (A)	Exportações (B)	A/B
1964	3 096	1 430	2,2
1965	3 478	1 595	2,2
1966	3 702	1 741	2,1
1967	3 372	1 654	2,0

FONTE: Boletins e Relatórios do Banco Central.
Elaboração: IPEA.

A partir de 1968 a economia brasileira voltou a experimentar elevadas taxas de crescimento (taxa média anual acima de 9% no período 1968/71). A demanda de importações, como era de esperar, aumentou consideravelmente, passando de US\$ 1.441 milhões em 1967 para US\$ 3.250 milhões em 1971, superando o crescimento das exportações, que se elevaram de US\$ 1.654 milhões para US\$ 2.900 milhões no mesmo intervalo de tempo, fazendo com que se verificassem acentuados saldos negativos em transações correntes.

É preciso ressaltar, porém, o excepcional desempenho das exportações nesse período, sem precedentes na história econômica brasileira, refletindo o êxito das medidas tomadas para promovê-las. Essas medidas, representadas principalmente por incentivos fiscais e creditícios e pela adoção de uma taxa de câmbio flexível, já foram objeto de amplos estudos² e serão aqui discutidas nos itens seguintes deste capítulo.

O acúmulo de *deficits* em transações correntes — que passaram de US\$ 277 milhões em 1967 para US\$ 1.312 milhões em 1971 — parece repetir a experiência vivida ao final da década de 50, coincidindo também com um período de elevadas taxas de crescimento do PIB. A diferença é que naquela ocasião esses *deficits* se transformaram em crescente e desordenado endividamento “forçado”, isto é, não necessariamente desejado pelo exterior, ao passo que mais tarde foram mais que compensados pelo afluxo de capitais externos autônomos, a ponto de tornar o balanço de pagamentos constantemente superavitário e dando margem, por conseguinte, a significativos acúmulos de reservas.

Realmente, esse singular comportamento recente da conta de capitais autônomos constitui grande novidade no que concerne às transações com o exterior. A entrada líquida de capitais autônomos cresceu de US\$ 66 milhões em 1967 para US\$ 1.832 milhões em 1971, o que representa 3,0% do PIB e cerca de 16% dos investimentos totais nesse ano. Isto significa que a economia brasileira vem-se valendo de um considerável volume de poupança externa na efetivação de seus investimentos.

2 V. *Exportações Dinâmicas Brasileiras*, op. cit.

Vale notar, inclusive, que a relação dívida/exportação, declinante, como já mostrado no Quadro I.2, a partir de 1962 (quando atingiu 2,5), aparentemente inflexionou em 1971, em função talvez do ingressos "exagerados" de capitais externos, como mostra o Quadro I.3:

Quadro I.3
DÍVIDA EXTERNA E EXPORTAÇÕES
(US\$ milhões)

Anos	Dívida Total (A)	Exportações (B)	A/B
1968	3 917	1 881	2,1
1969	4 403	2 311	1,9
1970	5 295	2 739	1,9
1971	6 621	2 900	2,3

FONTE: Vide Quadro I.2.

Na realidade, alguns economistas se espantam com o fato de que a economia brasileira possa crescer a 9% e 10% a.a., com taxas de investimento de ordem de 18% do PIB, o que significa uma relação incremental capital/produto em torno de 2. Argumenta-se, nesse caso, que isso só foi possível devido à utilização, nesse período, da capacidade ociosa criada nos anos de depressão anteriores a 1968. Uma vez aproveitada totalmente essa capacidade ociosa, a manutenção da taxa de crescimento nos níveis atuais exigiria um aumento substancial na formação bruta de capital fixo. Desse modo, a taxa de poupança terá que ser, obviamente, aumentada nos próximos anos. Ora, a perspectiva de elevar o nível de poupança interna não parece condizente com a atual política econômica governamental que, em grande parte, se apóia no incremento do consumo e redução da participação do Governo. A alternativa óbvia seria, então, o apelo à poupança externa, sendo precisamente essa a tendência que se vem

manifestando nos últimos anos, conforme se pode constatar no quadro seguinte:

Quadro 1.4
POUPANÇA BRUTA EM % DO PIB

Anos	Poup. Interna	Poup. Externa	Poup. Total
1967	9,0	1,2	10,2
1968	15,7	1,6	17,3
1969	15,6	0,9	16,5
1970	16,5	1,6	18,1
1971*	18,0	3,0	21,0

FONTE: Contas Nacionais -- IBRE/FCV.

Elaboração: IPEA.

* Estimativa do IPEA.

Em contrapartida, um padrão de crescimento desse tipo requer uma participação cada vez maior das exportações para manter seu dinamismo. Atualmente, as exportações deverão fornecer divisas suficientes para pagamento não só das importações, como também dos serviços de uma dívida externa que se acumula a cada ano.

Será a partir de agora, na verdade, que todos os fatores se entrelaçarão no sentido de crescente dependência da atividade econômica para com as exportações. Estas fornecerão a "capacidade de importar" no sentido mais amplo possível: importação de bens, serviços e poupanças externas, numa visão de prazo mais longo. Por outro lado, a irrisória participação do Brasil no mercado internacional, associada à crescente expansão desse mercado, oferecerá amplas possibilidades de crescimento das exportações e, em função dos efeitos diretos e indiretos da atividade exportadora sobre a renda interna, amplas possibilidades de crescimento econômico sustentável a prazos mais longos.

1.2

A Política Cambial

1.2.1

Período 1946/52

Do pós-guerra até 1952, a política cambial do Brasil caracterizou-se como extremamente rígida, mantendo o Governo a taxa fixada em 1937, de Cr\$ 18,50 (antigos) por 1 US\$.

Apesar de o aumento dos preços internos ter sido bem superior ao verificado nos Estados Unidos, em grande parte como consequência dos *superavits* em conta corrente acumulados durante a guerra, o que levou ao óbvio e persistente decréscimo da taxa de câmbio real no período (*vide* gráficos), não datam efetivamente dessa época os problemas mais sérios da "incapacidade de importar". É claro que sempre se poderia argumentar que tivesse o Brasil, já nessa época, adotado uma política cambial mais realista no que concerne às exportações, especialmente a partir de 1947/48, em função de mais vigorosas políticas desenvolvimentistas, ter-se-ia efetivado uma "capacidade potencial" de importar, bem superior à realizada. Isso, contudo, não se enquadrava no contexto da época e, conseqüentemente, o apelo às exportações não teve dimensões mais amplas.

A política de comércio exterior resumia-se no sistema de controle de dispêndios de divisas, através das licenças prévias de importações (e exportações). Procurava-se, com isso, impor algum controle ao volume do dispêndio, evitando-se gastos tidos como "supérfluos" e orientando-se as importações no sentido de bens de capital e insumos básicos. Deve-se acrescentar que a manutenção da taxa fixa foi, em parte, facilitada pela elevação dos preços internos nos países europeus, a taxas superiores às do Brasil, o que dificultou a utilização dos saldos comerciais nessas áreas.

Em relação às exportações, surgiria uma única iniciativa de maior relevância em 1949, quando a desvalorização da libra, seguida das demais moedas européias, deteriorou a competitividade relativa dos produtos brasileiros. Foi permitida, então, a negociação direta da divisa entre exportador e importador, a taxas cambiais mutuamente acordadas, o que

obviamente elevou o preço da moeda estrangeira a níveis mais próximos dos "de equilíbrio".

Já em 1950, contudo, melhorariam substancialmente os preços do café, o que permitiu até o relaxamento dos controles quantitativos. Seguiu-se a Guerra da Coreia, responsável pela manutenção, em níveis elevados, dos preços de várias matérias-primas exportadas pelo Brasil. Assim, somente do final de 1951 em diante, registrar-se-iam as primeiras dificuldades mais sérias com o balanço de pagamentos, que esporadicamente iriam contribuir para o não atingimento das taxas de crescimento potencialmente mais elevadas da economia.

● item que se segue analisa a situação que passou a vigorar a partir de 1953, quando, conforme será mostrado, verificaram-se profundas modificações no sistema até então adotado.

1.2.2

Período 1953/70

O ano de 1953 caracterizou-se por marcantes modificações na política cambial do país. O sistema de taxa de câmbio fixa, que vigorava desde 1946, constituía o principal entrave às exportações dos produtos brasileiros. Apenas o café, devido à fase favorável que atravessava no mercado mundial, conseguia manter-se em expansão. O quadro abaixo dá uma idéia da situação reinante em fins de 1952:

Quadro 1.5
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS
(US\$ milhões)

Anos	Total	Café	Outros
1947	1 152	422	730
1948	1 180	490	690
1949	1 096	631	465
1950	1 355	865	490
1951	1 709	1 058	711
1952	1 418	1 045	373

FONTE: Boletins da SUMOC.
Elaboração: IPEA.

Verifica-se que, enquanto as exportações de café mais do que duplicavam no período em foco, acontecia o inverso com as exportações de "outros produtos", que tiveram seu valor reduzido praticamente à metade.³

Alguns dos produtos tradicionais chegaram virtualmente a desaparecer da pauta em 1952, como foi o caso de tecidos de algodão, carnes em conserva, algodão em rama, mamona e peles e couros.

Visando a contornar essa difícil situação, as autoridades governamentais, através da Lei 1.807, de janeiro de 1953, complementada pela Instrução 48, da SUMOC, de fevereiro do mesmo ano, estabeleceram novas normas para as exportações.

A Lei 1.807 instituiu o mercado livre de câmbio. Criou-se um sistema de taxas mistas para os produtos considerados "gravosos", permitindo-se que as cambiais fossem negociadas, parcialmente, no mercado livre, segundo uma classificação estabelecida.

Os produtos "não-gravosos" (café, cacau e alguns outros) continuaram, porém, a ser obrigatoriamente negociados à taxa oficial, possibilitando-se, no entanto, em condições especiais, sua transferência parcial para o mercado livre, dentro dos critérios da "pauta mínima".⁴

Essas medidas, contudo, se bem que já prenunciasssem uma mudança radical nos rumos da política cambial, ainda não marcavam definitivamente as diretrizes da nova política, o que viria a ocorrer somente em outubro desse ano. De fato, a Instrução 70, baixada em 9/10/53, e logo seguida pela Lei 2.145, de 29/11/53, modificou profundamente o sistema cambial ao introduzir um sistema de taxas múltiplas de câmbio tanto para as importações quanto para as exportações. No que diz respeito às importações, os produtos foram classificados em cinco categorias, segundo critérios de essencialidade. As cambiais para importações desses bens seriam vendidas em leilão, cobrando-se, além da taxa oficial (Cr\$ (antigos) 18.50/US\$), um ágio que variava de acordo com a categoria. Do lado das exportações, o sistema era bem mais

3 À exceção de 1951, face à Guerra da Coreia e conseqüente aumento de estoques e preços.

4 No sistema de "pauta mínima", os exportadores eram obrigados a negociar pelo mercado oficial apenas uma parte das divisas, correspondente a determinados preços mínimos fixados pelas autoridades.

simples, processando-se as transações à taxa oficial, acrescida de bonificações fixas (Cr\$ 5,00 para o café e Cr\$ 10,00 para os demais produtos). As transações financeiras, que desde a promulgação da Lei 1.807 passaram a ser realizadas no mercado livre, continuaram nesse regime, sendo que as remessas de lucros, juros e amortizações dos investimentos tidos como essenciais eram efetuados pela taxa oficial, acrescida de uma sobretaxa determinada pela SUMOC.

O sistema implantado pela Instrução 70 e Lei 2.145, embora tivesse sofrido inúmeras alterações com o correr do tempo, geralmente no sentido de o tornar cada vez mais complexo face às sucessivas Instruções que a SUMOC era obrigada a expedir para corrigir distorções no seu funcionamento, permaneceu inalterado em sua essência até agosto de 1957,⁵ quando novas e importantes modificações foram introduzidas, principalmente no que se relacionava com importações, já que as normas reguladoras das exportações praticamente não se modificaram.

Entre as alterações ocorridas nesse período (1953/57), deve-se destacar particularmente a Instrução 112, de janeiro de 1955, que aumentou de duas para quatro as categorias de exportação, cada qual com sua taxa fixa de bonificação. Permanecendo, entretanto, em progressão o processo inflacionário, essas taxas eram finalmente reajustadas por novas Instruções. Por outro lado, contingências puramente comerciais também provocavam inúmeras reclassificações de produtos nas diferentes categorias.

As principais Instruções da SUMOC que alteraram os valores das bonificações, bem como seus períodos de vigência, estão relacionadas a seguir: Instrução 70 (iniciou o sistema), de 9/10/53 a 17/1/55; Instrução 112, de 18/1/55 a 16/5/56; Instrução 131, de 17/5/56 a 9/6/58; Instrução 157, de 10/6/58 a 3/10/58; Instrução 167, de 4/10/58 a 9/1/59; Instrução 174, de 10/1/59 a 30/12/59.⁶

5. A Lei 2.145, que tinha duração limitada, foi sucessivamente prorrogada pelas Leis 2.410, de 29/1/55, 2.807, de 28/6/56 e 3.053, de 22/12/56.

6. Em 30/12/59, foi baixada a Instrução 192, passando todas as operações de exportação, com exceção de café, cacau, óleo cru e mamona em bagas, para o mercado livre, acabando, conseqüentemente, com o sistema de bonificações.

Somente à guisa de ilustração, transcreve-se, no quadro a seguir, as quatro categorias de exportação com suas respectivas bonificações, tal como se apresentavam na vigência da Instrução 131.

Conforme já assinalado, em agosto de 1957, com o advento da Lei 3.244, profundas modificações foram efetuadas na sistemática do comércio externo. Essa lei, conhecida como "Lei das Tarifas de Alfândega", eliminou o imposto específico sobre importações — totalmente ineficaz em face da inflação reinante — e estabeleceu tarifas *ad valorem* com alíquotas diferenciadas segundo a essencialidade do produto e que variavam de 0% a 150%. Em consequência, o sistema tarifário passou a desempenhar grande parte do papel atribuído aos ágios no sistema antigo. As categorias de importação foram reduzidas de cinco para duas: a *geral*, pela qual se importavam bens de capital, matérias-primas e bens de consumo cujo suprimento interno não era satisfatório e a *especial*, para as importações dos bens menos essenciais. Além disso, a importação de alguns produtos considerados preferenciais recebeu tratamento diferente, sendo estabelecida uma taxa de câmbio de custo para atender a tais operações.

As exportações continuariam a processar-se no regime de bonificações, de acordo com as quatro categorias existentes. Também as transações financeiras não sofreriam alteração, permanecendo no mercado livre.

Somente em 1961 verificar-se-ia nova modificação de vulto na estrutura da política cambial. Nesse ínterim, várias medidas foram tomadas em relação à política de exportação. A maior parte delas tinha o sentido de neutralizar os efeitos da elevação dos custos internos e de baixas cotações no mercado internacional. Afigura-se interessante fazer um resumo dessas modificações a fim de se ter uma idéia geral de como evoluiu o sistema.

Os reajustamentos periódicos das bonificações, bem como a classificação dos produtos exportáveis de acordo com sua competitividade no mercado externo, já refletiam uma mudança de orientação por parte das autoridades. Constituiu um contra-senso a remuneração em cruzeiros aos exportadores em níveis constantes, enquanto os preços internos estavam em alta. Não se poderia dissociar a evolução dos preços internos dos preços externos, em cruzeiros, dos produtos exportáveis,

Quadro I.6
BONIFICAÇÕES AS EXPORTAÇÕES

Categorias	Discriminação dos Produtos	Bonificações Cr\$/US\$ (antigos)
1. ^a	Café em grão:	
	Em moedas conversíveis e de conversibilidade limitada	18,70
	Demais moedas	17,19
	Algodão em pluma, cacau em amêndoas, massa de cacau e couros crus de qualquer espécie:	
	Em moedas conversíveis e de conversibilidade limitada	24,70
	Demais moedas	22,95
3. ^a	Algodão-linters e resíduos de beneficiamento de fição, amendoim, batata, banana e outras frutas de mesa, castanha-do-pará, cedro e outras madeiras em toras ou serradas em bruto, cera de carnaúba e ouricuri ou licuri, chá, erva-mate, cauchêdo ou mate beneficiado, farinha de mandioca, feijão-soja, fumo em folhas ou em corda, lã bruta, suja ou limpa de qualquer espécie, maçaranduba, magnesita, sementes de mamona ou ricino, manteiga e torta de cacau, mentol e óleo desmentolado, milho, minério de ferro, minério de manganês, óleo de essência de pau-rosa, óleo de oiticica, óleo de sassafrás, peles e em bruto de qualquer espécie, piaçaba, pinho serrado em bruto, quartzo piezo-elétrico e em bruto (cristal de rocha), sorva:	
	Em moedas conversíveis e de conversibilidade limitada	36,64
	Demais moedas	36,41
4. ^a	Para os demais produtos não incluídos nas três categorias precedentes:	
	Em moedas conversíveis e de conversibilidade limitada	48,64
	Demais moedas	45,92

PONTE: Boletim da SUMOC, referente ao exercício de 1956.

sob pena de se caminhar inevitavelmente para a concentração da pauta em reduzido número de bens dotados de condições excepcionais de competitividade, como ocorreu no final do período 1946/53, quando apenas o café ainda conseguia ser exportado normalmente à taxa fixa de Cr\$ 18,50 por dólar, que prevaleceu durante todo o período.

No ano de 1957, as exportações se processaram sob a égide das Instruções 131 e 133, de 1956, que estabeleceram novos níveis para as bonificações. É interessante assinalar, no entanto, que o montante das bonificações pagas aos exportadores nesse ano foi superior ao verificado em 1956, não obstante ter-se exportado menos US\$ 90 milhões do que no exercício anterior. Tal fato deveu-se à recuperação de alguns produtos, notadamente o pinho e minérios de ferro e manganês, que eram amparados com maiores bonificações.

Registraram-se, em 1958, dois fatos dignos de destaque. O primeiro diz respeito à criação de incentivos creditícios para os exportadores de minérios. A Instrução 152, de 17/3/58, baixou normas assegurando, aos exportadores de minérios, facilidades nos empréstimos, créditos e financiamentos em moeda estrangeira, destinados à importação de bens e pagamento de serviços financeiros necessários à execução de projetos de desenvolvimento da indústria de extração e transporte de minérios. O segundo refere-se à transferência para o mercado livre dos produtos manufaturados, antes classificados na 4ª categoria. Essa medida foi consubstanciada através da Instrução 167, de 4/10/58.

Deve-se assinalar, ainda, nova alteração nas bonificações, em consequência da Instrução 157, de 10/6/58, reajustando os níveis das quatro categorias. Em decorrência desse reajustamento, novamente o montante das bonificações pagas em 1958 sobrepujou o do ano precedente, apesar de as exportações terem experimentado um decréscimo de US\$ 164 milhões em cotejo com 1957.

A característica principal das medidas de política cambial de exportação, tomadas no decorrer de 1959, foi a de uma progressiva simplificação do sistema, acompanhada de maior liberalização. Logo no princípio do ano, a Instrução 174, de 10/1/59, reduziu de quatro para três o número de categorias de exportação, fixando as suas respectivas bonificações em Cr\$ 41,64, Cr\$ 51,64 e Cr\$ 81,64. Seguiu-se a

Instrução 180, de 22/4/59, permitindo a negociação das divisas resultantes da exportação de açúcar e algodão em rama no mercado de taxa livre. Em 29 de junho, a Instrução 185 reduziu de três para duas as categorias de exportação de que tratava a Instrução 174, classificando na 1.^a os produtos anteriormente enquadrados nas 1.^a e 2.^a (estabelecendo sua bonificação em Cr\$ 57,64) e na 2.^a os então classificados na 3.^a, com bonificação de Cr\$ 81,64. Pouco depois, a Instrução 186, de 15 de julho, transferiu para o mercado de taxa livre os seguintes produtos: carne de ovinos, lã em bruto, castanha-do-pará e subprodutos de algodão. Finalmente, essa série de medidas liberalizantes culminou com a Instrução 192, de 30/12/59, passando para o mercado livre todas as exportações, com exceção de café, cacau, óleo cru e mamona em bagas. Estabeleceu ainda essa Instrução que as liquidações da compra de todas as cambiais resultantes de exportação, no mercado de taxas livres, seriam negociadas à base de um fixo de Cr\$ 130,00/US\$ e o correspondente à diferença entre este valor e o respectivo contrato de câmbio pago em letras emitidas pelo Banco do Brasil, a prazo de seis meses e juros de 6% a.a.⁷ Em decorrência de todas essas transferências de produtos para o mercado livre,⁸ o valor das exportações efetuadas por esse mercado atingiram US\$ 147 milhões em 1959, em contraste com apenas US\$ 15 milhões em 1958. Por outro lado, os gastos com pagamentos de bonificação, não obstante essa transferência substancial de negociações para o mercado livre, atingiram Cr\$ 62,5 bilhões, em comparação com a importância de Cr\$ 48,3 bilhões do ano anterior. Esse acréscimo decorreu, em sua grande parte, da maior remuneração, em cruzeiros por dólar-exportação de café⁹ e cacau, fixada pelas Instruções 174 e 185.

O mais relevante acontecimento do ano de 1960, no que tange às exportações, foi sem dúvida a promulgação da Instrução 192 que, embora datasse de 30/12/59, obviamente

7 Note-se que os efeitos da Instrução 192 só se fariam sentir em 1960, dada a sua emissão em 30/12/59.

8 A taxa de câmbio livre se situava em torno de Cr\$ 186,00/US\$ na época. Logo, a parcela paga em letras do Banco do Brasil correspondia a Cr\$ 56,00/US\$, ou seja, Cr\$ 186,00 — Cr\$ 130,00.

9 Até o dia 10/1/59, o dólar-café situou-se em Cr\$ 37,00. A partir dessa data, foi elevado para Cr\$ 60,00 (Instrução 174). Em 29 de junho, esse valor foi alterado para Cr\$ 76,00 (Instrução 185).

só repercutiu no ano seguinte. A referida Instrução representou o mais efetivo passo até então dado no sentido da simplificação e liberação do sistema cambial de exportação desde a implantação do sistema de taxas múltiplas, em 1953. Entretanto, seus objetivos foram em grande parte frustrados, tanto por força de medidas de controle oficial da taxa de câmbio — que mantiveram a taxa de mercado livre irrealmente estabilizada — como também em decorrência do contingenciamento a que foram sendo submetidos vários produtos de exportação em face de escassez no mercado interno. Tais circunstâncias, juntamente com o processo inflacionário, limitaram os benefícios da Instrução 192 virtualmente ao período inicial de sua vigência, quando as forças do mercado puderam atuar livremente. As exportações de algodão, por exemplo, aumentaram bastante no primeiro semestre e tudo leva a crer que continuariam a expandir-se no segundo, não fosse o contingenciamento a que foi submetido o produto para atender à demanda interna.¹⁰

O total de bonificações recebidas pelo setor exportador em 1960 atingiu a Cr\$ 54,4 bilhões, inferior em Cr\$ 8,1 bilhões ao do ano anterior. Essa redução deveu-se evidentemente à transferência, para o mercado de taxa livre, das operações de quase todos os produtos de exportação. As exportações efetuadas através do mercado de taxa livre registrariam um incremento de US\$ 264,3 milhões em relação a 1959, situando-se em torno de US\$ 427,0 milhões. Cumpre ressaltar, contudo, que esse aumento deveu-se apenas à transferência antes aludida e não a um acréscimo real do total das exportações, conforme se pretendia com a Instrução 192, já que a inflexibilidade do dólar no mercado livre, juntamente com restri-

10 A extensão dessas medidas restritivas à exportação pode ser avaliada pelos seguintes dados: foram restringidas as exportações de amêndoas de babaçu, carne bovina em geral, produzida no Brasil Central, castanha-de-caju em bruto, couros de jacaré em bruto, farinha de carnes e ossos, mamona em bagas, pinho e imbuia em toras, rumi, sebo animal, sementes de oiticica e linhaça, sucata de folhas-de-flandres, de chumbo, cobre, ferro, latão, bronze e zinco; como exportações contingenciadas figuravam a quirera de arroz, carvão vegetal, cabelo animal, carne vacuum, cerdas de porco, charques, dormentes, flores de píretro, imbuia serrada, laminado em compensada, couros verdes e salgados, linters de algodão, gêneros alimentícios em geral, tortas e farelos de sementes oleaginosas, juta e lã.

ções quantitativas, impediram que as exportações se reativassem na medida desejada.

Em face dos resultados adversos verificados nos últimos anos no Balanço de Pagamentos, a capacidade de endividamento do País a curto prazo, no início da década de 60, praticamente se esgotava. Por outro lado, observava-se uma tendência declinante nas relações de troca devida à queda contínua dos preços de café desde 1955 — quando o movimento ascendente das cotações sofreu violenta inflexão, ao iniciar-se um novo ciclo de superprodução do produto, depois de ultrapassada a fase anterior (1949/53) de relativa escassez — o que tornava difícil a manutenção do regime de estímulos à exportação até então vigorante. Parecia, assim, inevitável uma mudança na política de comércio exterior. A reforma cambial implantada em 1961 tinha como principal objetivo repor o sistema cambial nas suas funções específicas de facilitar o equilíbrio das transações com o exterior, acabando-se com as distorções a que estava sendo submetido em face dos artificialismos das medidas adotadas.

A Instrução 204, de 13/3/61, que deu origem à reforma, iniciou uma política que ficou conhecida como de “realismo cambial”. Todas as importações passaram para o mercado livre, à exceção do trigo, petróleo e demais itens referidos no Artigo 50, parágrafo 1.º, da Lei de Tarifas. A esses casos especiais — bem como às remessas financeiras do Governo — continuou-se a proporcionar tratamento preferencial (câmbio do custo), se bem que a taxa de câmbio tenha sido reajustada para Cr\$ 200,00/US\$, ou seja, o dobro da que até então vigorava. Outrossim, as importações das mercadorias classificadas na categoria especial ficavam condicionadas à prévia aquisição de “Promessas de Licença”, licitadas em pregão público e limitadas ao valor global pelas autoridades governamentais. De outro lado, para fazer frente à súbita perda da receita de ágios, as importações foram submetidas ao regime de “depósito prévio”. Esse regime consistia na obrigatoriedade de os importadores depositarem 100% do valor, em moeda nacional, do respectivo contrato de câmbio, recebendo em troca letras do Banco do Brasil (negociáveis) a juros de 6% a.a. e 150 dias de prazo.

A Instrução 205, de 12 de maio, permitiu que as cambiais provenientes da exportação de café fossem negociadas com

o Banco do Brasil à taxa de mercado livre, ficando, porém, sujeitas à retenção de uma parcela de seu valor a título de "quota de contribuição" para o Fundo de Defesa do Café. Logo a seguir, a Instrução 206, de 22/5/61, reduziu o prazo e o volume das letras de exportação e também estipulou sua gradual extinção. A unificação da taxa de câmbio foi praticamente alcançada¹¹ com a Instrução 208, de 27 de junho, que acabou com o "câmbio de custo". Todas as importações (exceto as da categoria especial), exportações (com exceção de cacau e derivados) e transações financeiras passaram a ser realizadas através do mercado livre.

Um incentivo especial foi concedido às exportações de bens de capital e de consumo durável, através da Instrução 215, de 25/9/61, determinando que a CACEX poderia licenciar, financiar e refinanciar a exportação desses bens, para pagamento a médio e longo prazos, em moeda de livre conversibilidade.

O único produto de exportação que ainda permanecia fora do mercado livre, o cacau e seus derivados, foi por fim transferido para esse mercado pela Instrução 217, de 4/10/61, ficando, contudo, à semelhança do café, submetido à quota de contribuição equivalente a 15% do seu valor. Suas cambiais também só podiam ser negociadas com o Banco do Brasil. Finalmente, a Instrução 222, de 29/12/61, permitiu que as cambiais provenientes da exportação de café e cacau fossem negociadas em qualquer banco autorizado a operar em câmbio, devendo, no entanto, repassar ao Banco do Brasil, além das quotas de contribuição, 80% do remanescente dessas cambiais.

Essa política de realismo cambial iniciada com a Instrução 204 praticamente abortou em face dos acontecimentos políticos que se sucederam. Nos anos de 1962 e 1963 (e princípio de 1964) os conflitos sociais se aguçaram, a inflação alcançou níveis insuportáveis e a economia manteve-se estagnada. Nesse período, "os fatos e as transformações políticas assumiram papel mais importante que os próprios fatos e transformações econômicas."¹²

11 Apenas as exportações de cacau e derivados permaneceram sendo negociadas no mercado especial.

12 *Estrutura do Comércio Exterior do Brasil — 1920/1964*, (IBRE/FGV, mimeog., 1968).

O sistema cambial, como não podia deixar de acontecer, também foi afetado. A fase de unificação e flexibilidade da taxa de câmbio teve vida efêmera, logo envolvendo para um novo sistema de duas taxas, correspondentes a dois mercados: "livre" (administrado artificialmente pelo Governo) e "paralelo", espécie de "câmbio negro" (tolerado pelas autoridades, onde obviamente prevaleciam taxas mais elevadas).

Entre junho de 1962 e fevereiro de 1964 foi geralmente adotada pelos bancos particulares a prática de pagar aos exportadores, com recursos obtidos dos importadores, uma sobretaxa, cognominada de "boneco". A finalidade dessa sobretaxa era a de proceder ao ajustamento entre a moeda estrangeira e o cruzeiro supervalorizado em razão da crescente inflação interna e da inflexibilidade periódica da taxa de câmbio "livre". Esse expediente era tolerado pelas autoridades governamentais, chegando mesmo a ser semi-oficializado através de Instrução 244, de agosto de 1963.

Num resumo das principais modificações introduzidas na política cambial nesse período, caberia citar: a Instrução 258, de fins de 1963, criando uma bonificação especial para a exportação de manufaturados; a Instrução 263, de fevereiro de 1964, pela qual as transações com o exterior passaram a se fazer a taxas livremente convencionadas entre as partes interessadas, exceto para exportações de café, petróleo e açúcar, e para importações de trigo, petróleo, papel de imprensa e equipamentos para a Petrobrás, assim como para as operações financeiras do Governo.

Com o novo Governo instaurado em abril de 1964, manifestou-se novamente a tendência à reunificação cambial. Assim, a Instrução 270, de maio de 1964, transferiu para o mercado livre as importações de petróleo, trigo, papel de imprensa e outras operações subsidiadas. Pouco depois, pela Instrução 272, de junho, as exportações de café voltam para o mercado livre, sujeitas, entretanto, a quotas de retenção fixas por saca.

Feitas as devidas correções, o sistema cambial voltou a ser o mesmo experimentado em princípios de 1961, caracterizado pela unificação e flexibilidade da taxa de câmbio.

Daí em diante, o sistema vem-se mantendo dentro dessas diretrizes básicas, com a taxa de câmbio reajustada em de-

graus — sem a preocupação de “esconder” os aumentos dos preços internos — e com a retirada gradativa dos gravames financeiros sobre as importações, até sua total eliminação.

Essa orientação da política cambial seria definitivamente consagrada em agosto de 1968, quando o Governo adotou a “taxa de câmbio flexível”. Essa medida consiste, na prática, em pequenas desvalorizações da taxa de câmbio a curtos intervalos, obedecendo, entre outros critérios, à evolução dos preços internos e à desvalorização do dólar americano. O objetivo básico dessas freqüentes desvalorizações foi acabar de vez com a especulação com a moeda estrangeira, bem como assegurar ao exportador uma taxa de câmbio efetiva tanto quanto possível estável.

1.2.3

Taxa Efetiva de Câmbio de Exportação

Ilustrando as considerações acima sobre a política cambial, parece relevante mostrar como evoluiu a taxa efetiva de câmbio de exportação no período em estudo.

Para efeito do cálculo dessa taxa, utilizou-se um levantamento adrede elaborado pelo Departamento Econômico do Banco Central.¹³ Nesse trabalho, são levados em consideração os efeitos sobre a taxa de câmbio das bonificações, em determinadas épocas, bem como dos diversos encargos fiscais, cambiais e portuários que oneravam os exportadores.

Como as bonificações variavam de acordo com os produtos exportados, procedeu-se a agregações setoriais representativas das principais atividades produtivas. As exportações, por exemplo, foram agrupadas em quatro grandes setores: *setor primário*, subdividido em matérias-primas e gêneros alimentícios; *setor extrativo mineral e setor secundário*, englobando todos os produtos manufaturados. Deixou-se de lado o café, visto que esse produto sempre recebeu tratamento especial na política cambial.

Os resultados dessas operações encontram-se resumidos no quadro a seguir:

13 Um resumo da metodologia empregada nesse trabalho encontra-se no Anexo IV.

Quadro 1.7
TAXA EFETIVA DE CÂMBIO DE
EXPORTAÇÃO (NOMINAL) *

(Cr\$ antigos p/dólar)

Anos	Setor Primário		Atividade extrativa mineral	Setor secundário	
	Matéria- prima	Cêneros alimentícios		Manufaturados	Total
1946	18,77	18,77	18,98	17,09	18,62
1947	18,77	18,77	18,98	17,09	18,62
1948	18,77	18,77	18,98	17,09	18,62
1949	18,77	18,67	18,98	17,09	18,62
1950	18,77	18,77	18,98	17,09	18,62
1951	18,77	18,77	18,98	17,09	18,62
1952	18,77	18,77	18,98	17,09	18,62
1953	18,77	18,77	18,98	17,09	18,62
1954	25,57	25,57	25,85	23,30	25,37
1955	35,76	40,93	30,99	39,02	36,98
1956	44,54	48,22	43,41	48,99	47,25
1957	50,16	50,77	50,32	55,20	52,50
1958	71,83	65,71	61,71	77,73	70,28
1959	100,38	96,51	91,14	128,70	101,77
1960	159,42	159,42	161,34	144,43	155,00
1961	221,92	221,92	224,50	200,60	218,90
1962	346,47	346,47	350,10	317,42	342,53
1963	551,02	551,02	556,46	506,32	544,56
1964	1.121,49	1.121,49	1.133,22	1.024,41	1.108,68
1965	1.678,95	1.678,95	1.697,70	1.601,45	1.674,30
1966	2.006,57	2.006,57	2.015,46	2.015,46	2.014,08
1967	2.244,72	2.244,72	2.244,72	2.620,42	2.358,07
1968	2.828,23	2.828,23	2.828,23	3.342,42	2.988,14
1969	3.701,81	3.701,81	3.701,81	4.009,17	3.762,15

FONTE: Banco Central.

* A taxa de câmbio "total" é uma média ponderada das taxas setoriais.

Esse quadro já permite observações interessantes, como a de variações da taxa efetiva intersetorialmente. Pode-se notar, por exemplo, que o setor secundário, de uma situação de inferioridade em relação aos demais, em 1956 tomou a dianteira, perdeu-a posteriormente, em 1960, e voltou a reasumi-la em 1965, aumentando a diferença daí em diante. Contudo, procurou-se desenvolver um pouco mais a análise, colocando-se todos os valores em termos constantes (Cr\$ de 1953, antigos). Visa-se com essa medida a comparar o com-

portamento da taxa de câmbio real efetiva de cada setor, isolando-se as diferenças setoriais na evolução dos preços internos.

A série deflacionada apresenta-se da seguinte maneira:

Quadro I.8
TAXA EFETIVA DE CÂMBIO DE
EXPORTAÇÃO (REAL) °
(Cr\$ antigos de 1953, por US\$)

ANOS	Matéria- prima 1	Gêneros alimen- tícios 2	Atividade extrativa mineral 3	Sector secundário 4	Total 5
1946	46,93	46,93	31,63	27,13	35,81
1947	40,80	40,80	30,13	27,56	33,85
1948	34,13	34,13	28,76	27,13	31,56
1949	32,36	32,36	26,73	25,89	30,03
1950	31,81	31,81	22,87	25,13	29,05
1951	25,71	25,71	19,77	21,36	24,18
1952	22,08	22,08	19,37	19,64	21,40
1953	18,77	18,77	18,98	17,09	18,62
1954	21,67	21,67	20,68	17,65	20,13
1955	24,33	27,84	19,37	26,01	24,82
1956	25,31	27,40	22,15	26,34	25,96
1957	25,59	25,90	21,41	25,32	25,24
1958	32,95	30,14	21,73	30,48	29,53
1959	32,38	31,13	22,90	35,16	29,93
1960	36,40	36,40	31,51	31,95	34,68
1961	36,68	36,68	29,35	31,15	34,91
1962	36,47	36,47	32,39	34,02	36,40
1963	34,27	34,27	27,25	29,59	32,30
1964	38,91	38,91	28,62	32,66	36,83
1965	40,17	40,17	25,85	31,62	36,22
1966	31,81	31,81	25,44	30,08	31,64
1967	27,96	27,96	22,07	31,08	28,65
1968	30,85	30,85	21,21	30,40	29,56
1969	33,24	33,24	23,58	30,33	30,38

FONTE: Banco Central.

Elaboração: IPEA.

* Deflatores utilizados:

1 — Índice de preços por atacado de produtos agrícolas, exclusive café, coluna 48 da *Conjuntura Econômica* (FGV).

2 — *Idem*.

3 — *Idem*, matérias-primas, coluna 52.

4 — *Idem*, produtos industriais, coluna 49.

5 — *Idem*, geral, exclusive café, coluna 45.

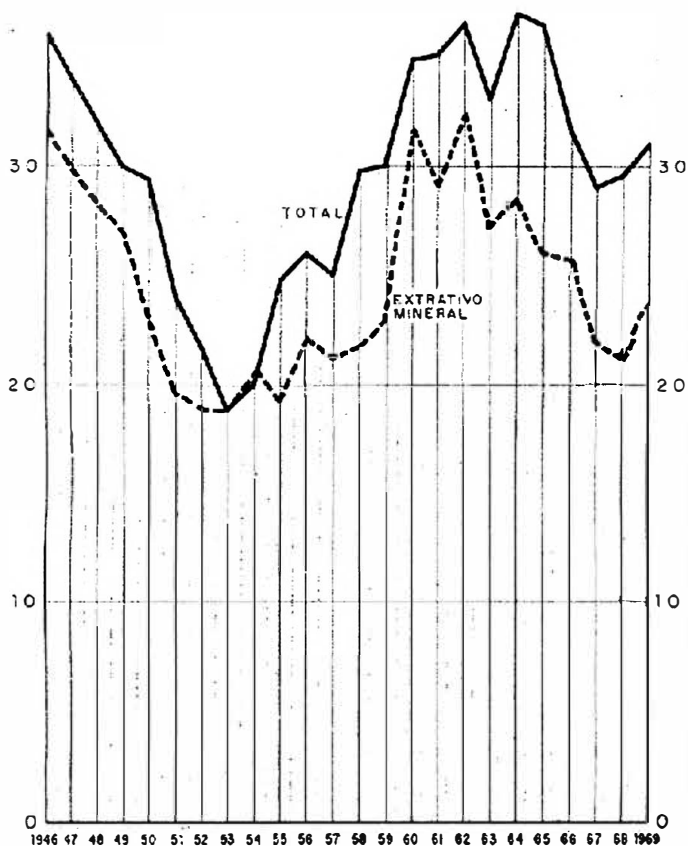
Os dados do quadro foram plotados nos Gráficos I a IV que se seguem, cujo exame mostra, à primeira vista, uma queda contínua da taxa de câmbio real em todos os setores, entre 1946 e 1952, o que é perfeitamente compreensível face à vigência da taxa fixa de câmbio de Cr\$ 18,50/US\$, contrastando com a elevação interna dos preços. A partir de 1953, em função da política de bonificações, nota-se uma gradual recuperação das taxas de câmbio, alcançando elas, em 1962, praticamente o mesmo valor real observado logo no pós-guerra. Essa recuperação, contudo, não se deu de maneira contínua, mas sim alternando períodos de "altas e baixas", com maior intensidade das primeiras, logicamente, notando-se, não obstante, quedas pronunciadas em 1957, 1959 e 1963. De 1966 em diante, observa-se certo declínio das taxas reais. Esse declínio, provavelmente, foi compensado com os novos estímulos às exportações (que não entraram nos cálculos). Há que se levar em conta também que a *garantia* por parte do Governo de manter constante, em termos reais, o preço das divisas provenientes de exportação, pode exercer maior influência sobre o exportador do que o simples aceno de uma tendência crescente da taxa de câmbio (mas cujo valor real está sujeito a grande instabilidade). Aliás, a experiência com a implantação da "taxa flexível de câmbio", em 1968, parece confirmar essa assertiva.

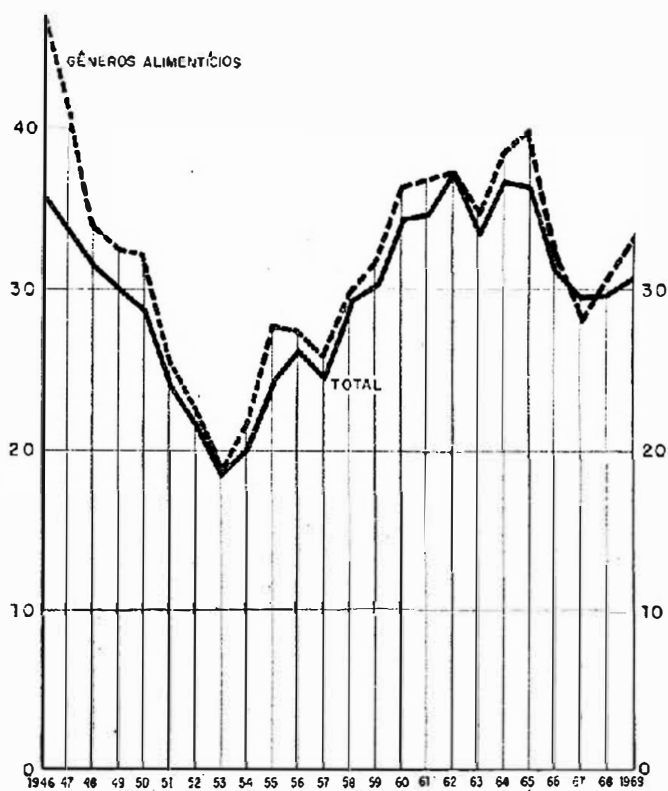
Em termos setoriais, pode-se constatar que:

- i) a taxa real na indústria extrativa mineral situa-se bem abaixo da taxa real global;
- ii) já com respeito a matérias-primas e gêneros alimentícios, ocorre o inverso, isto é, a taxa de câmbio real nesses setores é superior à global;
- iii) no que se relaciona com os manufaturados, podem-se distinguir três fases distintas:
 - entre 1946 e 1954, a taxa real fica abaixo da taxa real global, o que se pode atribuir à maior elevação de preços, por parte desses produtos, em relação aos demais;
 - entre 1955 e 1959, a taxa real permanece acima da global, em face das maiores bonificações recebidas pelo setor;

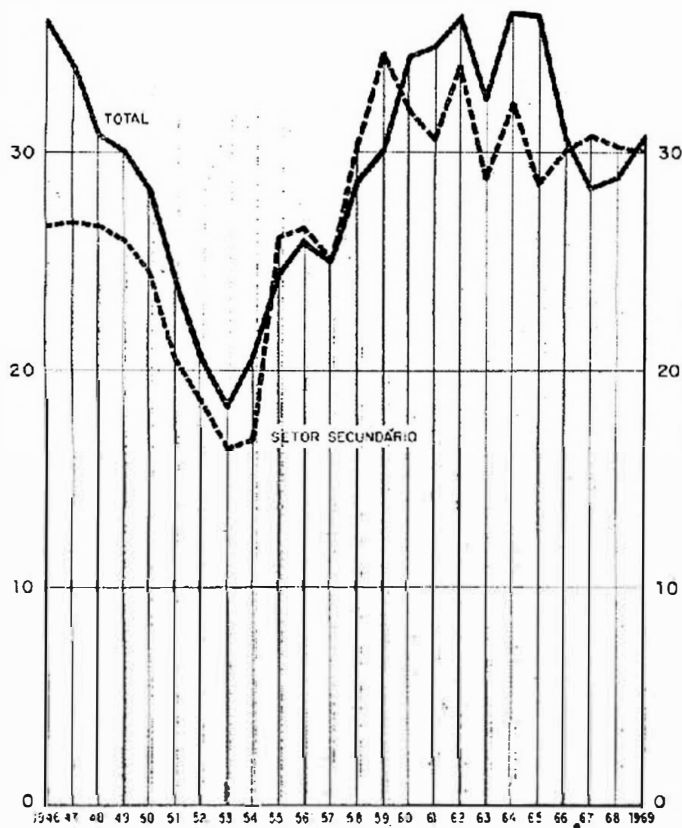
GRÁFICO :

TAXA CAMBIAL REAL EFETIVA: SETOR EXTRATIVO MINERAL

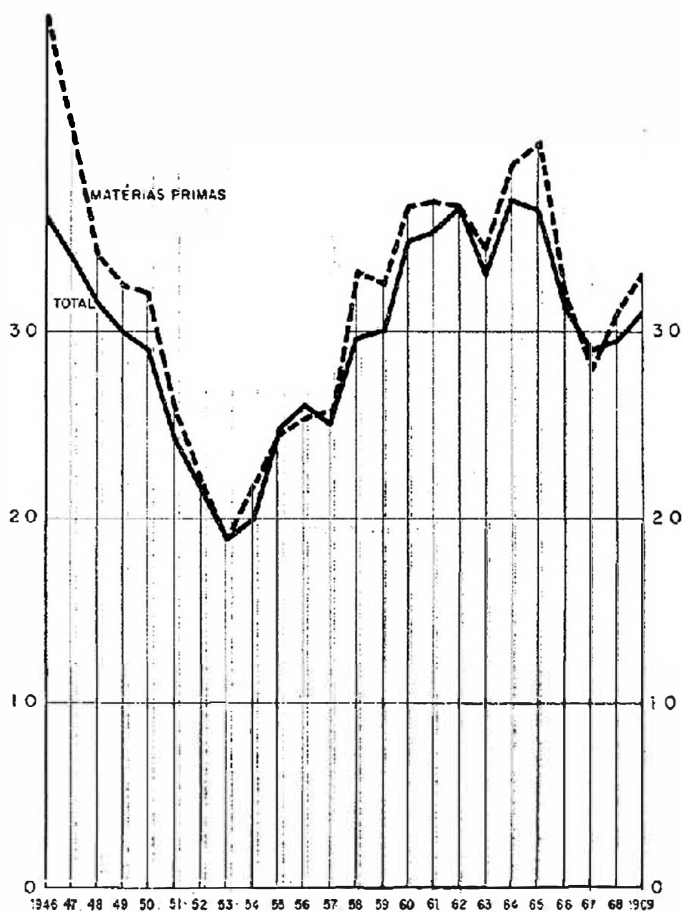


TAXA CAMBIAL EFETIVA :
GÊNEROS ALIMENTÍCIOS

TAXA CAMBIAL EFETIVA: SETOR SECUNDÁRIO



TAXA CAMBIAL EFETIVA : MATÉRIAS PRIMAS



a partir de 1960 e até 1966, a taxa real volta a ficar abaixo da global, provavelmente porque as bonificações, incentivos, etc., não foram de molde a compensar os efeitos da inflação, que se acirrou no período, atingindo mais acentuadamente os produtos industriais.

Embora os dados disponíveis não permitam a complementação homogênea da série, tudo indica que a taxa de câmbio efetiva tenha permanecido razoavelmente constante, em termos reais, a partir de 1969, uma vez que a política cambial do Governo tem-se pautado por reajustamentos em níveis próximos dos índices de preços por atacado, apenas descontando a inflação do dólar americano.

Cabe ressaltar, por fim, que os valores observados em 1969 não foram muito diferentes daqueles que prevaleciam nos anos do pós-guerra, devendo-se registrar, inclusive, que para os produtos industrializados a taxa de câmbio real fica bem acima dos níveis vigentes naqueles anos.

1.3

Incentivos às Exportações

O elenco de incentivos às exportações, tal como se encontra atualmente estabelecido, começou realmente a ser implantado a partir de 1964, fato este sobejamente conhecido e que refletiu drástica reorientação da política brasileira de comércio exterior em favor da promoção das exportações. Em anos anteriores a esse, contudo, chegaram a ser cogitadas várias medidas que em alguns aspectos se aproximaram das atualmente vigentes. Algumas não chegaram sequer a se transformar em atos administrativos — não passando de sugestões pouco condizentes com a orientação vigente na política econômica — outras foram até “legalizadas”, embora sem chegar a se tornar fatos concretos; umas poucas, finalmente, chegaram a ser efetivamente implementadas, especialmente a partir de 1960/61, quando as crises no balanço de pagamentos tornaram-se particularmente graves.

Vale acrescentar ainda que antes de 1964 persistiram algumas medidas desestimuladoras das exportações, que poderiam ser consideradas como verdadeiros "incentivos negativos". Uma rápida apreciação da evolução dessa política de incentivos do pós-guerra até início de 1964, constituirá a primeira parte da seção seguinte, antes de se proceder à descrição do sistema que passou a vigorar a partir de então. Nesse resumo não será enfocada a política cambial, cuja análise detalhada já foi objeto do item anterior.

1.3.1

Cronologia dos Incentivos e Desincentivos às Exportações no Período 1946/1964

Após o período de liberalidade comercial que se seguiu à II Guerra Mundial, iniciou-se, em fevereiro de 1948, o regime de licenças prévias no comércio exterior, exercido através da CEXIM e da FIBAN (Fiscalização Bancária do Banco do Brasil). O controle aplicava-se tanto às importações como às exportações, embora fosse do espírito da legislação a maior liberdade possível quanto ao licenciamento das exportações, que só seriam dificultadas em casos de aguda escassez no mercado interno. Na verdade, o objetivo do controle das exportações restringia-se quase que exclusivamente ao de fiscalização, na tentativa de evitar "subfaturamento", preços anormalmente baixos para certos produtos, fraudes nas especificações das mercadorias exportadas, etc. Nessas condições, seria no mínimo um exagero admitir a institucionalização da licença prévia como mecanismo inibidor das exportações. O sistema de licenciamento prévio iria predominar com maior ou menor intensidade de aplicação efetiva até fins de 1953, quando se alteraria todo o regime cambial, fato já exposto no item anterior. Data dessa época também a extinção da CEXIM e a criação da CACEX (Carteira de Comércio Exterior). No conjunto das atribuições da CACEX iria figurar a de financiamento das exportações, medida essa que, se tivesse sido efetivamente implementada, teria figurado como o mais impor-

tante estímulo concedido às exportações nesse período. Na prática, contudo, o incentivo não chegou a existir.

A partir de 1953 e até o fim da década dos 50, à exceção das bonificações cambiais já discutidas, não se registraria qualquer medida adicional de incentivo às exportações. Surgiriam, contudo, episodicamente, restrições quantitativas que afetariam grande número de produtos agrícolas e matérias-primas, sob a justificativa de preservação do abastecimento interno. Dentre os produtos mais atingidos citam-se as carnes em geral, madeiras, rami, arroz, algodão, alimentos em geral, castanha-de-caju, mamona, tortas e farelos de sementes oleaginosas, etc.¹⁴ Deve-se acrescentar ainda que persistia o imposto de exportação, de competência estadual, que só iria ser definitivamente abolido, na prática, em 1966, com a Lei n.º 5.072,¹⁵ de 12/8/66. É fato que a incidência desse gravame, nos anos 50, foi pouco expressiva; de 1955 a 1959, por exemplo, sua participação na receita global dos Estados caiu de 2,3% para 1% e, somente em dois Estados, em 1959, essa participação atingiu 10%.¹⁶ Alguns Estados, inclusive, já o haviam abolido, destacando-se Minas Gerais, Guanabara e São Paulo. Por outro lado, pelo menos até 1960, os produtos destinados à exportação estavam sujeitos a todos os impostos, diretos e indiretos, que incidiam sobre as atividades ligadas ao mercado interno. Essa situação mais se agravava quando o produto a ser exportado tinha que atravessar fronteiras estaduais e ficava sujeito a múltiplas incidências do imposto de vendas e consignações. Nem mesmo se permitia a isenção dos impostos sobre insumos importados, quando estes se destinavam à elaboração de produtos destinados à exportação.

Em 1957, ante perspectivas cada vez mais graves de *deficits* "a descoberto" no Balanço de Pagamentos, tomou o Governo Federal a iniciativa de formar um Grupo de Trabalho de Fomento às Exportações (FOEXP), junto ao então existente Conselho de Desenvolvimento. Talvez tenha sido esta a primeira tentativa de estabelecimento de uma política

¹⁴ V. item anterior.

¹⁵ A Lei 5.072 passou o imposto de exportação para o âmbito federal. O Governo Federal, no entanto, quase nunca lançou mão desse tributo.

¹⁶ V. *Revista do Conselho Nacional de Economia*, 1.º trimestre de 1962.

compreensiva de promoção de exportações. A idéia básica que presidiu a formação do grupo foi a de "procurar incentivar a instalação de indústrias que se destinassem a suprir o mercado externo". Por outro lado, reconhecia-se que "estava o país longe de aproveitar adequadamente suas possibilidades de exportações de minérios, oleaginosas, fibras vegetais, madeiras, frutas e produtos agropecuários em geral".¹⁷

As sugestões desse grupo, que se dividiu em quatro sub-grupos (produtos manufaturados, matérias-primas, alimentos e transportes e problemas correlatos), concentraram-se nos seguintes pontos:

- i) simplificação dos processos burocráticos;
- ii) financiamento da produção exportável;
- iii) normas para estudos de mercado e elaboração de acordos comerciais; e
- iv) adequação da infra-estrutura ligada à exportação.

Ao que tudo indica, tais sugestões não se traduziram em qualquer medida prática de incentivo às exportações.

Data, não obstante, ainda de 1957 talvez o primeiro dispositivo legal destinado a reduzir gravames tributários na exportação de produtos manufaturados. Tratava-se da isenção de impostos quando da importação de insumos para produtos a serem posteriormente exportados, norma essa incluída na Lei de Tarifas (Art. 37), aprovada naquele ano. O dispositivo, na prática, ficou inoperante até 1961, quando se procedeu à sua regulamentação; e mesmo após essa data foi escassamente aplicado, visto que se exigia a apresentação prévia, por parte das firmas que desejassem usufruir dos benefícios, de um plano de importação e exportação, quando então os impostos seriam suspensos para aqueles insumos declarados no plano. Posteriormente, em 1964, seriam criadas duas outras modalidades alternativas de obtenção dos benefícios, chamadas *draw-back*, muito mais operacionais, que serão mencionadas mais adiante.

A isenção do antigo imposto de consumo (atual IPI), de competência federal, para produtos industrializados expor-

17 Ver Conselho do Desenvolvimento: Grupo de Trabalho de Fomento à Exportação (FOEXP), Doc. 24, (outubro de 1958).

tados, data de 1960, e se estendia aos insumos utilizados bem como a estabelecimentos comerciais. Essa isenção é confirmada e regulamentada, em 1962, pelas Leis n.º 4.153, 4.154 e 4.156, de 28 de novembro. Observa-se, assim, que a partir de 1961/62 já começavam a surgir alguns benefícios fiscais às exportações, notadamente de produtos manufaturados, o que demonstrava o surgimento de um embrião de “consciência exportadora”. Datam de 1962 também os primeiros financiamentos à exportação, feitos através da CACEX, em que pese o pequeno montante dos recursos disponíveis. É de ressaltar ainda que a obtenção dos benefícios fiscais se processava com grandes dificuldades, o que acarretava custos administrativos nem sempre suportáveis.

Em fins de 1962, o Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social (1963-1965) dedicou algumas páginas ao estudo da necessidade de intensificação e diversificação das exportações. Apesar disso, resumiu em apenas um parágrafo as providências que poderiam ser tomadas para a colimação desses objetivos, ao sugerir a execução de acordos bilaterais com países socialistas (“novos” mercados) e o maior aproveitamento das oportunidades na área da ALALC.¹⁸

Seria em meados do ano seguinte, contudo, que surgiria o mais detalhado e objetivo documento até então produzido sobre a problemática da promoção de exportações. Tratava-se do documento de conclusões e recomendações do Grupo de Trabalho oriado pelo Decreto-lei n.º 52.027, de 20/5/1963, que foi incumbido de analisar as possibilidades de expansão das exportações de manufaturados brasileiros. Constituído de empresários industriais, o grupo sugeriu que fossem adotadas no Brasil várias medidas de incentivos já costumeiras em países industrializados que haviam logrado grande sucesso na política de promoção de exportações: Reino Unido, França, Alemanha e Japão, especialmente. As sugestões foram grupadas em “medidas imediatas”, consideradas mesmo “urgentes”, e “medidas de consolidação do sistema”, que poderiam ir surgindo a médio e longo prazos. Vale a pena reproduzir sumariamente tais sugestões, pois como será visto mais adiante, a

18 *Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social 1963-1965* (síntese), dezembro de 1962, Presidência da República.

maior parte delas passaria a ser efetivamente implementada a partir de 1964.

Foram elas:

1. Sugestões imediatas:

- i) os exportadores ficariam com direito à utilização de pelo menos 50% das divisas geradas, que se destinariam às suas importações de equipamentos e matérias-primas;
- ii) isenção do imposto de renda, na proporção da parcela da produção exportada;
- iii) ressarcimento, por parte do Governo Federal, do imposto de vendas e consignações pago aos Estados sobre o produto exportado, bem como as matérias-primas adquiridas. Esse ressarcimento vigoraria até que os Estados se dispusessem a isentar do tributo os produtos exportados;
- iv) simplificação do mecanismo burocrático, com centralização das operações em um único órgão administrativo.

2. Sugestões para consolidação do sistema:

- i) isenções amplas de quaisquer impostos ou taxas incidentes sobre as exportações;
- ii) taxas cambiais mais favoráveis, até o atingimento do mercado livre de câmbio;
- iii) propaganda e divulgação da necessidade de exportar;
- iv) financiamentos à produção para exportação, com faixas de crédito especiais a juros subsidiados;
- v) adoção de um sistema oficial de seguro de crédito à exportação;
- vi) exposições e feiras, com financiamentos especiais aos participantes;
- vii) sistema de informação sobre oportunidades comerciais no exterior;

- viii) simplificação do mecanismo do *draw-back*, adotando-se um sistema simples de crédito fiscal; e
- ix) simplificação das formalidades para isenção do imposto de consumo.

De todas as medidas citadas, apenas a que se refere ao imposto de vendas e consignações não foi posta em prática, nos termos em que aparece efetivamente sugerida, após 1964.¹⁹

Assim é que, de uma atitude notoriamente negligente para com a atividade exportadora até meados dos anos 50, foram, Governo e empresariado nacional, aos poucos, assumindo uma nova postura diante da realidade do comércio exterior, que acabou resultando no elenco de medidas objetivas e eficientes adotadas após 1964.

1.3.2

O Sistema de Incentivos às Exportações após 1964

Estudos anteriores do IPEA²⁰ já apresentaram com algum detalhe o sistema de incentivos às exportações, vigente após 1964, tal como se encontra atualmente. O presente trabalho, contudo, pretende ser uma avaliação global da política de exportações, e sendo assim, parece interessante, mais uma vez, embora sumariamente, apresentar um resumo do instrumental com que se armou o Governo para a promoção das exportações.

1. Política cambial: já analisada com detalhes anteriormente. Deve-se ressaltar que a partir de agosto de 1968 o sistema de taxas flexíveis praticamente conseguiu manter cons-

19 Verificou-se, contudo, que vários Estados foram tomando a iniciativa de isentar os produtos manufaturados do IVC, alguns logo em meados de 1964, como São Paulo (julho de 1964), seguido de Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Pernambuco e Guanabara; em 1967 a isenção passou a ser determinada pela Constituição Federal.

20 V. *Exportações Dinâmicas Brasileiras e Exportações Brasileiras: Diagnóstico e Perspectivas*, op. cit.

tante a taxa de câmbio real. Por outro lado, autorizou-se às empresas exportadoras a utilização de 50% das divisas geradas, como já visto anteriormente. Foi permitida a exportação em consignação (16/10/64), assim como a dispensa de cobertura de câmbio para as operações de *draw-back*.

2. Incentivos fiscais: entre 1964 e 1967 destacaram-se as isenções fiscais:

- i) regulamentação do *draw-back* (junho de 1964) através da qual foram introduzidas duas modalidades adicionais de obtenção da isenção dos gravames às importações, a *franquia*, que se constituía numa dispensa automática dos impostos para importações posteriores, e a *restituição* dos impostos pagos;²¹
- ii) em 30 de novembro de 1964 surgiria a isenção do imposto do selo na exportação;
- iii) nessa mesma data, através da Lei 4.502, seria confirmada e simplificada a isenção total do imposto de consumo;
- iv) em 3 de junho de 1965, pela Lei 4.663, passaria a vigorar a isenção do imposto de renda correspondente à parcela da produção que fosse exportada. Essa medida, embora devesse ter sido temporária (inicialmente apenas vigoraria até 1968), na prática vem sendo prorrogada a ponto de assumir caráter quase permanente;
- v) até 1967 ainda permaneceria a cobrança do imposto de vendas e consignações (ICM, após essa data). Antes disso a Lei 4.784, de 28/9/1965, já iria definir a competência dos Estados na cobrança do imposto, só admitindo o ônus no Estado de origem do produto exportado. Por outro lado, vários Estados concordariam em isentar os produtos manufaturados (sem contudo estender a isenção às matérias-primas adquiridas), tais como São Paulo, Minas Gerais, Guanabara, Rio Grande do Sul

21 *Ibid.*

e Pernambuco. Em 1967, a isenção passou a ser determinada pela Constituição Federal. Essa isenção se aplicaria apenas a produtos manufaturados e tão-somente ao valor adicionado pela *firma exportadora*. Mais uma vez, diversos Estados foram, aos poucos, isentando os produtos primários de tais gravames, encabeçando a lista os Estados de São Paulo, Rio Grande do Sul e Minas Gerais, seguidos posteriormente pelos demais Estados do Centro-Sul. A isenção do ICM sobre matérias-primas só iria vigorar três anos depois, após entendimentos do Governo Federal com os Governos Estaduais;

- vi) os impostos de exportação que ainda persistiam, só iriam, na prática, extinguir-se em 1966, quando a Lei 5.972, de 12/8/1966, regulamentando o inciso II do Art. 7.^o da Emenda Constitucional n.^o 18, o passaria à competência da União. Adicionalmente, a emenda que regulava a matéria esclarecia que o imposto teria caráter exclusivamente monetário e cambial e a finalidade de disciplinar os efeitos decorrentes de variações dos preços de exportações. Na prática, só seria utilizado em casos muito esporádicos e “especiais” (como no do café solúvel, por exemplo).

A partir do início de 1969 o Governo começou a conceder créditos fiscais, que passaram a funcionar como verdadeiros “subsídios líquidos” às exportações de produtos manufaturados (*prémio*, tem sido a palavra utilizada oficialmente). A Lei 491, de 5 de março de 1969, regulamentada posteriormente pelo Decreto 64.833, de 17 de julho, iria estabelecer que as empresas exportadoras de produtos manufaturados poderiam creditar-se, em sua escrita fiscal, da importância correspondente ao imposto sobre a produção industrial (IPI), calculado como se devido fosse sobre o valor FOB de suas exportações, respectada a alíquota máxima de 15%. Caso houvesse excedente de crédito, seriam permitidas transferências para exercícios posteriores, utilização nos pagamentos de outras dívidas tri-

butárias com a União e transferências para outras empresas industriais, com as quais a empresa exportadora mantivesse vínculo de dependência. Na comprovação do excedente, a empresa poderia receber o valor em espécie, a título de restituição. O crédito do IPI é também assegurado às matérias-primas e materiais de embalagem efetivamente utilizados na industrialização dos produtos exportados.

No início do ano seguinte, após entendimentos do Governo Federal com os Governos Estaduais, concordaram alguns Estados em conceder créditos semelhantes em relação ao ICM, que se estenderiam também às matérias-primas e materiais de embalagem, e nos limites das alíquotas do IPI (até a máxima de 15%). Na prática, tratava-se de uma duplicação dos créditos do IPI. A implementação dessa medida tem sido feita com algumas dificuldades, face a temores de perdas de receita tributária, especialmente justificáveis em Estados mais pobres. Essa perda, evidentemente, seria agravada com a própria expansão das exportações.²²

3. Simplificação burocrática: atendendo a antigas e justas reivindicações, procedeu o Governo a profundas reformas nos trâmites administrativos ligados à exportação. As principais providências foram:

- i) centralização na CACEX dos registros previos e licenciamentos, pela Lei 4.557, de 10/12/1964;
- ii) abolição de "vistos" (31/12/1964); e
- iii) unificação da licença de exportação com as guias de embarque (1965).

4. Limitações quantitativas: embora esporadicamente ainda presentes após 1964, especialmente no caso da carne bovina, foram incomparavelmente menos freqüentes. A idéia básica é que o abastecimento do mercado interno deveria ser garantido pelo aumento da produção e não pela restrição à exportação.

²² Poder-se-ia argumentar que, se todas as firmas passassem a exportar pelo menos 50% da produção, quase nenhuma receita seria auferida com o ICM.

5. Incentivos creditícios: uma descrição detalhada e completa do sistema financeiro de apoio às exportações pode ser encontrada em trabalho anterior a este.²³

Fundamentalmente, o sistema se constituiria de financiamentos à produção para exportação, cuja mais importante linha de crédito foi estabelecida pela Resolução 71 do Banco Central (21 de agosto de 1967), e financiamentos às exportações propriamente ditas (ao consumidor-importador do Brasil), instituídos pelas Instruções 215, 250 e 278 (1964) da antiga SUMOC, atualmente conhecidos pela sigla FINEX (Financiamento às Exportações). As taxas de juros dos recursos oferecidos sob a égide da Instrução 71 são altamente subsidiadas (8% ao ano, sem qualquer correção), enquanto os do FINEX se processam a juros internacionais e a longos prazos (atualmente, até 10 anos).

6. Outros incentivos:

- i) institucionalização do seguro de crédito às exportações (Lei 4.678, de 16/8/1965);
- ii) prioridades especiais na aprovação de projetos industriais que visassem à exportação, por parte de grupos executivos, BNDE, fundos de financiamentos e órgãos regionais;
- iii) amplas campanhas promocionais de mobilização do sistema produtivo em direção ao mercado externo, bem como de esclarecimento da comunidade em geral quanto à imperiosa necessidade de aumentar as exportações;
- iv) incentivos diversos para a participação de produtos nacionais nas feiras e exposições realizadas no exterior, especialmente quanto à organização de comitivas de empresários nacionais por parte do Governo e permissão de remessas financeiras ao exterior, sem impostos e abatidas de lucros tributáveis, para o atendimento de despesas de promoção de exportáveis;

23 *Exportações Dinâmicas Brasileiras*, Cap. II, item C.

- v) realização, no território nacional, de feiras e exposições de produtos exportáveis.

Em linhas gerais, este tem sido o instrumental de política econômica ligado à promoção de exportações que passou a vigorar após 1964. Em parte como resultado desses diversos incentivos, de outra como consequência da própria evolução e maturação do sistema produtivo nacional, foram substanciais as alterações no *quantum* e na composição das exportações brasileiras após 1964, sem que seja desprezível a influência das próprias condições do mercado internacional. Os capítulos que se seguem terão por finalidade justamente a avaliação dessas transformações, como já acentuado na introdução.

II

APRECIACÃO GLOBAL DAS EXPORTAÇÕES ENTRE 1964/1970

2.1

Evolução Geral

No período que se estende de 1964 a 1970 as exportações totais do Brasil evoluíram de US\$ 1.429.790 para US\$ 2.738.922, do que resultou um crescimento global de 91,5%, ou seja, uma taxa anual média de 11,4%.

Esse resultado contrasta substancialmente com os obtidos desde o pós-guerra até 1963. Entre 1946 e 1953, por exemplo, as exportações cresceram 56%, o que daria uma taxa média anual de 6,6%. Na década de 1953 a 1963, contudo, registrou-se um *decréscimo* de quase 9%, ou uma taxa anual média *negativa*, de quase -0,8%! Decompondo-se essa receita total em três grandes grupos, a saber: produtos primários, manufatura-

dos e outros,¹ observa-se que a participação do segundo grupo se eleva a 4,89% (1964) para 11,20% (1970), como consequência do crescimento médio anual de 27,8%. Os produtos primários atingiram a média de 10% ao ano; conseqüentemente, perderam participação relativa na pauta; se em 1964 responderam por quase 95% da receita, em 1970 não chegaram a 88%.

O Quadro II.1 apresenta a evolução, ano a ano, da receita das exportações brasileiras.

A contribuição de cada um dos três grupos ao crescimento global das exportações depende das taxas de crescimento e dos próprios valores absolutos de cada grupo. Pode-se demonstrar que se r_1 , r_2 e r_3 são as taxas médias de crescimento anual e δ_1 , δ_2 e δ_3 as participações médias na pauta (nos 6 anos), respectivamente, de produtos primários, manufaturados e "outros", então, sendo r a taxa média de crescimento das exportações totais, tem-se: $r = r_1 \delta_1 + r_2 \delta_2 + r_3 \delta_3$.²

No caso, $r_1 = 0,100$

$r_2 = 0,278$

$r_3 = 0,330$

e: $\delta_1 = 0,9196$

$\delta_2 = 0,0741$

$\delta_3 = 0,0061$

então: $r \cong 9,2\% + 2,0\% + 0,2\% \cong 11,4\%$

Decompõe-se, por meio desse artifício, a taxa média total de crescimento (11,4%) em três parcelas, cada uma das quais

1 Produtos primários: todos os incluídos nas classes 1, 2 e 4 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM).

Produtos manufaturados: todos os incluídos nas classes 5, 6, 7 e 8.

Outros: classe 9 da NBM.

2 Vide demonstração no Anexo I.

Quadro II.1
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS
(Valores em US\$ 1 000)

Anos	1964		1965		1966		1967		1968		1969		1970	
Produtos	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%
Primários	1 355 130	94,78	1 475 194	92,46	1 640 241	94,19	1 501 424	90,77	1 730 741	92,47	2 107 835	91,20	2 466 828	87,86
Manufaturados	69 947	4,89	109 476	6,86	96 836	5,56	142 702	8,63	129 992	6,91	181 628	7,86	306 896	11,20
Outros	4 717	0,33	10 809	0,68	4 365	0,25	9 570	0,56	11 611	0,62	21 590	0,94	25 698	0,94
Total	1 429 790	100,00	1 595 479	100,00	1 741 442	100,00	1 654 057	100,00	1 881 344	100,00	2 311 169	100,00	2 738 922	100,00

FONTE: *Comércio Exterior do Brasil*, Min. Fazenda, Secretaria de Receita.
Elaboração: IPEA.

Obs.: Os dados completos e definitivos para 1971 não estiveram disponíveis a tempo de serem manipulados pela pesquisa, razão pela qual são citados, em item específico, os dados preliminares então disponíveis (*vide*, neste capítulo, o item 2.6).

indica a "contribuição" de cada grupo de mercadorias. A parcela majoritária caberia aos produtos primários, que contribuíram com 80,7% da taxa de 11,4% ($9,2\% \div 11,4\% = 80,7\%$), seguindo-se os manufaturados, com 17,6%, e "outros", com 1,8% apenas.

Esse exercício mostra que, apesar das elevadas taxas de crescimento dos dois últimos grupos, a receita cambial dependeu relativamente pouco de suas contribuições. Tivessem sido nulas as taxas de crescimento de ambos os grupos, ainda assim o valor total teria crescido a mais de 9,2% ao ano; em contraste, se estacionadas as exportações de produtos primários, ao nível de 1964, e mantidas as taxas de 27,8% e 33,0%, respectivamente, para manufaturados e outros produtos, as exportações totais teriam crescido à taxa média de pouco mais de 2,2% ao ano.

Os dados do Quadro II.1, desagregados ao nível de classes (NBM), são mostrados no Quadro II.2, na página seguinte. Nota-se de novo que, apesar de os produtos das classes 2 e 4 apresentarem as mais baixas taxas de crescimento, ainda assim foram os maiores responsáveis pelo destacado desempenho global: a classe 4 "explica" 51,4% e a classe 2, 28,8% da taxa global de 11,4%, conforme indica a última coluna do quadro.³

A composição por classes, conforme mostra o Quadro II.2, não sofreu alteração substancial; as classes 2 e 4 perderam participação relativa, especialmente a 4, resultante em grande parte da estagnação das exportações de café, enquanto as demais ampliaram suas fatias, destacando-se mais significativamente as classes 6 e 7 (produtos manufaturados).

3 Esses resultados derivam de exercício semelhante ao desenvolvido anteriormente (decomposição da taxa de crescimento), só que agora, no lugar dos três grupos, tomam-se as classes 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 e 9 da NBM.

Quadro II.2
EXPORTAÇÕES POR CLASSES DE MERCADORIAS

Classes de Mercadorias (Nomenclatura Brasileira de Mercadorias)	1964		1965		1966		1967		1968		1969		1970		Participação na Taxa Global de crescimento
	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	
Classe 1: animais vivos	531	0,03	1 371	0,08	681	0,33	1 056	0,09	1 199	0,06	1 884	0,08	1 439	0,05	0,09%
Classe 2: matérias-primas em bruto ou preparadas	433 781	30,33	487 211	30,53	516 905	29,68	468 231	28,30	525 894	27,95	740 948	32,05	814 639	29,74	28,80%
Classe 4: gêneros alimentícios e bebidas	920 819	64,40	986 612	61,83	1 122 655	64,46	1 032 137	62,40	1 212 648	64,45	1 365 003	59,06	1 590 250	58,06	51,40%
Classe 5: produtos químicos, farmacêuticos e afins	17 648	1,23	14 510	0,90	25 074	1,43	28 935	1,74	26 370	1,40	31 467	1,36	38 658	1,41	1,57%
Classe 6: máquinas e veículos, seus pertences e acessórios	18 266	1,27	28 879	1,81	33 308	1,91	43 629	2,63	41 098	2,18	60 151	2,60	97 099	3,54	7,68%
Classe 7: manufaturas classificadas segundo a matéria-prima	32 063	2,24	62 981	3,94	34 591	1,98	65 650	3,96	57 704	3,06	80 375	3,47	148 894	5,43	8,64%
Classe 8: manufaturados diversos	1 965	0,13	3 106	0,19	3 863	0,22	4 489	0,27	4 820	0,25	9 645	0,41	22 245	0,81	0,09%
Classe 9: ouro, moeda e transações especiais	4 717	0,32	10 809	0,67	4 365	0,25	9 910	0,59	11 611	0,61	21 696	0,93	25 698	0,93	1,75%
TOTAL	1 429 790	100,00	1 595 479	100,00	1 741 442	100,00	1 654 037	100,00	1 881 344	100,00	2 311 169	100,00	2 738 922	100,00	100,00%

FONTE: Vide Quadro II.1.

Elaboração: IPEA.

* As taxas médias de crescimento de cada classe são, respectivamente, de 18,1%, 11,1%, 9,5%, 14,0%, 32%, 29%, 50% e 33%.

2.2

A Evolução dos Principais Grupos de Produtos

2.2.1

Produtos Primários ⁴

O Quadro II.3 mostra a evolução anual dos principais “conjuntos” de produtos que compõem esse agrupamento.

Na classe 1, seus dois itens são de importância menor para a composição das exportações do setor e não apresentaram qualquer modificação significativa no período.

Na classe 2, o item “matérias-primas de origem animal” elevou sua participação de 1,0% para 1,9%, apresentando taxa de crescimento de 22% ao ano, em decorrência da elevação dos preços de venda de “couros e peles” preparados ou curtidos e dos subprodutos animais, já que os couros e peles em bruto sofreram redução nos volumes embarcados, principalmente os de gado bovino, devido à diminuição de abates, suspensão da isenção do pagamento do ICM nas exportações da espécie e, principalmente, aumento da demanda interna em virtude do desenvolvimento da indústria de calçados.

O item “matérias-primas de origem vegetal” elevou sua participação de 7,0% em 1964, para 8,1% em 1970, apresentando taxa de crescimento de 12,6% ao ano.

O grupo “sementes, bagas, grãos, etc.”, apresentou expansão, apesar de o seu principal produto, a soja, apresentar comportamento oscilante durante o período. Embora as sa-

4. As observações que se seguem, pertinentes às principais ocorrências que afetaram as exportações desses produtos, no período em tela, resultaram da seleção de uma coletânea de informações de relatórios do Banco Central, boletins e relatórios do Banco do Brasil e CACEX, relatórios do Banco Mundial, boletins da FAO e entrevistas com firmas exportadoras, agentes de exportação e associações de classe do setor rural-exportador.

fras desta leguminosa fossem excelentes, este comportamento deveu-se, por um lado, à conjuntura interna de preços e, por outro, a baixas nas cotações internacionais do produto.

No setor madeireiro, o principal produto continuou sendo o pinho serrado, responsável pela maior parcela da receita, não obstante o considerável crescimento das madeiras compensadas e dos laminados. As exportações de pinho serrado, que vinham apresentando bons resultados durante o período, acusaram redução em 1970 devido à retração ocorrida nos mercados norte-americano e europeu, a despeito das relativas melhorias nas cotações em função da recuperação do mercado da América Latina.

Por outro lado, as exportações de elaborações de pinho, especialmente os "compensados", foram sucessivamente incrementadas, como resultado das melhorias na qualidade do produto. Comportamento semelhante verificou-se em relação a madeiras preparadas em geral, sendo que estas sofreram as consequências de relativa retração da demanda.

O item "matérias-primas de origem mineral" elevou sua participação de 7,0% em 1964, para 11,6% em 1970, apresentando uma taxa de crescimento de 17,4% ao ano.

Este comportamento deveu-se ao desempenho das exportações do minério de ferro que, apesar de cotações declinantes, em decorrência da crescente oferta mundial do produto e da evolução tecnológica no sentido de maior utilização de minérios de mais baixo teor, possibilitaram ao País elevar a receita através da maior eficiência na mineração, gerando aumentos de volume de minério exportado em proporções muito superiores às quedas de preço.

O minério de manganês também teve seu preço de exportação em declínio acentuado, não sendo possível maior expansão do volume comercializado devido ao excesso da oferta nos últimos anos e grande acúmulo de estoques por parte dos países consumidores.

O grupo "têxteis naturais e artificiais" diminuiu sua participação de 12,2% em 1964 para 8,8% em 1970, apresentando taxa de crescimento de 2,3% ao ano. Este comportamento pode ser explicado basicamente pelas flutuações dos preços no mercado internacional do algodão em rama, principal produto do grupo. Tais preços, em geral, declinaram em consequência de aumentos contínuos de produtividade na agricul-

Quadro II.3
PRINCIPAIS GRUPOS DE PRODUTOS PRIMÁRIOS

	1964		1965		1966		1967		1968		1969		1970		Taxa de cresc. (% a.a.)
	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	
Classe 1	531	0,04	1 371	0,09	681	0,04	1 056	0,07	1 199	0,07	1 884	0,09	1 439	0,06	18,1
Animais vivos para alimentação, exclusive peixes, crustáceos e moluscos	22	0,00	308	0,02	29	0,00	304	0,02	259	0,01	539	0,03	315	0,01	60,0
Animais vivos para outros fins	509	0,03	1 063	0,07	652	0,04	752	0,05	940	0,05	1 345	0,06	1 124	0,05	14,1
Classe 2	433 781	32,01	487 211	33,03	516 905	31,55	468 231	31,19	525 894	30,23	740 948	35,15	814 639	33,85	11,1
Matérias-primas de origem animal	13 775	1,01	27 312	1,85	34 189	2,09	28 867	1,92	26 435	1,52	48 812	2,32	46 026	1,91	22,0
Matérias-primas de origem vegetal	95 508	7,04	124 090	8,41	128 379	7,83	134 202	8,94	130 977	7,53	185 328	8,79	194 825	8,10	12,6
Matérias-primas de origem mineral	106 733	7,87	144 358	9,79	143 030	8,72	132 321	8,81	143 677	8,26	192 062	9,11	279 913	11,63	17,4
Têxteis naturais e artificiais	174 972	12,91	144 728	9,81	172 996	10,55	135 028	8,99	172 286	9,90	248 858	11,81	211 301	8,78	2,3
Óleos, gorduras, graxas e derivados, de ori- gem animal e vegetal	40 128	2,96	46 715	3,17	38 311	2,34	36 979	2,46	51 881	2,98	62 556	2,97	66 644	2,77	8,8
Combustíveis, lubrificantes, óleos minerais e seus produtos	2 665	0,12	8	0,00	—	—	834	0,06	638	0,04	3 331	0,16	15 929	0,66	35,0
Classe 4	920 819	67,95	986 612	66,88	1 122 655	68,48	1 032 137	68,74	1 212 648	69,70	1 365 003	64,76	1 590 250	66,09	9,5
Bebidas	502	0,03	191	0,01	335	0,02	737	0,05	751	0,04	913	0,04	1 472	0,06	19,6
Produtos de matadouro e caça	23 104	1,70	47 433	3,22	32 354	1,97	19 091	1,27	47 838	2,75	73 592	3,49	101 208	4,21	28,0
Produtos da pesca	2 880	0,02	4 826	0,33	5 170	0,32	5 145	0,34	10 182	0,59	19 588	0,93	18 659	0,73	37,0
Outros produtos animais	157	0,01	115	0,01	2	0,00	8	0,00	235	0,01	27	0,00	443	0,02	18,9
Cereais e seus produtos	4 240	0,31	51 979	3,52	65 293	3,98	27 286	1,82	79 963	4,60	41 657	1,95	88 034	3,66	65,0
Frutas e seus produtos	23 964	1,77	30 848	2,09	34 408	2,10	29 276	1,95	41 308	2,37	44 818	2,13	52 896	2,20	14,1
Açúcar, cacau, café, chá, especiarias e deri- vados	850 969	62,80	819 901	55,58	940 055	57,31	914 999	60,94	988 553	56,82	1 120 200	53,14	1 238 427	51,47	6,5
Outros vegetais e seus produtos	5 644	0,42	8 392	0,52	8 630	0,53	5 437	0,36	5 245	0,30	10 577	0,50	7 810	0,32	5,6
Forragens e produtos alimentícios para ani- mais, exclusive cereais não moídos	9 338	0,69	22 913	15,5	36 381	2,22	30 130	2,01	38 549	2,22	53 580	2,54	81 208	3,37	43,0
Outros produtos alimentícios	21	0,00	14	0,00	27	0,00	28	0,00	24	0,00	51	0,00	93		28,0
TOTAL	1 355 131	100,00	1 475 194	100,00	1 639 431	100,00	1 501 424	100,00	1 739 741	100,00	2 107 835	100,00	2 406 328	100,00	10,0

FONTE: Vide Quadro II.1.

Elaboração: IPEA.

tura dos Estados Unidos e de outros países ofertantes, entre eles o Brasil. Além disso, grandes oscilações também se verificaram em decorrência das alterações na política agrícola que o governo norte-americano costuma adotar. Em 1965, por exemplo, quando os estoques em seu poder chegaram a 30 milhões de fardos, o governo americano resolveu reduzir o preço-suporte de 29,0 cents por libra-peso para 21,0 cents, o que se conjugou com outras medidas com vistas a reduzir a produção algodoeira. Essa providência acarretou imediatamente a queda dos preços no mercado internacional, tendo o preço do São Paulo, tipo 5, na Bolsa de Liverpool, baixado de 28,0 cents para 24,5 cents por libra-peso. Acrescente-se, ainda, que o algodão é, dentro as fibras naturais, o que mais vem sofrendo a concorrência das sintéticas, cuja versatilidade provoca contínuos crescimentos da demanda.

No grupo das fibras naturais relevantes figuram ainda a lã e o sisal. Os preços externos da lã apresentaram declínios sucessivos, alcançando em 1970 níveis não observados nos últimos 30 anos. Quanto ao sisal, suas cotações também sofreram reduções consecutivas em consequência da política executada pelos países africanos, no sentido de expandir substancialmente suas "fatias de mercado".

O item "óleos, gorduras, graxas, derivados..." diminuiu sua participação de 3,0% em 1964, para 2,8% em 1970, apresentando taxa de crescimento de 8,8% ao ano. Grupo menos expressivo no conjunto do setor, tem como produtos mais importantes a cera de carnaúba e o óleo de mamona, que apresentaram decréscimos sucessivos durante o período.

O item "combustíveis e lubrificantes" elevou sua participação de 0,1% em 1964, para 0,7% em 1970, apresentando taxa de crescimento de 35% ao ano. Não obstante apresentar a maior taxa de crescimento da classe 2, este item não possui significação no setor.

Na classe 4, o item "bebidas" não apresentou grande importância, cabendo destacar apenas as exportações de rum.

O item "produtos de matadouro e caça" elevou sua participação de 1,7% para 4,2%, apresentando taxa de crescimento de 28% ao ano. Neste grupo, destaca-se a carne bovina como principal produto. Devido às melhorias introduzidas no parque industrial, foi possível ao País manter as exportações em ritmo crescente, incrementando as quantidades embarcadas e

obtendo melhores preços para o produto. Quanto aos extratos e sucos de carne, embora o volume exportado tenha diminuído, as cotações apresentaram aumentos razoáveis, permitindo relativo equilíbrio da receita de exportações. As demais exportações deste item também registraram bom desenvolvimento no período.

O item "produtos da pesca" elevou sua participação de 0,02% para 0,8%, com uma taxa de crescimento de 37% ao ano. Constituem produtos quase exclusivos desse item as lagostas e o camarão. Enquanto as vendas de lagosta mantiveram-se em ritmo crescente, em função do aumento do volume exportado e de melhores cotações, o camarão experimentou alguma retração em 1970, tanto no volume quanto nas cotações, invertendo-se a tendência ao crescimento que se vinha verificando ao longo do período. Quanto aos demais produtos da pesca, apenas merecem destaque as exportações de peixes frigorificados e congelados, que tiveram por destino o mercado norte-americano.

O item "cereais e seus produtos" elevou sua participação de 0,3% para 3,7%, com taxa de crescimento de 65% ao ano, destacando-se o milho em grão como principal componente. Apesar da crescente expansão da demanda internacional, o mercado do milho em muito depende ainda das exportações dos Estados Unidos, que detêm em média 57% da oferta global. As cotações, por conseguinte, costumam sofrer oscilações acentuadas, tal como descrito para o algodão, o que afeta grandemente as exportações brasileiras. Em 1967, por exemplo, estas se reduziram em 60%, após crescimento significativo no período 1964/66. Em 1968, verificou-se expressiva recuperação, em parte como consequência da cobertura oferecida pelos exportadores brasileiros à queda das exportações argentinas para o Sul da Europa. Esse incremento algo exagerado repercutiu no ano seguinte, quando, apesar da melhoria dos preços, não se dispôs de estoques suficientes para manter o nível das vendas do ano anterior. Em 1970, contudo, as exportações conseguiram crescer, tanto em volume quanto em valor, resultado este atribuído ao excepcional crescimento da produção brasileira, que assumiu a posição de segunda do mundo, bem como às melhorias verificadas nos portos de embarque e no sistema de armazenagem do produto.

As exportações de arroz, ao contrário do que ocorreu com o milho, não evoluíram favoravelmente, tendo em vista a crescente oferta mundial e o declínio acentuado das cotações, o que fez com que as vendas externas brasileiras só fossem viáveis se subsidiadas pelo Governo.

O item "frutas e seus produtos" elevou sua participação de 1,7% para 2,2%, com uma taxa de crescimento de 14,1% ao ano. O comércio destes produtos expandiu-se, durante o período, na mesma proporção da média global do conjunto. Tais acréscimos se verificaram como resultado, em grande parte, da elevação das quantidades exportadas de banana. Das demais frutas destacou-se o abacaxi, cuja exportação destina-se à Argentina, e que vem ultimamente sofrendo influências negativas, tais como o aumento do frete marítimo e a desvalorização do peso. As exportações de laranjas *in natura* aensaram decréscimos significativos, apesar da favorável evolução dos preços. O que vem ocorrendo, contudo, é a crescente tendência à substituição das exportações da fruta por exportações de suco, face à maior lucratividade do último.

Outro produto cuja importância vem crescendo no item é a castanha-de-caju, que até 1967 era exportada em quantidades diminutas. Passou, contudo, a apresentar substancial incremento a partir de 1968, em consequência da maior penetração do produto no mercado norte-americano.

O item "açúcar, cacau, café, chá, especiarias e derivados" diminuiu sua participação de 62,8% para 51,5%, apresentando taxa de crescimento de 6,5% ao ano. Não obstante este ser o principal item da pauta, responsável por mais da metade das exportações brasileiras, a taxa de crescimento observada revela que não conseguiu acompanhar o desempenho global das exportações, basicamente em função do comportamento adverso das exportações de café em grão. Em grande parte como consequência da persistência da política interna de sustentação dos preços e manutenção de estoques fora do mercado, política essa praticada pelo Brasil em maior escala *vis-à-vis* demais países produtores, o mercado internacional orientou-se cada vez mais em direção ao produto de origem africana, dados os menores preços e as possibilidades de sua intensiva utilização na elaboração do café solúvel. Assim, procurando-se "minorar" essas consequências adversas, notou-se no período a tentativa de crescente diversificação geográfica das

exportações brasileiras, buscando-se ampliação da participação em outros mercados, especialmente nos países europeus.

Quanto ao café solúvel, experimentou apreciável elevação no valor total das transações, tanto em decorrência do maior volume embarcado como, e principalmente, da obtenção de melhores preços.

No tocante ao açúcar, após forte queda verificada em 1964, provocada pela redução das cotações e desfavoráveis ocorrências climáticas nas principais regiões produtoras do País, verificou-se, a partir de 1966, um movimento simultâneo do aumento das cotações no mercado americano e queda no mercado mundial, acarretando maior absorção pelo primeiro. No entanto, foi realmente o aumento do volume exportado para o mercado norte-americano, devido à expansão do consumo, aliado a cotas adicionais decorrentes de realocações, que mais incrementou a receita dessas exportações. Contudo, em 1970 elevaram-se também as exportações para o mercado livre, que se caracterizaram por sensível recuperação dos preços do produto.

Em situação semelhante à do açúcar apresentou-se a economia cacaueteira, com forte redução de preços iniciada em 1964. Contudo, as exportações do produto esboçaram reação em 1969, quando a tonelagem e o preço médio acusaram variações positivas.

Os demais produtos do item, chá, mate e especiarias, apresentaram comportamentos distintos: o chá apresentou-se como produto em constante progresso nas exportações brasileiras, em termos de volume embarcado. Contudo, ocorreram reduções nas cotações, provocadas basicamente pela concorrência de exportadores argentinos (no mercado latino-americano, para onde se dirige a quase totalidade das exportações brasileiras). Comportamento inverso verificou-se com a erva-mate, cujos maiores mercados, o chileno ou o uruguaio, caracterizam-se, desde há alguns anos, por quase completa saturação.

A principal especiaria exportada é a pimenta do reino, produto que desfruta de excepcionais condições no mercado internacional. Embora em 1970 tenha-se verificado redução do volume embarcado, em virtude da redução dos estoques dos importadores, a elevação das cotações a cada ano foi o fato que mais se destacou nesse comércio. É de se destacar,

inclusive, que este é dos raros produtos agrícolas que suporta os elevados custos do transporte aéreo, tal o elevado nível da relação valor/peso.

O item "forragens e produtos alimentícios para animais" elevou sua participação de 0,7% para 3,4%, apresentando taxa de crescimento de 43% ao ano. Destacaram-se neste item os farelos e tortas de amendoim, algodão e soja, cuja expansão foi das mais significativas, elevando sensivelmente o índice de participação na pauta.

Tanto a crescente demanda internacional criada pelo aumento das necessidades de alimentação animal em consequência do crescente consumo protéico, quanto a expansão da indústria nacional de óleos vegetais, deixando como subprodutos tortas e farelos, vêm conjuntamente contribuindo para a forte alta das exportações desse item. Os demais produtos do grupo são pouco significativos, tanto em termos absolutos quanto relativos.

2.2.2

Produtos Manufaturados ⁵

O Quadro II.4 mostra como se compõem as diversas classes de produtos manufaturados (5, 6, 7 e 8), em termos de grupos de produtos, permitindo assim uma sumária apreciação das principais ocorrências no período.

Na Classe 5, o item "produtos químicos orgânicos" diminuiu sua participação de 15,1% para 4,0%, apresentando taxa de crescimento de 2,5% ao ano. Neste item, o produto mais relevante é o mentol, responsável pela quase totalidade das vendas do grupo. Este produto, no entanto, vem mantendo estáveis suas exportações para os Estados Unidos e Inglaterra, principais compradores, o que acarretou a pequena taxa de crescimento.

O item "extratos curtientes e corantes" teve sua participação elevada de 0,8% para 1,1%, com uma taxa de crescimento de 35% ao ano. No item destacou-se o extrato de

5. As observações constantes desta seção resultam de um sumário de relatórios de pesquisas anteriormente desenvolvidas pelo IPEA, especialmente o volume *Exportação de Manufaturados*, op. cit.

acácia negra, responsável por 90% das vendas do grupo, tendo por principais mercados os Estados Unidos e Alemanha Ocidental.

O item "óleos essenciais e produtos aromáticos" diminuiu sua participação de 3,9% para 2,7% e sua taxa de crescimento situou-se em 2,1% ao ano. Os produtos de maior relevância são os óleos de pau-rosa, menta e sassafrás, responsáveis por 80% das vendas do grupo, feitas principalmente para os mercados da Bélgica, Luxemburgo, Formosa, França e Estados Unidos, respectivamente.

Na Classe 6, o item "máquinas e aparelhos elétricos" expandiu sua participação de 2,3% para 5,2%, acusando uma taxa de crescimento de 47% ao ano. A elevação substancial deste item na pauta deveu-se ao incremento nas exportações dos aparelhos de telecomunicação.

O item "máquinas e aparelhos para transporte e elevação" aumentou sua participação de 1,7% para 4,3%, apresentando uma taxa de crescimento de 50% ao ano. Os incrementos das vendas de máquinas e aparelhos de terraplenagem e de bombas para líquidos foram os responsáveis pelo aumento.

O item "outras máquinas e aparelhos não incluídos em classe própria" elevou sua participação de 5,5% para 11,6%. A taxa de crescimento chegou a 45% ao ano. Este é o item de maior relevância na classe, destacando-se as máquinas para escritório como principal produto. O incremento das vendas para a ALALC e MCE de perfuradoras, separadoras e semelhantes, foi o principal responsável pelas elevações observadas. Os demais itens da classe, embora apresentassem taxas de crescimento anual elevadas, pouca importância tiveram em termos de valor.

Na Classe 7, a de maior significação, o item "metais comuns empregados na metalurgia", o mais importante da classe, elevou sua participação de 23,1% para 31,3%, com uma taxa de crescimento anual de 35%. Este item, responsável por mais da metade das vendas da classe, apresentou substanciais incrementos durante o período em decorrência do aumento das vendas dos produtos ferro e aço e suas ligas, principalmente de laminados.

O item "manufatura de têxteis" reduziu sua participação de 9,3% para 5,7%, ficando sua taxa de crescimento em 18% ao ano. Neste item, os tecidos comuns de têxteis sintéticos

Quadro II.4
PRINCIPAIS GRUPOS DE PRODUTOS MANUFATURADOS

	1964		1965		1966		1967		1968		1969		1970		Taxa de cresc. % a.a.
	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	
Classe 5	17 648	23,64	14 510	12,06	25 074	24,58	28 935	18,96	26 370	18,62	31 467	15,48	38 658	11,62	14,0
Elementos Químicos e Produtos Inorgânicos	386	0,52	1 489	1,24	1 046	1,03	811	0,53	996	0,70	1 587	0,78	1 980	0,60	32,0
Produtos Químicos Orgânicos	11 301	15,14	5 150	4,28	13 981	13,82	16 872	11,06	13 332	9,42	12 172	5,99	13 129	3,95	2,5
Preparações Farmacêuticas e Medicinais	1 209	1,62	1 673	1,39	2 407	2,38	2 472	1,62	2 115	1,49	3 867	1,90	4 736	1,42	20,0
Extratos Curtientes e Corantes, Matérias-Primas para Cortumes e Pintura, Tintas	595	0,80	1 392	1,16	1 656	1,64	1 587	1,04	2 182	1,54	3 146	1,55	3 623	1,09	35,0
Óleos Essenciais e Produtos Aromáticos Naturais e Artificiais, Perfumarias, Sabão e Preparação para Polimento, Conservação e Limpeza	2 874	3,85	3 209	2,67	4 689	4,63	6 201	4,06	6 478	4,57	7 527	3,70	8 836	2,66	—
Adubos Manufaturados	—	—	—	—	—	—	2	0,00	10	0,01	49	0,02	11	0,00	8,6
Matérias Plásticas Artificiais e Resinas Sintéticas	350	0,47	703	0,58	482	0,48	391	0,26	318	0,22	671	0,33	575	0,17	21,0
Produtos Diversos das Indústrias Químicas	933	1,25	894	0,74	813	0,80	599	0,39	939	0,66	2 448	1,20	5 768	1,73	35,0
Classe 6	18 266	24,47	28 879	24,01	33 308	32,65	43 629	28,59	41 098	29,02	60 151	29,58	97 099	29,19	32,0
Máquinas e Aparelhos Elétricos, seus Pertences e Acessórios	1 684	2,26	4 392	3,65	4 902	4,84	5 014	3,29	5 988	4,23	8 996	4,42	17 180	5,17	47,0
Máquinas Motrizes, seus Pertences e Acessórios	982	1,32	609	0,51	850	0,84	1 428	0,94	234	0,17	1 972	0,97	1 834	0,55	11,0
Máquinas e Instrumentos Agrícolas, seus Pertences e Acessórios, Exclusive Tratores	98	0,13	434	0,36	285	0,28	420	0,28	444	0,31	677	0,33	1 233	0,39	55,0
Máquinas e Aparelhos para Transporte e Elevação, de Terra-plenagem e Conservação de Estradas, para Perfuração e Extração para Tratamento de Pedras, Terras e Outras Substâncias Sólidas Semelhantes, Bombas para Líquidos	1 252	1,68	4 163	3,46	4 376	4,32	2 954	1,94	5 662	4,00	9 157	4,50	14 227	4,28	50,0
Máquinas e Aparelhos para a Indústria Têxtil, seus Pertences e Acessórios	115	0,15	445	0,37	450	0,44	449	0,29	351	0,25	558	0,27	965	0,29	43,0
Máquinas e Aparelhos para Outras Indústrias, seus Pertences e Acessórios	2 596	3,48	3 991	3,32	6 849	6,77	6 690	4,38	6 574	4,64	5 653	2,73	8 263	2,48	21,0
Outras Máquinas e Aparelhos, Pertences e Acessórios não Incluídos em Classe Própria de Máquinas e Aparelhos	4 080	5,46	7 554	6,28	10 456	10,33	17 420	11,41	17 948	12,67	26 285	12,93	38 475	11,57	45,0
Veículos, seus Pertences e Acessórios	7 459	9,99	7 291	6,06	5 140	5,08	9 254	6,06	3 897	2,75	6 851	3,37	14 872	4,47	12,2
Classe 7	32 063	42,95	62 981	52,36	34 591	33,91	65 650	43,02	57 704	40,75	80 375	39,53	148 894	44,77	29,0
Manufaturas de Peles e Couros, Exclusive Seções 8.2, 8.3, 8.4, 8.7, e 8.9	502	0,67	—	—	5	0,00	24	0,02	37	0,03	181	0,09	639	0,19	4,1
Manufaturas de Borracha, Ebonite e Semelhante, Exclusive Seções 7.2, 8.2, 8.3, 8.4, 8.7 e 8.9	5 353	7,17	3 741	2,89	1 638	1,62	814	0,53	567	0,40	1 103	0,54	4 033	1,21	0,7543

(Continuação)

	1964		1965		1966		1967		1968		1969		1970		Taxa de cresc. % a.a.
	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	US\$ 1 000	%	
Manufaturas de Matéria e Cortiça, Exclusive Seções 8.2, 8.1, 8.2, 8.4, 8.7, 8.8 e 8.9	679	0,91	666	0,55	945	0,93	846	0,55	1 429	1,01	1 929	0,95	1 175	0,35	9,6
Papel e Artigos de Papel, Exclusive Seções 7.4, 7.8, 8.3, 8.5, 8.7, 8.8 e 8.9	61	0,08	69	0,06	165	0,16	167	0,11	80	0,06	191	0,09	570	0,17	45,0
Manufaturados Minerais Não-Metálicos, Exclusive Seções 7.8, 8.0, 8.6, 8.7 e 8.9	718	0,96	1 129	0,94	1 167	1,15	4 598	3,01	7 386	5,22	7 873	3,87	9 444	2,84	50,0
Manufaturas de Minerais Preciosos e Semipreciosos, Adereços e Objetos Semelhantes de Adorno Pessoal	92	0,12	200	0,17	511	0,50	520	0,34	594	0,42	1 155	0,57	1 978	0,59	70,0
Metais Comuns Empregados na Metalurgia	17 218	23,06	44 733	37,19	20 023	19,79	48 234	31,61	32 503	22,95	48 521	23 86	103 493	31,25	35,0
Manufatura de Metais e suas Ligas, Exclusive Seções 8.1, 8.1, 8.2, 8.6, 8.7 e 8.9	483	0,65	1 724	1,43	3 487	3,45	2 704	1,77	3 091	2,18	5 345	2,63	8 689	2,61	60,0
Manufaturas de Têxteis, Exclusive Seções 8.2, 8.3, 8.4, 8.7 e 8.9	6 957	9,32	10 989	9,14	6 650	6,57	7 743	5,07	12 017	8,49	14 077	6,92	18 873	5,67	18,1
Classe 8	1 965	2,63	3 106	2,58	3 863	3,79	4 489	2,94	4 820	3,40	9 645	4,74	22 245	6,69	50,0
Aparelhos e Material para Instalações Sanitárias de Aquecimento e Iluminação	125	0,17	185	0,15	131	0,13	162	0,11	213	0,15	285	0,14	409	0,12	22,0
Móveis e Acessórios	79	0,11	129	0,11	255	0,25	662	0,17	502	0,35	584	0,29	1 512	0,45	60,0
Artigos para Viagem, Malas de Mão e Artigos Semelhantes	16	0,02	35	0,03	41	0,04	71	0,05	24	0,02	47	0,02	87	0,03	33,0
Roupa Feita, Exclusive Seção 7.4	130	0,17	136	0,11	221	0,22	394	0,26	462	0,33	752	0,37	3 014	0,91	70,0
Calçados	172	0,23	307	0,26	182	0,18	298	0,20	450	0,32	1 850	0,91	8 273	2,49	90,0
Aparelhos, Instrumentos e Objetos Profissionais e Científicos, Relógios, seus Pertences e Acessórios	399	0,53	543	0,45	533	0,53	396	0,26	434	0,31	1 269	0,62	1 795	0,54	28,5
Artigos para Escritório, Desenho e Colégio, não-classificados, Exclusive Papel	10	0,01	11	0,01	8	0,01	2	0,00	4	0,00	93	0,05	50	0,02	31,0
Artigos de Armarinho para Uso Pessoal, não-classificados, Brinquedos e Fogos, Artigos Esportivos e Ginásticos	67	0,09	88	0,07	91	0,09	161	0,11	169	0,12	297	0,15	544	0,16	42,0
Artigos e Matérias Próprias para Trançar, Talhar e Moldar, não-Classificados	31	0,04	133	0,11	341	0,34	377	0,25	355	0,25	265	0,13	146	0,04	29,0
Outros Artigos Manufaturados, Diversos	936	1,25	1 539	1,28	2 060	2,04	2 366	15,5	2 207	1,56	4 203	2,07	6 415	1,93	38,0
Outros	4 717	6,32	10 809	8,99	4 365	4,28	9 910	6,49	11 611	8,20	21 696	10,67	25 698	7,73	33,0
TOTAL	74 660	100,00	120 285	100,00	101 201	100,00	152 613	100,00	141 603	100,00	203 334	100,00	332 594	100,00	28,0

FONTE: Vide Quadro II.1.

Elaboração: IPEA,

são os mais importantes, representando mais de 50% das vendas do grupo.

Na Classe 8, os principais itens são “móveis e acessórios”, “roupa feita” e “calçados”, cujas participações no setor, subiram apreciavelmente e apresentaram as maiores taxas de crescimento do período, ou seja, 60%, 70% e 90%, respectivamente. Os calçados tiveram destaque especial na elevação da participação, em vista da maior penetração deste produto no mercado norte-americano.

Na Classe 9, as vendas de revólveres e pistolas foram as que apresentaram maiores incrementos durante o período.

2.3

Principais Mercados das Exportações Brasileiras

O exame dos valores relativos ao período 1964/70 indica a existência de um processo de recomposição das correntes brasileiras de comércio. A perda de participação no mercado norte-americano e a compensação havida em outras áreas demonstram modificações na estrutura comercial no sentido de diversificação dos mercados.

Essa reorientação deve-se em grande parte, à diversificação dos mercados do café, muito embora seja igualmente verificada com a maioria dos demais produtos da pauta. ● Quadro II.5 apresenta as participações percentuais das principais áreas geo-econômicas para onde se destinaram as exportações brasileiras no período considerado.

Conforme observado acima, os Estados Unidos vêm diminuindo de participação nas exportações brasileiras, reduzindo seus índices de 33,2% em 1964, para 24,7% em 1970, com uma das menores taxas de crescimento dentre os demais, ou seja, 6,1%. Essa redução foi realmente verificada nos dois últimos anos da série, quando as vendas totais ao exterior apresentaram maiores elevações relativas. Friso-se, portanto, o fato de que os incrementos mais substanciais ocorreram com uma maior diversificação dos mercados, especialmente de países europeus fora do MCE, Japão, países da ALALC e “outros”.

Quadro II.5
DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

	1964 (%)	1965 (%)	1966 (%)	1967 (%)	1968 (%)	1969 (%)	1970 (%)	Taxa de cresc.
Estados Unidos	33,18	32,60	33,39	33,11	33,33	26,38	24,69	6,1
MCE	26,08	25,85	24,73	27,33	25,49	29,55	28,13	12,9
Demais Países da Europa								
Occidental	16,22	15,46	15,28	14,56	14,75	15,96	17,51	12,9
ALALC	9,68	12,64	10,78	9,75	10,26	11,00	11,06	14,0
Europa Oriental	7,08	6,37	7,10	6,97	7,14	6,35	5,17	5,8
Japão	1,95	1,88	2,36	3,39	3,12	4,56	5,29	33,0
Canadá	1,53	1,56	1,31	0,99	1,40	1,24	1,48	10,8
Outros	4,28	3,65	5,06	3,88	4,51	4,97	6,67	20,0
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	11,4

FONTE: Vide Quadro II.1.
Elaboração: IFEA.

ALALC	EUROPA ORIENTAL	DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCCIDENTAL	MCE
Argentina	Alemanha Oriental	Áustria	Alemanha Occidental
Bolívia	Bulgária	Dinamarca	Bel-Lux
Colômbia	Hungria	Espanha	França
Chile	Polónia	Finlândia	Itália
Ecuador	Roménia	Grécia	Países Baixos
México	Tchecoslováquia	Irlanda	
Paraguai	URSS	Islândia	
Peru	Albânia	Noruega	
Uruguai	Iugoslávia	Portugal	
Venezuela	- x -	Reino Unido	
	= COMECON +	Suécia	
	Iugoslávia	Suíça	
		- x -	
		AELC + Resto da	
		Europa Occidental	

No que se refere ao MCE, é interessante notar que, ainda em 1968, sua participação foi sensivelmente inferior à dos Estados Unidos, ou seja, 33,3% contra 25,5%, respectivamente. Contudo, no ano seguinte, passou a superar a participação daquele país, devido aos incrementos verificados na oferta brasileira de produtos agropecuários.

Quanto aos "Demais Países da Europa Ocidental", que se caracterizaram por participações declinantes até 1967, passaram a absorver parcelas crescentes das exportações a partir de 1968. Isto ocorreu devido aos substanciais incrementos das vendas para a Áustria, Portugal e Reino Unido. No caso deste último destacaram-se sobremaneira as exportações de hematita, óleo de mamona e pinho serrado.

A diminuição das exportações para a ALALC 1966/67 deveu-se à redução das vendas de café, pinho serrado e produtos siderúrgicos para a Argentina, arroz para o Peru e cacau para a Colômbia. No entanto, a partir de 1968, as transações com este grupo recuperaram-se, concorrendo para a melhoria as vendas ao México, Venezuela e Argentina. Os principais produtos exportados para cada um desses países foram: hematita, perfuradoras e ampolas e bulbos para lâmpadas elétricas, para o México; máquinas e veículos seus pertences e acessórios, para a Venezuela; e pinho serrado, banana, abacaxi, café em grãos, cacau, ampolas e bulbos para lâmpadas elétricas, barras de ferro, aço comum e juta, para a Argentina.

No grupo Europa Oriental, houve melhoria na comercialização com a Alemanha Oriental, Bulgária, Hungria e Romênia. A Polônia e URSS reduziram suas compras, o que contribuiu para que as exportações a esse grupo de países apresentasse a menor taxa de crescimento no período, de apenas 5,8% ao ano.

O Japão, por outro lado, foi o país para onde mais se expandiram, em termos de taxa de crescimento, as exportações brasileiras. Em consequência, sua participação relativa se elevou de 1,9% em 1964, para 5,3% em 1970. O minério de ferro foi o produto que mais contribuiu para essa substancial alteração.

As participações médias dos principais países importadores do Brasil, no período 1964/70, bem como as respectivas

taxas de crescimento das exportações brasileiras para cada um deles, nesses seis anos, são mostradas no Quadro II.6.

Observa-se que 77,33% das vendas externas brasileiras foram feitas a mercados de países industrializados; caso se acrescente a essa percentagem os 10,73% correspondentes aos países da ALALC, chega-se a 88,06%. Nessas condições, restariam menos de 12%, em média, para todos os demais países. Caracterizam-se, assim, os principais mercados das exportações brasileiras: 15 países industrializados, com 77,3%; 3 países da América Latina (Argentina, Uruguai e Chile), com 9,0%; e todos os demais países do mundo, com cerca de 13,7%.

Quadro II.6
PRINCIPAIS MERCADOS DAS
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS
(Média 1964/70)

Países	Participação média (%)	Taxa de crescimento
Estados Unidos	30,22	6,1
Alemanha Ocidental	8,43	9,9
Argentina	6,87	12,7
Itália	6,37	19,5
Países Baixos	5,64	11,8
Reino Unido	4,19	12,8
França	3,76	13,9
Japão	3,47	32,0
Suécia	2,92	5,1
Bélgica-Luxemburgo	2,60	9,8
Espanha	2,27	43,0
Dinamarca	2,09	7,7
Rússia	1,62	
Canadá	1,35	10,7
Noruega	1,24	10,2
Alemanha Oriental	1,16	14,4
Chile	1,09	13,1
Uruguai	1,05	9,3
Outros	13,66	

FONTE: *Vide* Quadro II.1.
Elaboração: IPEA.

2.4

Mercados de Produtos Manufaturados

Como já ressaltado em estudos anteriores,⁶ o mercado da América Latina constitui-se no maior para as exportações de produtos manufaturados brasileiros; em 1970 absorveu 47,5% do valor dessas exportações.

Mostrando a importância desse mercado e revelando ainda a tendência à diversificação dos demais mercados externos, o Quadro II.7, a seguir, alinha a evolução das vendas externas desses produtos.

Observa-se que também para esse conjunto de produtos é bem nítida a perda de importância relativa do mercado americano, em contraste com o aumento da participação do MCE e outros países.

Em média, contudo, destaca-se a predominância dos países da América Latina, em função não só da proximidade física, das vantagens de custo do Brasil *vis-à-vis* demais exportadores sul-americanos, como, e principalmente, das preferências tarifárias negociadas no marco do "Tratado de Montevideu"

2.5

A Distribuição Regional da Origem das Exportações Brasileiras

O Quadro II.8 mostra como se distribuem regionalmente as exportações brasileiras, em termos de valor em US\$.

Nota-se claramente o acentuado aumento de participação das exportações da Região Sul, de onde se origina a maior parte dos produtos agropecuários não-tradicionais. A maior "fatia", contudo, cabe à Região Leste, com mais da metade do valor exportado. A Região Nordeste, por seu turno, tendo sido incapaz de diversificar suas vendas ao exterior, praticamente dependente dos mesmos produtos tradicionais dos anos

6. *Exportações Dinâmicas Brasileiras e Exportações de Produtos Manufaturados*, op. cit.

Quadro II.7

MERCADO DAS EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS

(Composição Percentual)

Regiões	ANOS (%)						
	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
América Latina	54,46	66,28	55,00	46,22	47,84	56,77	47,52
Estados Unidos	22,18	17,23	25,58	26,53	24,21	17,60	15,10
MCE	6,02	6,76	7,08	9,02	9,75	13,78	15,78
Resto da Europa	5,65	2,06	5,49	8,87	8,79	4,14	4,69
Japão	0,70	1,50	0,23	7,07	1,89	1,82	8,34
Canadá	5,02	0,47	1,23	0,73	0,81	0,67	0,75
Outros	5,16	5,03	4,97	6,43	11,15	5,23	12,12
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE: Vide Quadro II.1.

Elaboração: IPEA.

Quadro II.8
ORIGEM REGIONAL DAS
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

(%)

Regiões *	1964	1970
I — Norte (Amazônia)	2,90	2,94
II — Nordeste	15,57	13,91
III — Centro-Leste	57,65	54,78
IV — Sul	23,72	28,03
V — Centro-Oeste	0,16	0,34
TOTAL	100,00	100,00

FONTE: Vide Quadro II.1.

* Norte: Amazonas, Pará, Rondônia, Acre, Roraima e Amapá; Nordeste: Maranhão, Piauí, Ceará, Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas, Sergipe e Bahia; Centro-Leste: Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, Guanabara e São Paulo; Sul: Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul; Centro-Oeste: Mato Grosso, Goiás e Distrito Federal.

50 (açúcar, cacau, sisal, batata, algodão, etc.), teve, em consequência, reduzida sua importância relativa.⁷

É claro que essa distribuição regional há de guardar estreita relação com a própria distribuição regional da atividade econômica. Contudo, nota-se também que a Região Sul, além de aumentar sua importância como “geradora de divisas”, o faz em proporção superior à da sua participação na renda interna nacional, a mais adequada medida da atividade econômica. Nessas condições, caso se defina um “coeficiente de exportação regional” como sendo a relação entre a participação regional na exportação e a respectiva participação na renda interna, vê-se que é essa região a que apresenta a maior “vocação exportadora”, seguida da Região Amazônica, como mostram os números do Quadro II.9.

7. Deve-se notar aqui que os dados apresentados referem-se às áreas de onde as mercadorias são efetivamente exportadas. Consequentemente, há casos de mercadorias produzidas em certas regiões (é o caso, por exemplo do milho e carne da Região Centro-Oeste), porém exportadas por outras (Sul e Leste, por exemplo), o que leva a algumas distorções nos dados do Quadro II.8.

Quadro II.9
"VOCAÇÃO EXPORTADORA" REGIONAL

Regiões	1964			1970		
	(1) Exportação (%)	(2) Renda (%)	(1) ÷ (2)	(1) Exportação (%)	(2) Renda (%)	(1) ÷ (2)
Norte	2,90	1,94	1,49	2,94	2,08	1,41
Nordeste	15,57	15,03	1,04	13,91	14,43	0,96
Centro-Leste	57,65	62,39	0,92	54,78	62,89	0,87
Sul	23,72	17,00	1,40	28,03	17,34	1,62
Centro-Oeste	0,16	3,64	0,04	0,34	3,26	0,10
TOTAL	100,00	100,00	2,94	100,00	100,00	1,00

FONTES: Exportações: *vide* Quadro II.1.

Renda Interna: Contas Nacionais do Brasil, IBRE — Fundação Getúlio Vargas.

Elaboração: IPEA.

2.6

Uma Nota Complementar: Resultados Preliminares de 1971

Os dados finais sobre comércio exterior em 1971 não foram divulgados a tempo de serem estudados, à exceção apenas dos do Cap. V, obtidos diretamente na CACEX. Alguns resultados preliminares, contudo, são apresentados sumariamente nesta seção apenas para dar uma idéia das linhas gerais do desempenho do comércio exportador naquele ano.

O resultado global, em termos de taxa de crescimento, foi o mais fraco desde 1967: 6%, contra a média de quase 18% ao ano no período 1968/70, situando-se o valor total em cerca de US\$ 2.904 milhões. O Quadro II.10 apresenta um resumo dos resultados globais:

Quadro II.10
EXPORTAÇÕES: 1971

Grupos de produtos	Participação no total %	Taxa 1971/1970 %
Primários	68,5	- 3,0
Semimanufaturados	8,2	- 3,9
Manufaturados	20,1	40,1
Outros	3,2	278,6
TOTAL	100,00	6,0

FONTE: Dados preliminares dos boletins da CACEX.

Elaboração: IPEA.

Os resultados mostram que o fraco desempenho deveu-se aos produtos primários, em especial aos chamados "tradicionais", em que pese a taxa negativa também verificada no caso dos semimanufaturados. Três grandes produtos foram os principais responsáveis pela taxa negativa do primeiro grupo:

café em grão (- 17,75%), algodão em rama (- 11,20%) e cacau em amêndoas (- 20,60%), o que relembra os semi-esquecidos infortúnios da dependência dos mercados de produtos primários. Os produtos manufaturados, contudo, apresentaram o mais destacado desempenho até esta data, já chegando a participar com mais de 20% do faturamento cambial.

O Quadro II.11 apresenta a lista dos principais itens da pauta:

Quadro II.11
PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS (1971)

Produtos	Na pauta %	Taxa 1971/1970
Café em Grão	26,6	- 17,75
Minério de Ferro	8,2	13,25
Açúcar Demerara	5,1	15,84
Algodão em Rama	4,7	- 11,20
Carne Congelada	3,4	41,98
Farelo de Soja	2,8	86,86
Milho em Grão	2,6	- 6,40
Madeira de Pinho	2,5	6,34
Cacau em Amêndoas	2,1	- 20,60
Carne Industrializada	1,8	222,62 *
Café Solúvel	1,7	16,91
Minério de Manganês	1,3	23,25
Caldeiras e Máquinas Mecânicas	1,3	60,35
Óleo de Mamona	1,3	2,88
Fumo em Folhas	1,2	16,88
Calçados	1,0	254,44
Máquinas e Aparelhos Eletro-técnicos	1,0	69,45

FONTE: Vide Quadro II.1.

Elaboração: IPEA.

Observa-se que nesse ano o café desceu talvez à mais baixa posição relativa na pauta de exportações desde a sua ascensão como produto predominante, como resultado de sérios problemas enfrentados no mercado internacional, que acabaram obrigando o Governo a renunciar à sustentação dos preços de exportação, em meados de 1971. Por outro lado, despontam na lista produtos que até há alguns anos praticamente não existiam, apresentando taxas de crescimento consideravelmente elevadas: carne industrializada, caldeiras e máquinas mecânicas, calçados e máquinas e aparelhos eletrotécnicos. Não há dúvida de que a pauta de exportações já evoluiu para composição bem diferente, até mesmo da vigente nos últimos anos.

Os subgrupos dos produtos semimanufaturados e manufaturados são detalhados nos Quadros II.12 e II.13.

Quadro II.12

PRINCIPAIS PRODUTOS SEMIMANUFATURADOS

Produtos	% Na pauta	% 1971/1970
Carne Preparada	1,75	232,66
Café Solúvel	1,71	16,91
Madeiras Laminadas	0,64	11,05
Suco de Frutas	1,27	144,07
Manteiga de Cacau	0,54	- 12,98
Óleo de Amendoim	0,79	129,37

FONTE: Vide Quadro II.1.

Elaboração: IPEA.

Quadro II.13

PRINCIPAIS PRODUTOS MANUFATURADOS

Produtos	% Na pauta	Taxas de cresc.
Caldeiras e Máq. Mecânicas	1,32	60,85
Calçados	1,01	254,44
Máq. e Apar. Eletrotécnicos	0,98	69,45
Máq. e Apar. p/ Escritório	0,93	— 3,86
Material de Transporte	0,86	67,76
Prod. Siderúrgicos	0,68	— 39,90
Mentol	0,59	61,29

FONTE: *Vide* Quadro II.1.

Elaboração: IPEA.

Observa-se que, curiosamente, na lista dos produtos manufaturados, dois dos principais itens, até 1970, apresentaram taxas negativas em 1971. É digno de nota o decréscimo das vendas ao exterior de produtos siderúrgicos, o que talvez possa indicar mudanças substanciais de composição também no grupo dos produtos manufaturados.

Infelizmente, contudo, pouco se poderia avançar além dessas precárias verificações, pois que os dados disponíveis não permitem maiores esclarecimentos. Nestas condições, os capítulos seguintes, à exceção do Cap. V, só usarão dados até 1970, encerrando-se nesta breve nota as apreciações referentes a 1971.

2.7

A Composição Setorial das Exportações

Dos Quadros II.14 e II.15 constam a distribuição do valor exportado por setores produtivos e as participações de cada um desses setores exportadores no total das exportações e na renda interna.⁸

⁸ Para maior detalhamento, *vide* Anexo II.

Quadro II.14

COMPOSIÇÃO SETORIAL DAS EXPORTAÇÕES:
PARTICIPAÇÕES DOS SETORES PRODUTIVOS *

Anos	(Cr\$ 1 000) Export. do setor primário (1)	Particip. de (1) no total das exp.	(Cr\$ 1 000) Export. de produtos minerais (2)	Particip. de (2) no total das exp.	(Cr\$ 1 000) Export. de manufatu- rados (3)	Particip. de (3) no total das exp.
1964	886 057	75,2	131 883	11,2	159 558	13,6
1965	1 581 824	71,5	366 544	12,0	366 475	16,5
1966	3 072 453	80,6	313 526	8,2	427 561	11,2
1967	3 277 167	76,9	350 014	8,2	637 532	14,9
1968	4 829 254	78,2	480 677	7,8	867 996	14,9
1969	6 991 977	75,1	777 748	8,4	1 444 494	15,7
1970	7 157 679	66,0	1 280 420	11,8	2 406 616	22,2

FONTE: Anuário Estatístico do IBGE, 1971.
Elaboração: IPEA.

* Os valores são dados em Cr\$ correntes.

Quadro II.15

PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE PRODUTOS PRIMÁRIOS, EXTRATIVOS MINERAIS E MANUFATURADOS, NA RENDA INTERNA DESSES SETORES PRODUTIVOS(%) *

Anos	Exp. Setor Prim.	Exp. Extr. Mineral	Exp. Manufat.
	Renda Interna Setor Prim.	Renda Interna Extr. Mineral	Renda Interna Ind. Transf.
1964	21,6	64,7	3,8
1965	23,6	72,3	5,8
1966	37,5	63,6	4,3
1967	29,4	69,5	5,0
1968	34,8	66,3	4,6
1969	39,3	74,2	5,5

FONTES: Anuário Estatístico do IBCE e Contas Nacionais: IBCE, FGV.

Elaboração: IPEA.

* Dados de 1970 ainda não disponíveis.

Nota-se no Quadro II.14 que, apesar de algumas oscilações, é nítida a tendência ascendente da participação de manufaturados e produtos minerais, e decrescente de produtos do setor primário, especialmente nos três últimos anos. Esses resultados apenas ressaltam fato já observado no item 1: a ascensão de produtos minerais e manufaturados reflete a nova tendência de crescimento das exportações, marcada que é pela perda relativa de posição dos produtos tradicionais, em geral do setor primário da economia.

Os dados do Quadro II.15 referentes às participações dessas exportações na renda interna de cada setor produtivo, embora apresentem certas distorções, parecem evidenciar a crescente importância relativa das exportações nas atividades produtivas internas.⁹ É particularmente notável a ascensão

⁹ Os números resultam em geral superestimados, uma vez que exportações são computadas a *preços de mercado* (embora se trate de mercado externo) e a renda interna equivale a *produto a custo de fatores*, pois não existem dados setoriais a preços de mercado. A superestimativa parece bem mais elevada para os setores primário e extrativo mineral, em função da estrutura de comercialização, incidência tributária e incentivos fiscais, o que aconselha certa cautela em relação aos dados.

da participação das exportações de produtos primários na renda interna desse setor, o que pode sugerir importantes efeitos multiplicadores (*vide* Cap. III).

Em relação às participações das exportações de manufaturados, notam-se oscilações pronunciadas, que derivam do tipo de comportamento seguido até 1967/68. Até essa época, essas exportações se intensificavam justamente em períodos de baixos níveis de atividade industrial interna, na tentativa de utilizar o mercado externo como compensação da queda da procura interna. Tal era o comportamento típico de "exportar ao custo marginal", já amplamente discutido e identificado em trabalhos anteriores.¹⁰ À luz dessas considerações, perdem relevância as percentagens mais elevadas verificadas em 1965 e 1967, pois em tais períodos foi particularmente aguda a depressão na atividade industrial. Contudo, ao se comparar a percentagem de 1969 com a média do período 1964/68, verifica-se significativa diferença: 5,5% contra 4,7% para a média. As pesquisas anteriores também já haviam identificado essa nova tendência da atividade exportadora, que se orienta, a partir de meados de 1968, em função de sua efetiva rentabilidade.¹¹ Particularmente significativo tem sido o fato de que se intensificam simultaneamente exportações e atividade industrial, como mostram os dados abaixo:

Anos	Taxas cresc. exp. de manuf.	Taxa cresc. industrial
1969	36,4%	10,8%
1970	46,0%	11,1%

FONTE: Contas Nacionais, FGV.

Comércio Exterior do Brasil, CIEF, Ministério da Fazenda.

Elaboração: IPEA.

Estimativas preliminares indicam que em 1970 a relação Exportação de Manufaturados/Renda Interna Industrial já teria se elevado a quase 7,2%. Nessas circunstâncias, o mercado

¹⁰ *Exportações Dinâmicas Brasileiras e Exportação de Manufaturados*, op. cit.

¹¹ *Ibid.*

exterior começa a adquirir posição definitiva na estrutura da demanda de produtos industriais.¹²

As participações relativas ao setor extrativo mineral estão, ao que parece, bastante viciadas. Se estivessem disponíveis dados de produção interna a preços de mercado, certamente se reduziriam drasticamente os quocientes do Quadro II.8, visto que de toda a produção extrativa mineral apenas os minérios de ferro e manganês são largamente exportados.

2.8

A Participação Brasileira no Mercado Internacional

Do pós-guerra aos dias atuais, especialmente nos anos 60, intensificou-se o comércio internacional a níveis nunca antes verificados. Esse grande dinamismo, contudo, não foi uniformemente distribuído entre os diversos países, prevalecendo de forma crescente entre as nações industrializadas, o que, por sua vez, relacionou-se intimamente com a própria composição do comércio. Se até os primeiros anos do pós-guerra predominavam nas transações os chamados produtos primários, ou sejam, matérias-primas e alimentos "em bruto", de meados dos anos 50 aos dias atuais a predominância dos manufaturados é crescente. Em 1956, as participações dos produtos primários e manufaturados foram aproximadamente equivalentes (50% para cada grupo). Dez anos após os primários conseguiram apenas 40% e atualmente essa participação não chega a 35%. A taxa média anual de crescimento dos manufaturados, de quase 11% ao ano nos últimos 15 anos, representa mais do dobro da verificada para os primários.

O Quadro II.16 apresenta os valores das exportações mundiais totais, as participações dos países industrializados e, como destaque no grupo dos não-industrializados, a América Latina. Os dados vão de 1958 a 1971, período em que se intensificou sobremaneira o ritmo de crescimento dessas transações.

¹² Os dados finais das Contas Nacionais para 1970 não estavam disponíveis a tempo de serem utilizados pela pesquisa.

Quadro II.16
EXPORTAÇÕES MUNDIAIS (US\$ MILHÕES, FOB)

Anos	Totais mundiais	Países industrializados		América Latina	
		Valor	Participação (%)	Valor	Participação (%)
1958	95 400	61 860	64,8	8 890	9,3
1959	101 300	65 570	64,7	9 040	8,9
1960	113 300	75 000	66,2	9 370	8,3
1961	118 500	79 180	66,8	9 630	8,1
1962	124 600	83 230	66,8	10 190	8,2
1963	135 700	95 280	70,2	10 620	7,8
1964	152 200	118 428	77,9	11 290	7,4
1965	165 200	130 820	79,2	11 780	7,1
1966	181 100	148 420	82,2	12 540	6,9
1967	190 400	157 820	82,9	12 580	6,6
1968	213 400	176 240	82,6	13 260	6,2
1969	244 200	199 710	81,8	14 530	6,0
1970	279 900	228 050	81,5	16 050	5,7
1971 *	311 200	251 360	80,8	—	—

FONTE: *International Financial Statistics* — FMI, vários números.
Elaboração: IPEA.

* Estimativas preliminares. Para maiores detalhes ver Anexo III.

Essa evolução aponta taxas médias anuais, de 9,5%, 10,7% e 5%, respectivamente, para o crescimento do comércio mundial das exportações dos países industrializados e da América Latina. Observe-se, conseqüentemente, que a taxa verificada para a América Latina aproxima-se da taxa de crescimento do comércio de produtos primários, enquanto a referente aos países desenvolvidos acerca-se do crescimento do comércio de manufaturados. A participação destes no total das exportações, contudo, mostra que os mesmos *vêm também exportando produtos primários em proporções crescentes*. A participação média desse grupo passou de 65,2% no triênio 1958/60, para 73,7%, em 1968/70. Já a América Latina envolveu de 8,71 para 5,97%.

Vale notar, contudo, que também as participações relativas dos diversos países industrializados sofreram algumas alterações, como mostra o Quadro II.17.

Quadro II.17
PARTICIPAÇÃO DOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS
NO TOTAL DAS EXPORTAÇÕES *

Países	1958(%)	1970(%)
Estados Unidos	18,4	15,4
Alemanha Ocidental	9,7	12,2
Reino Unido	9,5	6,9
Japão	3,0	6,9
França	5,6	6,4
Canadá	5,3	6,0
Itália	2,7	4,7
Holanda	3,4	4,2
Bélgica-Luxemburgo	3,2	4,1
Suécia	2,2	2,4
Suíça	1,6	1,8
Austrália	1,7	1,7
Dinamarca	1,4	1,2
Áustria	1,0	1,0
TOTAL	68,7	74,9

FONTE: *International Financial Statistics* FMI, vários números.

Elaboração: IPEA.

* Exclusive países socialistas.

É marcante a perda de participação dos dois maiores exportadores do pós-guerra e início dos anos 50, Estados Unidos e Reino Unido, conjuntamente com participações crescentes dos demais países europeus e do Japão, à exceção apenas da Dinamarca. Esses resultados evidenciam grandes alterações na divisão internacional do trabalho: de um lado, surgem os manufaturados com participações crescentes e, do outro, diversificam-se os países ofertantes, com a ascensão dos países industrializados da Europa Ocidental e do Japão. De modo geral, por conseguinte, acirra-se a competição em todos os sentidos, o que vem resultando na marginalização crescente dos países subdesenvolvidos, haja vista os dados para a América Latina.

Esses resultados, tão pouco favoráveis aos países em desenvolvimento, refletem-se na preocupação com estratégias de promoção de exportações que incorporem as novas "regras do jogo". O fomento das exportações de manufaturados, por exemplo, e a diversificação da pauta, de um modo geral, são sempre objetivos prioritários. O importante ensinamento que se depreende é o da crescente importância das variáveis do lado da demanda na determinação dos fluxos comerciais, visto que tais aspectos, embora considerados pela teoria do comércio internacional, não recebem a mesma ênfase atribuída aos custos comparativos.

A posição relativa do Brasil, do pós-guerra até 1964, vem declinando quase ininterruptamente, com exceção apenas dos anos correspondentes à Guerra da Coreia. Em 1946 as exportações brasileiras detinham 2,9% do mercado mundial, dez anos após, em 1956, apenas 1,6%, chegando finalmente a 0,94% em 1964. Essa tendência decrescente ocorria a uma taxa média anual de 6,0% que, se mantida, redundaria numa participação de apenas 0,65% em 1970.¹³ A partir de 1964, contudo, essa participação se estabiliza, em termos médios, em torno desses mesmos 0,94%, com pequenas oscilações, graças ao desempenho bem mais destacado das exportações brasileiras.

¹³ Nessas condições, o Brasil seria um dos países de mais baixo "coeficiente de exportação" (exportação/PIB) de todo o mundo.

É preciso, portanto, atentar para o fato de que a recuperação das exportações após 1964 e especialmente após 1968, ficou aquém da necessária para a retomada da participação do Brasil no mercado. Note-se ainda que, apesar dos expressivos resultados, o desempenho brasileiro no período 1964/70 não ficou muito acima da média mundial: enquanto as exportações mundiais aumentavam em 83,9%, as do Brasil incrementaram-se em 91,6%. Em relação ao desempenho dos países industrializados a situação é menos favorável, pois esse grupo elevou suas exportações em 92,8%. Nos três últimos anos (1968/70), contudo, observou-se uma melhoria mais substancial. O incremento das exportações brasileiras foi de 45,6%, contra 31,1% para o total mundial e 33,1% para as nações industrializadas. Em resumo, pode-se concluir que o dinamismo recente das exportações brasileiras foi suficiente para manter razoavelmente estável a participação no mercado, muito embora pareça lícito ressaltar a sua posição substancialmente mais favorável em relação aos demais países em desenvolvimento. Os países da América Latina, por exemplo (exclusivo o Brasil), conseguiram aumentar suas vendas ao exterior em apenas 35% entre 1970/64 e em 17% entre 1970/68.

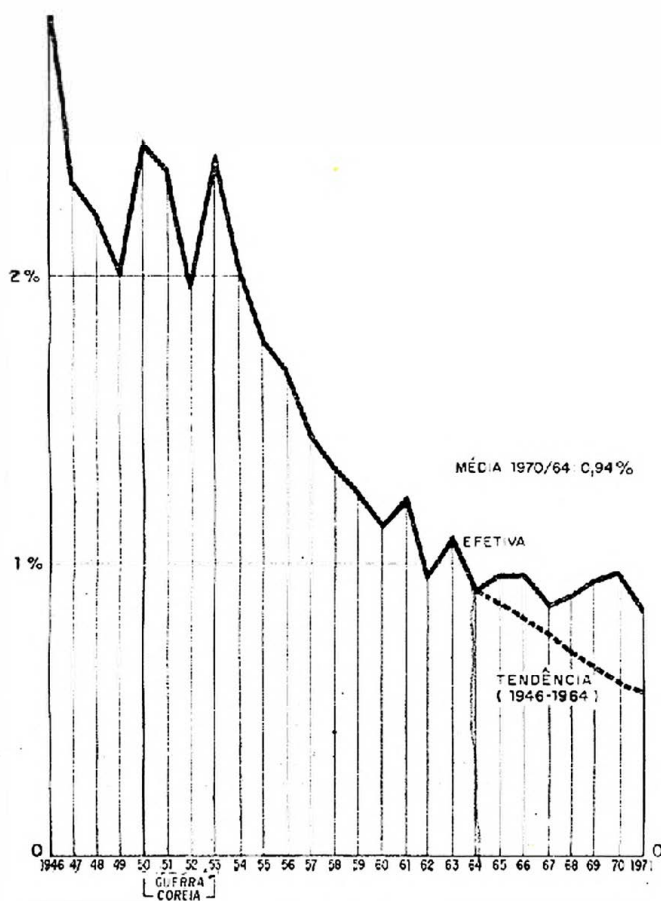
O Gráfico V apresenta a evolução da participação brasileira desde 1946 até 1971,¹⁴ ressaltando ainda, em linha pontilhada, a tendência que poderia ser seguida caso não se incrementassem substancialmente as exportações nos últimos anos.

A intensificação do comércio mundial, especialmente entre os países industrializados, poderia levar à suposição de que tal dinamismo teria dado alguma contribuição à intensificação das exportações brasileiras. É significativo o fato, já observado em estudos anteriores,¹⁵ de que países com elevadas taxas de crescimento de importações globais também mantêm elevadas taxas de crescimento de importações do Brasil, no período 1964/70. Veja-se, por exemplo, os dados do Quadro II.18, no qual figuram os 20 maiores mercados brasileiros.

¹⁴ Com estimativas preliminares para este último ano.

¹⁵ V. *Exportações Dinâmicas Brasileiras*, *op. cit.*

PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS NAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS (1946-1971)



Quadro II.18

OS MAIORES IMPORTADORES DO BRASIL:
TAXA DE CRESCIMENTO DAS IMPORTAÇÕES
TOTAIS E DO BRASIL (1964/1970)

Países	Taxa de cresc. global (%)	Taxa de cresc. do Brasil (%)
Estados Unidos	13,0	6,1
Alemanha Ocidental	12,6	9,9
Itália	12,8	19,5
Argentina	7,8	12,7
Holanda	11,3	11,8
Japão	15,5	32,0
Reino Unido	5,3	12,8
França	11,3	13,7
Espanha	13,2	42,0
Bélgica-Luxemburgo	11,3	9,8
Suécia	10,5	5,1
Dinamarca	9,0	7,7
Canadá	11,5	10,8
Noruega	11,0	10,2
Hong-Kong	8,6	12,9
Argélia	10,1	17,5
Chile	6,9	13,2
Uruguai	2,8	9,3
México	8,7	22,0
China Nacionalista	23,5	41,0

FONTE: Vide Quadro II.17.

Em vista desses dados, e na tentativa de ilustração preliminar da atuação de variáveis do lado da demanda sobre o desempenho do comércio exterior brasileiro no período 1964/70,¹⁶ procedeu-se a um simples exercício de regressão com base nos dados do Quadro II.18. A ajustamento seguiu a seguinte especificação:

$$\hat{X}_i = \alpha + \beta \cdot \hat{M}_i$$

16 Nos Caps. III e IV, sobre exportações de produtos primários e manufaturados, desenvolvem-se análises mais rigorosas sobre a influência da evolução da demanda sobre as exportações brasileiras.

onde:

$\dot{X}_i$ = taxa média de crescimento das exportações brasileiras ao país i = taxa média de crescimento das importações do Brasil, do país i (média p/1964/70).

$\dot{M}_i$ = taxa média de crescimento das importações totais do país i , no mesmo período.

Ajustando-se os dados pelo método dos mínimos quadrados obteve-se o seguinte resultado (entre parênteses figura o coeficiente correspondente ao teste de Student):

$$\dot{X}_i = 0,9202 + 1,5616 \dot{M}_i \quad (3,3309)$$

$$R^2 = 0,38 \quad \therefore \quad R = 0,62$$

$$D.W. = 1,72$$

Observa-se, assim, que os resultados evidenciam a *significância estatística da variável $\dot{M}_i$* , até mesmo ao nível de 1% (teste "t"). O teste de Durbin-Watson, por outro lado, evidencia a não ocorrência de autocorrelação residual e, conquanto o coeficiente de determinação afigure-se reduzido — e seria de estranhar se assim não fosse — parece ser suficiente para indicar correlação significativa entre as duas variáveis ($R = 0,62$).

Esses resultados, sem dúvida, mostram que a intensificação da demanda de importação dos maiores mercados do Brasil parece ter atuado significativamente na efetivação das altas taxas de crescimento das exportações brasileiras. A estimativa de β , bem superior a 1, é, contudo, algo influenciada por taxas excepcionalmente elevadas, como as verificadas para Espanha, Japão, China e Itália, países onde a participação do Brasil em 1964 era, em geral, extremamente reduzida. Em termos globais, a taxa de crescimento das exportações brasileiras quase iguala o crescimento do total das importações desses 20 países, 11,4% e 11,5%, respectivamente (1964/70), o que era de se esperar, uma vez que já havia sido constatada a constância da participação do Brasil no mercado mundial.

III

EXPORTAÇÃO DO SETOR PRIMÁRIO

Conforme assinalado no Capítulo II, as exportações provenientes do setor primário da economia, apesar de alguma perda de participação relativa na pauta, continuam a responder pela parcela majoritária do faturamento cambial. Em 1970, mais de 87% das exportações se constituíam de produtos primários, enquanto que a participação média no período 1964/1970, ia a mais de 92%. Nessas circunstâncias, cerca de 81% da taxa global média de crescimento das exportações foram “explicados” pelo desempenho dos produtos primários.¹

Esses dados justificam a necessidade de avaliação do comportamento de tais exportações, apesar de o interesse preponderante deste estudo residir nos produtos manufaturados. Procurou-se, inclusive, estender a análise por períodos mais longos que os sete anos que vão de 1964 a 1970, em função das próprias características dessas atividades.

1 Vide Capítulo II.

3.1

Participação das Exportações na Renda Interna

A "ordem de grandeza" do valor dessas exportações leva à suposição de importante contribuição da demanda externa na formação da renda do setor. De fato, não só a participação média é relativamente elevada, como também é crescente nos últimos anos, como mostram os números do Quadro III.1.

É interessante notar o declínio acentuado dessa participação, desde 1953 até meados dos anos 60, atingindo em 1962 seu mais baixo nível (18,9%), tendência essa, contudo, que se inverteu a partir de 1965, chegando a atingir, em 1969, quase 40% da renda setorial.

Os dados referentes aos últimos anos da série demonstram que o esforço empreendido pelo Governo no sentido de incrementar as exportações encontrou forte correspondência por parte do setor agrícola. Na verdade, o que os dados parecem indicar é que a demanda externa em muito vem contribuindo para o crescimento da própria renda do setor, na medida em que permite o rompimento da limitação do mercado interno. Suponha-se, por hipótese, que essas exportações possam se manter em crescimento médio no prazo de 5 anos, igual ao verificado no período 1964/1970, de 10% ao ano.² Ora, perfazendo inicialmente (1970) 40% da renda do setor primário, por si só levariam ao crescimento anual médio dessa renda em torno de 4,4%. Se a demanda interna puder crescer a 5%, pelo menos, em função do crescimento da renda *per capita* e população, poder-se-á talvez contar com crescimento global da renda agrícola de 9,4% (5% + 4,4%). Ou seja, a atividade exportadora terá permitido quase dobrar a taxa de crescimento que seria obtida caso estagnassem as vendas ao exterior, e isso sem levar em conta os efeitos multiplicadores da própria atividade exportadora.

Outro resultado auspicioso a registrar é que aos poucos vai-se firmando o conceito, entre os empresários agrícolas,

2 Vide Capítulo II.

de que a atividade exportadora pode ser encarada como um fim em si mesma, abandonando-se o antigo vício de só pensar em exportar quando o mercado interno fosse incapaz de absorver toda a safra. Em outras palavras, ao invés de cogitar apenas de exportar “excedentes de produção”, muitos agri-

Quadro III.1
**EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS
 COMO PERCENTAGEM DA RENDA INTERNA
 DO SETOR PRIMÁRIO ***

(bilhões de cruzeiros)

Anos	Renda do setor agrícola (A)	Exportação de produtos agrícolas (B)	B/A %
1953	103,9	30,6	29,5
1954	132,2	41,4	31,3
1955	166,8	51,1	30,6
1956	192,5	54,7	28,4
1957	233,8	52,7	22,5
1958	260,2	53,0	20,4
1959	364,7	93,4	25,6
1960	503,6	120,4	23,9
1961	716,3	194,1	27,1
1962	1 283,7	242,7	18,9
1963	1 981,1	444,0	22,4
1964	4 100,2	907,8	22,1
1965	6 708,1	1 605,3	23,9
1966	8 186,2	3 091,0	37,8
1967	11 153,5	3 321,5	29,8
1968	13 873,1	4 891,6	35,3
1969	17 873,1	7 031,0	39,6

FONTES: FVC — Contas Nacionais.

IBGE — Anuário Estatístico.

Elaboração: IPEA.

* Essas participações, na verdade, são algo menores que as apontadas no quadro, uma vez que no valor das exportações incluem-se impostos indiretos, ao contrário do que ocorre com a renda interna, que é líquida da diferença entre impostos e subsídios. Por outro lado, muitos dos produtos classificados como “agrícolas” têm, na verdade, seus valores elevados por algum beneficiamento industrial e mesmo despesas de comercialização. Rigorosamente estes acréscimos deveriam ser imputados às rendas dos setores secundário e terciário, respectivamente.

ultores hoje já cultivam suas terras com o propósito deliberado de exportar toda a colheita.³

Cabe ressaltar, finalmente, que os dados acima são válidos apenas como uma aproximação geral. Não se pode esquecer que durante o período em análise a política cambial sofreu profundas modificações, indo desde o sistema de taxas múltiplas até a adoção de uma taxa de câmbio flexível. É claro que o valor das exportações, em cruzeiros, reflete o efeito dessas políticas. Na medida em que elas não se ajustam às alterações das relações de preços, mormente no que diz respeito à evolução interna ascendente dos preços — como aconteceu em diversas ocasiões — reduz-se a representatividade de comparações do valor das exportações em cruzeiro com o da renda interna, pois tais valores não refletem mais a mesma realidade.

3.2

Os Fatores Explicativos da Evolução das Exportações de Produtos Agrícolas

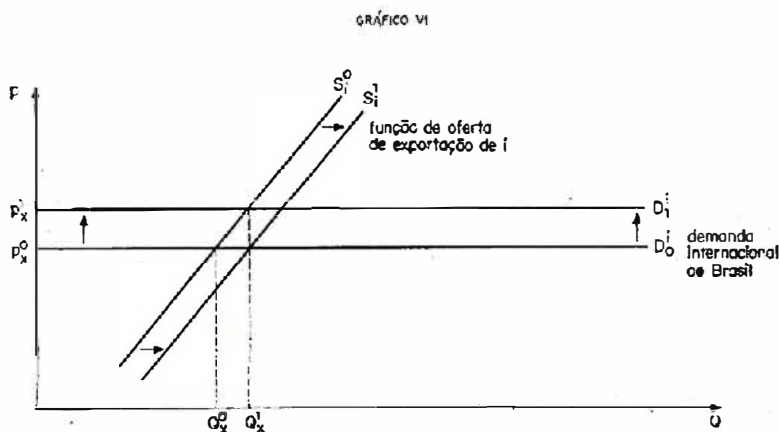
Procurou-se, nesta seção, aprofundar o conhecimento dos condicionamentos econômicos que ocasionaram a crescente destinação da produção agrícola aos mercados externos. Estudos anteriores⁴ já sugeriram que tanto a evolução mais favorável dos preços relativos, como a abundância de safras, poderiam explicar o comportamento das exportações da maior parte desses produtos. Utilizando terminologia teórica, dir-se-ia que tanto os deslocamentos *sobre* as curvas de “oferta ao exterior” quanto os *próprios deslocamentos* dessas curvas de oferta poderiam explicar a evolução da comercialização externa. Essa ênfase na oferta pressupõe, obviamente, que a demanda internacional de produtos do Brasil seja largamente elástica, ou “infinitamente elástica”, segundo o jargão micro-

3 É evidente que essas considerações dizem respeito apenas aos produtos não-tradicionais da pauta de exportação, isto é, àqueles que, até alguns anos atrás, somente eram exportados esporadicamente.

4 *Exportações de Produtos Primários Não-Tradicionais*, op. cit.

econômico, o que só é admissível em se tratando de produtos para os quais as participações do Brasil no mercado sejam diminutas.

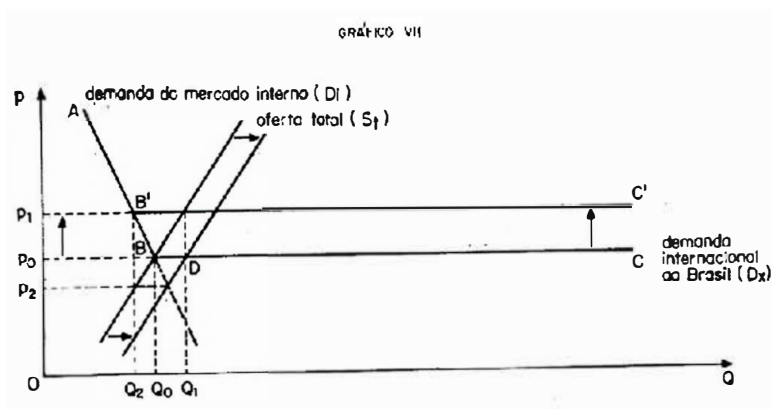
O Gráfico VI a seguir ilustra de forma muito esquemática e simplista a idéia sugerida:



O gráfico mostra a situação hipotética do produto i . Observa-se que a demanda é representada como infinitamente elástica, enquanto a "oferta ao exterior" pressupõe custos marginais crescentes. No momento zero, exporta-se Q_x^0 ao preço p_x^0 ; na época 1, a nova quantidade exportada, Q_x^1 , tanto pode se efetivar como resultado do "deslocamento para cima" da demanda (D_1), o que eleva o preço de exportação para p_x^1 ($p_x^1 > p_x^0$), quanto pelo deslocamento da função de oferta, de S^0 para S^1 , e nesse caso o preço não teria variado. Obviamente, a combinação dos dois deslocamentos elevaria mais ainda a quantidade exportada. Essas hipóteses permitem supor que a relação entre Q_x e p_x identifique a função de oferta S , o que não ocorreria caso a demanda fosse decrescente. Nessa segunda situação, verificável para produtos "tradicionais" de exportação (café, açúcar, etc.), a relação entre p_x e Q_x seria indefinível *a priori*, como ensinam os textos de teoria microeconômica.

Duas classes de fatores explicariam, portanto, o crescimento de Q_x : a evolução favorável de p_x , devido ao cresci-

mento da demanda em função de aumentos de renda, população, safras insatisfatórias dos países importadores, etc.; o aumento da oferta brasileira exportável, resultante de colheitas internas abundantes em decorrência de condições climáticas satisfatórias, aumentos da área cultivada, aumentos de produtividade agrícola, redução de custos dos insumos, etc. Safras esporádicas abundantes, que dificilmente se colocariam no mercado interno sem reduções substanciais no preço e conseqüente desestímulo ao plantio futuro, parecem ter determinado com mais frequência o crescimento das quantidades exportadas. Após 1964, esses "excedentes" foram, inclusive, escoados para o exterior sob forte ajuda governamental. Nessas condições, o modelo sugerido pelo Gráfico VI poderia ser enriquecido com a introdução da função de demanda interna, esta decrescente com o preço, conforme agora ilustra o Gráfico VII:



Esse esquema, típico de equilíbrio em dois mercados, apresenta agora a *oferta total* (S_T) e a *demand total*, a curva ABC , resultante da interação da demanda interna AB com a externa BC . Se a produção fosse igual ou inferior a Q_0 , seria totalmente vendida no mercado interno, a preços iguais ou superiores a p_0 , inexistindo exportação. Caso a produção fosse superior a Q_0 , a interseção da oferta com a demanda, no ponto D , por hipótese, redundaria na exportação de $Q_1 - Q_0$, fixando-se o preço p_0 tanto para vendas internas como externas. Observa-se que na ausência das exportações o preço

interno ter-se-ia situado, após sucessivos ajustamentos, ao nível de equilíbrio p_2 . O gráfico mostra ainda a outra possibilidade de expansão das exportações, enfatizada no esquema anterior, resultante do deslocamento da demanda internacional de C para C'.

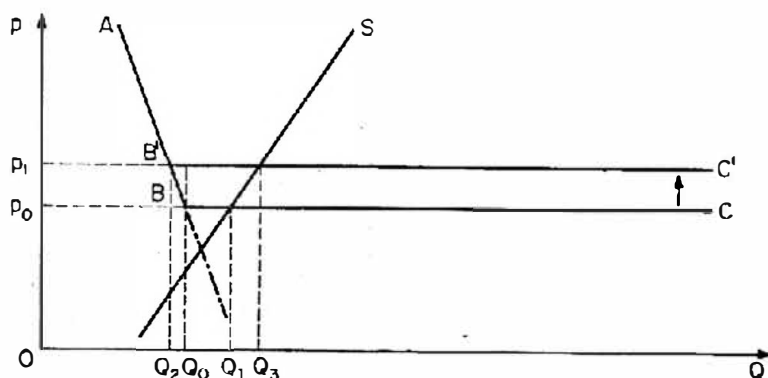
Essa situação difere da anterior, quando as exportações se expandiam marginalmente, deixando inalterada a comercialização interna. Se a demanda externa se elevasse, a "nova" curva seria AB'C', a exportação, $Q_1 - Q_2$ e o consumo interno Q_2 , sendo $Q_2 < Q_0$. Em consequência, elevar-se-ia o preço para p_1 , igualando-se ao preço de exportação.⁵ Pode-se admitir, contudo, em face de diversos fatores institucionais e de imperfeições de mercado, que dificilmente as quantidades vendidas internamente se reduziram a ponto de igualar o preço interno ao "novo" e mais alto preço de exportação, embora possa haver tendência nessa direção. Isso se deve, de um lado, a certa inércia na expansão da comercialização externa, mais arriscada e difícil que a interna. De outro, a intervenção do Governo fêz-se sentir com alguma frequência sempre que essa tendência começava a manifestar-se com maior vigor. São bastante conhecidas as "proibições" e "cotas" de exportações, que até hoje subsistem apesar de toda a ênfase que vem sendo colocada na política de promoção de exportações. Dados esses fatores institucionais "perturbadores", o equilíbrio nos dois mercados, conforme visto no Gráfico VII, ficará obviamente prejudicado. O Gráfico VIII examina a possibilidade de "restrições" às exportações que dificultem ou inviabilizem reduções no suprimento do mercado interno.

Suponha-se que após o deslocamento de C para C' o Governo imponha uma cota de exportação máxima equivalente a $Q_3 - Q_0$, procurando, assim, manter inalterado o suprimento ao mercado interno no nível inicial Q_0 . Se os produtores fossem obrigados a vender no mercado interno a quantidade $Q_0 - Q_3$, que em condições "normais" destinariam ao

⁵ É importante observar que para haver efetivamente "deslocamentos" da curva C, haveria que se manter a taxa cambial constante em termos reais. Se os preços internos se elevassem por efeitos inflacionários, o que, no caso, não refletiria maior escassez relativa do produto i, e a taxa cambial nominal não seria reajustada de acordo com os novos índices gerais de preços, a elevação do preço de exportação em US\$ poderia não "deslocar para cima" a curva C, ou até mesmo resultaria no "deslocamento para baixo" de C, o que reduziria as exportações.

exterior (*vide* Gráfico VII), o preço nesse mercado ficaria ao nível p_0 , enquanto o preço de exportação subiria (p_1). Mesmo que a cota não fosse suficiente para manter o preço p_0 , qualquer tipo de restrição que dificultasse a viabilização da exportação $Q_3 - Q_2$ faria com que os preços não mais se igualassem; e a relação preço de exportação/preço interno se elevaria com os deslocamentos de C. Pode-se imaginar ainda, naturalmente, deslocamentos da demanda interna, em consequência de aumentos da renda e população. Nesse caso, a cota que manteria inalterado o suprimento ao mercado interno (ao preço p_0) teria que ser menor que $Q_3 - Q_0$.

GRÁFICO VIII



Nessas condições, o aumento da quantidade exportada teria relação direta com o aumento da relação $\frac{p_x}{p_i}$, sendo p_x o preço de exportação e p_i o preço interno. O preço p_x , naturalmente, é o produto do preço em US\$ pela taxa cambial, e eleva-se em função dessas duas componentes. Resumindo, portanto, tanto as exportações podem-se elevar como consequência de safras abundantes ($Q_1 - Q_0$), como em resultado de expansão da demanda externa. Na primeira situação, essa elevação se relacionaria diretamente com a produção total (ou oferta total); na segunda, com p_x , ou com a relação $\frac{p_x}{p_i}$.

À luz dessas considerações especificaram-se dois “modelos” alternativos para a “função de exportação”, um para produtos basicamente comercializados no exterior, para os quais o mercado interno tem importância relativa menor, e outro para os que se apresentam em situações semelhantes às mostradas nos Gráficos VII e VIII:

$$1. \quad Q_x = f_1(p_x, S)$$

$$2. \quad Q_x = \left(f_2 \frac{p_x}{p_i}, S \right)$$

onde:

Q_x = quantidade exportada

p_x = preço de exportação (em (Cr\$))

p_i = preço no mercado interno

S = oferta total, ou produção total

Normalmente, esperar-se-iam sinais positivos para os coeficientes das variáveis independentes, a menos que houvesse erros na medição das variáveis. Tratando-se de produtos para os quais a demanda internacional fosse efetivamente decrescente, quando então tanto variações positivas quanto negativas de p_x em relação a Q_x poderiam ser admitidas em função da impossibilidade de identificação, a inclusão da variável preço ficaria obviamente prejudicada.

Procurou-se ajustar a esses dois modelos séries de exportações do maior número possível de produtos, para os quais se dispunham de informações estatísticas razoáveis. Ao todo, incluíram-se 18 produtos.

Cabe assinalar ainda que, com o intuito de se obter número suficiente de observações para os ajustamentos, foram coletados dados a partir de 1953, ultrapassando, assim, o período abrangido por esta pesquisa (1964-1970).

Utilizando-se dados de produção e preços internos coletados nos Anuários Estatísticos do IBGE, e dados de exportações e preços de exportação obtidos na publicação “Comércio Exterior do Brasil”, *op. cit.* (Cap. II), chegou-se aos ajustamentos apresentados nos Quadros III.2 a III.5 (método dos

Quadro III.2

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS PRIMÁRIOS

$$\text{FUNÇÃO AJUSTADA: } Q_x = a + b p_x + c S$$

Produtos	Coeficientes			R ²	DW	Signifi- cância	Estatísti- ca a 95%
	$\hat{a}$	$\hat{b}$	$\hat{c}$			$\hat{b}$	$\hat{c}$
Gomas não-Elásticas	- 4,96	1,89 (0,057)	1,01 (6,028)	0,74	1,701	Não	Sim
Castanha-de-caju	- 2 006,10	26,25 (0,755)	0,21 (3,899)	0,59	1,089	Não	Sim
Castanha-do-pará	19 016,00	- 15,45 (- 0,362)	0,18 (2,522)	0,32	2,230	Não	Sim
Cacau	10 909,00	- 572,41 (- 0,547)	0,61 (2,211)	0,26	1,071	Não	Sim
Sisal	31 307,00	4 152,50 (1,715)	0,33 (6,133)	0,72	1,071	Não	Sim
Pimenta-do-Reino	- 1 312,30	- 5,83 (- 0,141)	0,90 (9,037)	0,88	3,150	Não	Sim
Banana	14 248,00	- 45,54 (- 1,302)	- 91,50 (- 2,632)	0,43	1,670	Não	Sim
Crustáceos	- 1 461,30	- 16,76 (- 0,650)	0,10 (2,783)	0,69	0,660	Não	Sim

(continua)

(Continuação)

Produtos	Coeficientes			R ²	DW	Signifi- cância	Estatísti- ca a 95%
	$\hat{a}$	$\hat{b}$	$\hat{c}$			$\hat{b}$	$\hat{c}$
Milho	- 1 408 800,00	104 020,00 (0,649)	0,16 (4,955)	0,69	2,460	Não	Sim
Amendoim	- 4 687,10	198,81 (0,097)	0,03 (2,469)	0,43	0,940	Não	Sim
Soja	25 291,00	-5 641,50 (- 0,216)	0,22 (6,208)	0,75	3,050	Não	Sim
Arroz	- 132 330,00	132 790,00 (0,655)	0,03 (2,089)	0,26	2,420	Não	Não
Peixes	- 3 947,40	29,14 (0,452)	0,01 (3,517)	0,64	0,920	Não	Não
Lã	-31 016,00	- 107,97 (- 0,622)	1,63 (2,417)	0,29	0,900	Não	Sim
Algodão	- 39 271,00	- 14 681,00 (- 3,579)	0,29 (7,920)	0,85	2,300	Sim	Sim
Juta	- 6 808,60	- 207,11 (- 0,507)	0,25 (3,229)	0,52	1,200	Não	Sim
Carne Bovina	- 42 590,00	- 2 595,30 (- 3,179)	0,52 (8,800)	0,85	1,330	Sim	Sim
Fumo em Folha	- 20 554,00	1 064,50 (1,676)	0,21 (5,736)	0,69	1,900	Não	Sim

Quadro III.3

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS PRIMÁRIOS

FUNÇÃO AJUSTADA: $\log Q_x = a + b \log p_x + c \log S$

Produtos	Coeficientes			R ²	DW	Signifi- cância	Estatísti- ca a 95%
	α	B1	B2			B1	B2
Gomas não-Elásticas	0,47	- 0,06 (- 0,386)	0,97 (5,928)	0,73	1,496	Não	Sim
Castanha-do-caju	- 10,00	- 0,41 (- 0,532)	1,94 (6,690)	0,87	2,540	Não	Sim
Castanha-do-Pará	5,39	- 0,03 (- 0,356)	0,46 (3,408)	0,47	1,934	Não	Sim
Cacau	- 3,10	- 0,20 (- 0,942)	1,26 (2,570)	0,31	1,011	Não	Sim
Sisal	2,90	0,19 (0,871)	0,70 (5,227)	0,66	0,930	Não	Sim
Pimenta-do-Reino	- 11,64	0,90 (2,164)	1,91 (8,470)	0,86	2,540	Não	Sim
Banana	1,31	- 0,13 (- 1,670)	- 0,27 (- 2,609)	0,42	1,533	Não	Sim
Crustáceos	- 11,42	0,80 (1,813)	1,44 (3,075)	0,89	0,645	Não	Sim

(Continuação)

Produtos	Coeficientes			R ²	DW	Signifi- cância	Estatísti- ca a 95%
	α	B1	B2			B1	B2
Milho	- 129,09	- 4,94 (- 1,528)	8,84 (2,762)	0,54	1,841	Não	Sim
Amendoim	- 5,907	2,29 (1,311)	0,79 (1,055)	0,32	1,515	Não	Sim
Soja	0,29	- 0,043 (- 0,055)	0,86 (6,462)	0,76	2,537	Não	Sim
Arroz	- 57,10	2,53 (1,373)	4,13 (2,533)	0,38	2,916	Não	Sim
Peixes	- 95,40	- 0,93 (- 0,496)	8,13 (3,477)	0,64	1,525	Não	Sim
Lã	- 78,90	1,53 (1,578)	8,01 (2,623)	0,39	0,776	Não	Sim
Algodão	- 26,08	- 1,30 (- 3,040)	2,92 (8,770)	0,87	2,041	Sim	Sim
Juta	- 49,00	- 1,18 (- 0,479)	5,48 (2,382)	0,36	1,050	Não	Sim
Carne Bovina	- 34,10	- 0,12 (- 0,120)	3,57 (3,471)	0,57	0,975	Não	Sim
Fumo em Folha	- 4,34	0,53 (1,995)	1,10 (7,087)	0,77	2,045	Não	Sim

mínimos quadrados).⁶ A fim de se obter melhores resultados possíveis, recorreram-se a especificações lineares e logarítmicas.

Os resultados apresentados nos Quadros III.2 e III.3 mostram que o preço de exportação somente em dois casos apresentou-se estatisticamente significativo (algodão e carne bovina), ao nível de 95% (teste "t"). Em ambos os casos, contudo, o coeficiente aparece com sinal negativo, o que sugere mais a identificação de uma relação de demanda que de oferta. Em todas as demais regressões, p_x não se mostrou significativo ao nível escolhido de 95%, aparecendo com sinal negativo em 8 produtos. Pode-se concluir, portanto, que a variável "preço de exportação" em geral apresenta pouco poder explicativo, salvo a existência de erros de medida nas variáveis.

Com relação a S (quantidade produzida), verifica-se que a mesma, via de regra, se mostra significativa ao nível de 95%, e com o sinal positivo (exceção apenas de amendoim e arroz).

Há que se ressaltar também que os resultados dos ajustamentos tanto na forma linear como na logarítmica não diferem muito entre si, notando-se apenas uma pequena superioridade dos logarítmicos nos casos em que o coeficiente de determinação (R^2) é bastante elevado.

Em termos do comportamento descrito anteriormente, os resultados mostrariam a maior importância relativa dos "deslocamentos" da oferta, ou seja, da crescente abundância relativa das safras. Contudo, ao se substituir o preço de exportação pela relação

$\frac{p_x}{p_i}$, observa-se que o poder explicativo da variável preço melhora um pouco, como mostram os resultados constantes dos Quadros III.4 e III.5.

Em 75% dos casos (9 produtos), por exemplo, a variável p_x/p_i se apresenta com sinal positivo, sendo que em três deles ainda se revela significativa ao nível de 95%. É digno de nota também o fato de para dois produtos — amendoim e lã — o poder explicativo de p_x/p_i ter-se mostrado superior ao de S , o que não ocorreu nem uma vez com o modelo anterior.

⁶ No anexo XIX constam as séries consideradas nos ajustamentos.

Quadro III.4

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS PRIMÁRIOS

$$\text{FUNÇÃO AJUSTADA: } Q_x = a + b \frac{p_x}{p_1} + cS$$

Produtos	Coeficientes			R ²	DW	Signifi- cância	Estatísti- ca a 95%
	$\hat{a}$	$\hat{b}$	$\hat{c}$			$\hat{b}$	$\hat{c}$
Banana	14,542,00	- 528,65 (- 1,715)	- 0,09 (- 2,886)	0,47	1,710	Não	Sim
Crustáceos	- 1 638,60	- 37,36 (- 0,392)	0,09 (3,423)	0,68	0,600	Não	Sim
Milho	- 1 423 300,00	336 750,00 (1,260)	0,13 (3,975)	0,72	2,420	Não	Sim
Amendoim	- 13 090,00	6 105,30 (1,344)	0,02 (2,053)	0,49	0,770	Não	Não
Soja	- 4 668,00	2 820,70 (0,539)	0,22 (6,360)	0,76	3,110	Não	Sim
Arroz	- 128 810,00	72 939,00 (1,621)	0,02 (1,202)	0,36	2,420	Não	Não
Peixes	- 3 947,40	254,88 (0,557)	0,01 (3,276)	0,64	0,910	Não	Sim
Lã	23 534,00	4 896,60 (1,937)	0,96 (1,464)	0,45	0,710	Não	Sim
Algodão	- 172 620,00	33 373,00 (3,042)	0,11 (1,815)	0,82	0,890	Sim	Não
Juta	- 8 473,20	719,40 (0,449)	0,22 (2,574)	0,52	1,210	Não	Sim
Carne Bovina	- 45 216,00	- 30 295,00 (- 1,775)	0,49 (6,955)	0,78	1,070	Não	Sim
Fumo em Folha	- 12 395,00	4 016,00	0,20	0,79	1,940	Sim	Sim

Quadro III.5

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS PRIMÁRIOS

$$\text{FUNÇÃO AJUSTADA } \log Q_x = a + b \log \frac{p_x}{p_t} + c \log S$$

Produtos	Coeficientes			R ²	DW	Signifi- cância	Estatis- tica a 95%
	α	B1	B2			B1	B2
Banana	12,95	- 0,14 (- 1,984)	- 0,29 (- 2,850)	0,45	1,573	Não	Sim
Crustáceos	- 10,00	0,63 (1,932)	1,43 (3,505)	0,89	0,733	Não	Sim
Milho	- 168,23	- 2,72 (- 0,736)	11,15 (3,069)	0,47	1,981	Não	Sim
Amendoim	- 1,08	3,10 (2,916)	0,56 (0,959)	0,52	1,297	Sim	Não
Soja	- 0,49	0,34 (1,878)	0,90 (7,468)	0,81	2,572	Não	Sim
Arroz	- 27,64	2,86 (1,800)	2,38 (1,329)	0,43	2,736	Não	Não
Peixes	- 99,45	0,82 (- 0,398)	8,31 (3,230)	0,63	1,500	Não	Sim
Lã	- 35,79	1,19 (2,501)	4,33 (1,376)	0,52	0,839	Sim	Não
Algodão	- 9,10	0,91 (1,915)	1,37 (1,760)	0,82	0,995	Não	Não
Juta	- 44,09	0,94 (0,435)	4,73 (1,906)	0,36	0,954	Não	Não
Carne Bovina	- 30,49	0,51 (0,395)	3,25 (3,185)	0,57	1,077	Não	Sim
Fumo em Folha	- 21,83	0,39 (3,916)	1,01 (8,582)	0,86	2,184	Sim	Sim

Os melhores resultados foram conseguidos nos ajustamentos logarítmicos. Sabendo-se que na forma logarítmica os coeficientes das variáveis representam as respectivas elasticidades, afigura-se interessante destacar alguns produtos para se ter idéia da sensibilidade de sua exportação às variações de p_x/p_i e S .

Quadro III.6

ELASTICIDADES DE EXPORTAÇÃO DE ALGUNS
PRODUTOS PRIMÁRIOS

Produtos	Elasticidade em relação a P_x/P_i	Elasticidade em relação a S
Crustáceos	0,63	1,48
Soja	0,34	0,90
Algodão	0,91	1,37
Fumo	0,39	1,01
Amendoim	3,10	0,56
Lã	1,19	4,33

FONTES: Quadros, III.2, III.3, III.4, III.5.

Esses números parecem sugerir que o efeito dos “deslocamentos da oferta”, resultantes de incrementos de produção bastante superiores aos incrementos de demanda interna, foram relativamente mais importantes para a obtenção de níveis crescentes de vendas ao exterior. Quanto aos efeitos dos

aumentos de demanda, medidos pela relação $\frac{P_x}{P_i}$, pode-se afirmar que, em geral, são relativamente menos importantes, destacando-se apenas em três produtos: algodão, amendoim e lã.

Esses resultados, na verdade, já eram esperados. As pesquisas anteriormente desenvolvidas pelo IPEA⁷ sobre alguns dos produtos incluídos na amostra,⁸ em forma de um conjunto de monografias, já haviam chegado a resultados semelhantes, embora de forma menos geral. Verifica-se agora que para grande número de produtos, responsáveis, em 1970, por quase 30% do valor das exportações do setor primário da

⁷ *Exportações de Produtos Primários Não-Tradicionais*, op. cit.

⁸ Carne bovina, milho, soja e castanha-de-caju, entre outros.

economia, generaliza-se a conclusão de que os fatores do lado da oferta brasileira são significativamente mais importantes na determinação das exportações.⁹

3.3

O Comportamento no Período 1964/1970

À luz dos resultados dos ajustamentos anteriores, para o período 1953-1970, procurou-se verificar até que ponto mantinham-se as conclusões caso se considerasse apenas o período abrangido pela pesquisa, de 1964 a 1970.

Dado o número mais reduzido de observação (7 anos), procurou-se tão-somente comparar os valores das exportações de produtos agrícolas nos anos de 1964 e 1970, na tentativa de quantificar as parcelas do acréscimo total que se deveram a aumentos de quantidades exportadas e a aumentos de preço.

Seja:

A_1 = acréscimo do valor exportado resultante "apenas" da expansão de quantidades exportadas dos diferentes produtos;

$$\text{então: } A_1 = \sum_n p_{1964}^i \cdot \Delta Q^i$$

onde:

p_{1964}^i = preço de exportação do produto i , em 1964;

ΔQ^i = acréscimo da quantidade exportada do produto i , de 1970 a 1964;

n = número de produtos considerados;

A_2 = acréscimo *efetivo* do valor exportado (entre 1970 e 1964), resultante *tanto* de aumentos de quantidades *quanto* de aumentos de preço;

⁹ Este resultado foi também verificado em grande número de países em desenvolvimento, segundo estudos de De Vries: "The Export Experience of Developing Countries", *World Bank Staff Occasional Papers*, n.º 3, (1967).

A_3 = acréscimo do valor devido apenas às elevações de preços,

Logo, $A_3 = A_2 - A_1$.

Evidentemente, tanto A_1 como A_3 são apenas aproximações, talvez grosseiras, das contribuições dos aumentos “quantitativos puros” (“deslocamentos” da função de oferta de exportações) e dos aumentos dos preços (“deslocamentos” da demanda internacional). Dependendo da elasticidade da oferta brasileira ao exterior, é de se esperar que alguma parcela desse suposto “aumento quantitativo” seja, na realidade, um deslocamento sobre a função de oferta.

Consideram-se nessas comparações os 18 produtos para os quais realizaram-se os ajustamentos apresentados no item anterior. Para efeito de comparação, considerou-se também o mais típico produto “tradicional” nas exportações brasileiras: o café em grão. Os preços utilizados foram medidos tanto em dólares (FOB) como em cruziços constantes (de 1953), alternativas essas que permitem verificar os efeitos da evolução da taxa de câmbio real. Os resultados obtidos são sumariados no quadro abaixo:¹⁰

Quadro III.7

COMPARAÇÕES ENTRE EXPORTAÇÕES TRADICIONAIS E NÃO-TRADICIONAIS

Prod. não-Tradicionais		Café	
US\$ 1 000	Cr\$ (de 1953) *	US\$ 1 000	Cr\$ (de 1953)
A_1 253.102	8.783.994	58.532	1.613.460
A_2 276.912	7.096.760	179.563	30.171.483
A_3 23.810	— 1.687.234	121.031	28.558.023

* Utilizaram-se os deflatores: índice de preços por atacado dos produtos agrícolas e índice de preços internos do café, ambos da Fundação Getúlio Vargas.

¹⁰ No Anexo V podem ser encontradas as tabelas com os dados que deram origem a esses resultados.

Os resultados obtidos para os 18 produtos não-tradicionais sem dúvida garantem que no período em tela a expansão das exportações fez-se em função de sensíveis aumentos quantitativos, através de "deslocamentos" da oferta, sendo os efeitos dos preços menos relevantes. Como na comparação em cruzeiros o valor de A_3 é *negativo*, poder-se-ia até mesmo concluir, não fossem as muitas limitações desse simples exercício, que o resultado efetivo, líquido das alterações da demanda internacional, teria sido, no máximo, nulo.¹¹

Observa-se que mesmo com valores em dólares correntes, o acréscimo devido aos preços é inferior a 9% do acréscimo total. Esses resultados confirmam a validade da hipótese já anteriormente ratificada, qual seja a de que mesmo no período mais recente, os "excedentes" agrícolas do mercado interno explicam em maior parcela o crescimento das exportações. A obtenção do resultado negativo para A_3 revela, por outro lado, que a taxa cambial real para tais produtos reduziu-se entre 1964 e 1970.

Em relação ao café, os resultados são inteiramente opostos: o ganho com a elevação dos preços representa mais de 67% do ganho total em dólares e quase 95% em cruzeiros, o que bem mostra a completa diferença de comportamento do comércio desse "produto tradicional", assim como o efeito muito mais favorável da taxa cambial real.¹²

No caso do café e de alguns outros produtos "tradicionais", a expansão das vendas ao exterior há de depender em grande parte da expansão da demanda, fato já sobejamente conhecido e diagnosticado.

Esses resultados mostram, contudo, que se se mantiver a tendência à diversificação das exportações dos produtos agropecuários, procurando-se sempre conquistar "novos mercados" e/ou "novos produtos", através da expansão da produção a

11 Até mesmo o pequeno ganho, em dólares, com a pouca elevação dos preços (em US\$), poderia ser desprezado, pois em média essa elevação ficou em torno de 4% (Índice Paasche-preços, 1970/1964), percentual bastante inferior ao da própria desvalorização do dólar, nesse período, o que faria com que mesmo nessa moeda fosse *negativo* o efeito dos preços (ou da demanda).

12 A evolução mais favorável da taxa de câmbio real para o café deveu-se a aumentos de preços internos mais reduzidos, visto que a taxa de câmbio nominal, face ao "confisco cambial", é menor que a vigente para os demais produtos.

preços *competitivos* no mercado internacional, será possível efetivamente manter taxas de crescimento bastante elevadas, tornando essa expansão em grande parte independente do crescimento da demanda mundial.

3.4

A Participação nos Mercados Internacionais

As seções anteriores destacaram a relevância dos fatores do lado da oferta brasileira. Nessa seção, sem qualquer pretensão de analisar os aspectos da demanda internacional de tais produtos, procuraram-se algumas indicações da participação do Brasil nos mercados externos.

Embora essa abordagem possua mais um sentido ilustrativo, os dados apresentados podem fornecer indicações de política econômica, na medida em que a elevação da participação no mercado coloca em destaque a possível maior importância futura das variáveis da demanda para o crescimento das exportações, especialmente as pertinentes às restrições ao livre trânsito comercial.¹³

Assim sendo, apresenta-se, no Quadro III.8, uma lista dos produtos primários mais expressivos na pauta de exportação do Brasil, bem como os valores exportados e os totais mundiais importados de cada um desses produtos. Em seguida, apresentam-se as participações dos produtos selecionados nos totais mundiais negociados e também na pauta de exportação do Brasil. Todos os dados se referem ao ano de 1969.

Cabe ressaltar, de início, o fato de que apenas duas dezenas de bens são responsáveis por cerca de 75% do valor exportado pelo Brasil, o que dá idéia da concentração da receita em torno de um reduzido número de produtos. Isto

13 Recente publicação do IPEA, *Restrições Não-Tarifárias e seus Efeitos sobre as Exportações Brasileiras*, (IPEA/INPES, 1972), evidenciou a frequência aparentemente elevada de medidas restritivas de natureza não-tarifária, especialmente incidentes sobre produtos "primários". Não há dúvida de que a intensificação da participação do Brasil nesses mercados, mais cedo talvez do que se espera, levará à necessidade de hábil e intensiva ação governamental no sentido de minimizar os efeitos dessas medidas sobre as exportações.

Quadro III.8

PARTICIPAÇÃO DOS PRODUTOS PRIMÁRIOS NO MERCADO MUNDIAL E NA PAUTA DE EXPORTAÇÕES NO BRASIL

(Valores em US\$ Milhões)

Produtos	Importações mundiais	Exportações do Brasil	Participação do Brasil no mercado internacional %	Participação do produto na pauta de exportações do Brasil %
Gomas N/elásticas	75 632	3 707	4,90	0,16
Castanhas { Pará	117 860	16 796	14,25	0,73
{ Caju				
Crustáceos	552 960	17 949	3,24	0,78
Cacau em amêndoas	695 026	105 490	15,18	4,56
Café	2 256 721	812 955	36,02	35,18
Sisal	75 943	15 655	20,61	0,68
Laranja	547 409	3 553	0,65	0,15
Banana	697 297	9 769	1,40	0,42
Pimenta	57 252	9 103	15,90	0,39
Arroz	158 138	7 820	4,95	0,34
Milho	1 422 085	33 337	2,34	1,44
Soja	865 706	29 249	3,38	1,27
Algodão	1 470 041	203 269	13,83	8,80
Amendoim	255 103	6 884	2,70	0,30
Fumo	1 057 218	26 492	2,51	1,15
Lã	1 751 900	21 974	1,25	0,95
Açúcar	1 427 407	121 894	8,54	5,27
Carne bovina	1 530 787	41 648	2,72	1,80
Minério/ferro	2 471 426	147 391	5,96	6,38
Manganês	175 065	17 077	9,75	0,74
Madeiras N/preparadas	1 925 090	88 523	4,60	3,83
TOTAIS	19 586 066	1 740 535	8,89	75,32

FONTES: World Trade Annual — ONU — 1969.

CACEX — Banco do Brasil.

Elaboração: IPEA.

demonstra que apesar de todo o avanço conseguido nos últimos anos no sentido da maior diversificação da pauta — mediante principalmente a inclusão de manufaturados — a receita de cambiais continua dependendo basicamente de produtos primários.

A nível de produto, verifica-se que o café, embora venha experimentando nos últimos anos sensível diminuição relativa de participação, ainda conserva sua posição destacada de principal produto de exportação, sendo responsável por cerca de 35% das divisas conseguidas através do comércio em 1969. Seguem-no, em ordem decrescente, o algodão, com 8,8%; o açúcar, com 5,3%; o minério de ferro, com 6,4%; e o cacau com 4,6%. Reforçando a imagem de concentração, pode-se constatar que esses cinco produtos respondem por cerca de 60% das exportações.

Há que se destacar, no entanto, que a situação acima retratada já é bem melhor em comparação com a vigente em anos não muito distantes, quando um produto apenas — o café — era responsável por cerca de 2/3 das exportações.

De alguns anos para cá novos produtos foram progressivamente se alinhando no rol daqueles já tradicionalmente exportados e, o que é mais importante, devido às características dinâmicas de que se revestiam, foram aos poucos ocupando lugar de maior relevância na pauta. Tal é o caso da carne bovina, da soja, do milho e dos crustáceos (lagosta e camarão), para só citar alguns, que vêm acusando significativos índices de crescimento anuais, embora suas contribuições ao total das exportações ainda sejam pouco expressivas.

Com referência à participação do Brasil nas importações mundiais de produtos primários, os dados para 1969 indicam que a mesma se situava em nível próximo a 3%. Comparando apenas os produtos constantes da lista apresentada, a participação brasileira seria de 9% aproximadamente (se não se levar em conta o café, cairia para 5%).

Somente seis produtos possuem participações superiores a 10% dos respectivos totais negociados. São eles: café (36%), sisal (20,61%), pimenta (15,90%), cacau em amêndoas (15,18%), castanha-do-pará e de caju (14,25%) e algodão (13,83%).

Com participação entre 5% e 10%, encontram-se manganês (9,75%), açúcar (8,54%) e minério de ferro (5,96%). Todos os demais apresentam participações inferiores a 5%.

Se se atentar para o fato de que uma participação inferior a 5% pode ser considerada como "marginal",¹⁴ verifica-se que a maioria dos produtos se enquadra nessa categoria. Este fato é importante, pois revela a enorme potencialidade do mercado em relação a tais produtos. Desde que sejam ofertados em condições compatíveis com as vigentes no mercado internacional, é de se esperar que não sejam encontradas grandes dificuldades em negociar maiores contingentes desses produtos. Particularmente, três produtos — milho, soja e carne bovina — parecem possuir grandes perspectivas de aumento de sua participação no mercado mundial em futuro não muito distante.¹⁵

Os produtos que já alcançaram participação mais significativa no mercado mundial não parecem, salvo algumas exceções, reunir grandes possibilidades de terem esse coeficiente aumentado a curto prazo. Registre-se que a comercialização dos produtos mais importantes desse grupo é geralmente regulamentada por acordos internacionais entre os países produtores e consumidores, não dando margem, portanto, a grandes variações.

3.5

Conclusões

Os resultados desta análise sumariamente desenvolvida destacaram três conclusões que merecem ser lembradas:

i) a grande importância do crescimento das exportações dos produtos do setor primário na consecução de níveis mais elevados de crescimento da renda interna desse setor;

ii) a responsabilidade relativa maior de fatores do lado da oferta brasileira, na explicação da obtenção de níveis crescentes de exportações; e

iii) a participação brasileira *ainda* marginal no mercado internacional, o que mais facilmente viabilizará a sustentação das elevadas taxas de crescimento das exportações.

¹⁴ Essa situação indicaria que a fatia do suprimento internacional que cabe à oferta brasileira tão-somente complementa a oferta dos grandes exportadores mundiais.

¹⁵ Ver *Exportações de Produtos Primários Não-Tradicionais*, op. cit.

A interação dessas três conclusões sugere que o atendimento do mercado externo se afigura realmente como peça valiosa de política econômica para a agricultura, podendo possibilitar taxas de crescimento para esse setor a níveis muito superiores aos médios das últimas décadas.

Essas conclusões, na verdade, já haviam sido alcançadas nos estudos anteriormente citados, desenvolvidos pelo IPEA, razão pela qual não se procurou alongar este capítulo. Buscou-se mais a atualização e a generalização da análise, para que o volume ora apresentado pudesse oferecer efetivamente uma avaliação global da política governamental de promoção das exportações.

IV

EXPORTAÇÕES DE PRODUTOS MANUFATURADOS

Procura-se neste capítulo empreender uma análise compreensiva da composição, da forma de evolução e das características genéricas das exportações brasileiras de produtos industriais, concluindo com um curto inventário dos custos de geração dessas divisas. O período de análise estende-se de 1964 a 1970.

Previne-se o leitor, contudo, que as conclusões contidas nas várias seções são válidas apenas nos termos aproximativos em que se circunscrevem e tão-somente aos níveis de agregação considerados. Especialmente as conclusões referentes à análise da competitividade industrial brasileira e das vantagens comparativas de custo devem ser consideradas não mais que primeiras aproximações dos temas propostos, e certamente merecerão análises mais cuidadosas tanto a parte do IPEA como de outras instituições de pesquisa, análises essas que deverão descer aos níveis mais desagregados possíveis. Se a apresentação desses primeiros resultados, no entanto, ampliar o interesse por estudos nessa linha de investigações, considera-se atingida, em grande parte, a finalidade desse capítulo.

4.1

Composição das Exportações de Produtos Manufaturados

A precisa classificação do que seja efectivamente “produto manufaturado” é aspecto controverso em qualquer estudo sobre exportações. A Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM), adotada oficialmente no Brasil até 1970 (para fins de comércio exterior), não permitia clara distinção entre produto industrializado, semi-industrializado e primário, o que passou a ocorrer a partir de 1971, com a adoção da Nomenclatura de Bruxelas (NAB). Contudo, para maior conveniência analítica deste capítulo, optou-se pela classificação de indústrias oficialmente adotada pelo IBGE. A principal vantagem dessa recomposição é a possibilidade de se utilizar, nas análises que se seguirão, os dados estatísticos compilados pelo IBGE sem necessidade de compatibilizações adicionais. Consideram-se, portanto, produtos manufaturados todos os incluídos nas classes 5, 6, 7 e 8 (NBM), e alguns enquadrados nas classes 2 (matérias-primas elaboradas) e 4 (alimentos processados industrialmente).¹

Em 1964 a exportação de manufaturados ascendeu a cerca de US\$ 133 milhões, ou 9,3% do total; em 1970, esse valor subiu a mais de US\$ 525 milhões — cerca de 19,2% da pauta. Houve, assim, um crescimento de quase 293% (em dólares correntes), o que daria uma taxa média anual (composta) de 26%. É interessante observar que essa taxa é superior à verificada para os produtos das classes 5, 6, 7 e 8 (de 25% ao ano, *vide* Capítulo II).

O Quadro IV.1 apresenta os valores obtidos ano a ano e as respectivas participações nas exportações totais.

1 A partir daqui, segue-se a classificação mencionada, a menos que haja menção explícita em contrário. Chama-se a atenção para o fato de que tal classificação difere da considerada no Capítulo II, pois que aquela só incluía as classes 5, 6, 7 e 8, numa definição mais restrita de produto manufaturado. Ao não se considerar alguns produtos das classes 2 e 4 excluíam-se virtualmente os setores de Alimentos, Madeiras, Couros e Peles e parte de Têxteis, Químicos e Perfumaria.

Conforme observado anteriormente (Capítulo II), foi especialmente notável o crescimento nos dois últimos anos (1969 e 1970), o que fez com que quase 1/5 das divisas geradas em 1970 tivessem origem em exportações provenientes do setor secundário da economia.

Quadro IV.1

EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS

Anos	Exportações de manufaturados (US\$ 1 000)	% Do total da pauta
1964	133.051	9,3
1965	203.111	12,7
1966	188.310	10,8
1967	244.816	14,8
1968	263.931	14,0
1969	359.888	15,6
1970	525.752	19,2

FONTE: Dados brutos: "Comércio Exterior do Brasil". CIEF, MF.

Elaboração: IPEA.

O Quadro IV.2 apresenta outro dado relevante para a avaliação da importância relativa dessas exportações. Trata-se da participação das mesmas no produto industrial.

Quadro IV.2

PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS NO PRODUTO INDUSTRIAL (PREÇOS CORRENTES)

Anos	Exportações (em Cr\$ 1 000)	Produto ind. (em Cr\$ 1 000)	%
1964	159 558	4 191 698	3,8
1965	366 475	6 296 590	5,8
1966	427 581	9 978 927	4,3
1967	637 532	12 856 850	5,0
1968	867 996	18 968 996	4,6
1969	1 444 494	26 050 122	5,5

FONTE: FGV e "Comércio Exterior do Brasil". CIEF, MF.

Elaboração: IPEA.

Mesmo na ausência de dados oficiais do Produto Industrial em 1970, pode-se estimar com alguma segurança que a participação das exportações já se aproxima de 7,2%. Em termos absolutos, trata-se de percentagens ainda reduzidas. Contudo, o que parece mais relevante no caso é a tendência crescente dos últimos três anos, pois que nesse triênio, ao contrário do ocorrido em 1965 e 1967, registraram-se elevadas taxas de crescimento da atividade industrial interna e, como já assinalado anteriormente, isto pode significar a efetiva participação do mercado externo na estrutura da demanda de produtos industriais.

4.1.1

Exportações Segundo Ramos Industriais

O Quadro IV.3 apresenta a distribuição dessas exportações segundo ramos industriais (indústria de transformação). Segue-se, evidentemente, a classificação do IBGE.

Observa-se que apesar de algumas modificações nas percentagens, não se chega a notar alterações substanciais na ordenação dos setores. Assim é que, em 1964, as indústrias de Alimentos, Metalurgia, Química e Mecânica geraram 71,04% das exportações de manufaturados, total este que caiu para 67,34% em 1970.

Em seguida destacaram-se as Têxteis, Madeiras, Couros e Pelos, Material Elétrico e Material de Transporte. As características mais relevantes dos principais produtos de cada um desses setores já foram exaustivamente analisadas em trabalhos anteriores,² razão pela qual não se procurará avançar nesse aspecto. O que parece importante para ser destacado, não obstante, é o fato de se ter mantido sem grandes alterações a composição por setores, apesar de o valor global ter quase quadruplicado nesse período de 7 anos.

Evidentemente, boa parcela da contribuição desses setores dependerá da própria participação de cada um na produção industrial. A relação exportação/valor da produção evi-

² Ver *Exportações de Manufaturados, e Exportações Brasileiras: Diagnóstico e Perspectivas*, op. cit.

Quadro IV.3

EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS —
COMPOSIÇÃO SEGUNDO RAMOS DE
INDÚSTRIAS DE TRANSFORMAÇÃO

(percentagem do total)

Setores	Anos						
	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Alimentos	11,10	13,89	17,85	19,11	22,13	19,59	15,35
Metallurgia	18,30	22,87	12,49	20,81	13,49	14,97	21,34
Química	42,09	27,48	25,39	23,66	26,73	23,76	20,28
Mecânica	6,55	7,49	11,07	11,66	10,84	10,99	10,73
Têxtil	5,80	7,80	7,89	4,33	5,42	5,18	5,55
Madeira	2,36	2,51	4,24	3,08	5,14	6,65	4,88
Couros e Peles	0,99	2,54	5,07	2,44	2,84	3,24	2,95
Material Elétrico	1,33	2,19	2,71	2,08	2,32	2,56	3,33
Material de Transporte	5,85	4,54	3,91	4,09	2,42	3,17	4,42
Vestuário e Calçado	0,23	0,22	0,21	0,28	0,35	0,72	2,15
Minerais N/Metálicos	0,54	0,56	0,62	1,88	2,80	2,19	1,80
Borracha	4,02	1,71	0,87	0,33	0,21	0,31	0,77
Papel e Papelão	0,82	2,40	1,65	0,64	0,56	0,93	1,19
Fumo	0,19	0,15	0,35	0,33	0,30	0,33	0,26
Farmacêutica	0,91	0,82	1,28	1,01	0,80	1,07	0,90
Bebidas	0,38	0,09	0,18	0,30	0,28	0,25	0,28
Mobiliário	0,06	0,06	0,14	0,11	0,19	0,16	0,29
Editorial e Gráfica	0,03	0,12	0,09	0,03	0,03	0,38	0,45
Perfumaria	2,16	1,58	2,49	2,53	2,45	2,09	1,68
Diversos	1,29	0,98	1,50	1,80	1,20	1,46	1,40
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE: Comércio Exterior do Brasil. CIEF, M.F.

Elaboração: IPEA.

dencia-se, conseqüentemente, como o melhor indicador do grau de participação relativa de cada setor no comércio exportador. Essa relação será aqui denominada "Coeficiente de Abertura Setorial". Os valores desse coeficiente, para o ano de 1969, são vistos no Quadro IV.4. Foram obtidos dividindo-se o valor da exportação (em Cr\$), de cada setor, pelo respectivo valor da produção (em Cr\$). Desse procedimento resultaram números que apenas aproximadamente sugerem os verdadeiros "graus de abertura" setoriais, que se corretamente calculados deveriam partir de valores de uma matriz de relações interindustriais, onde se distinguísse claramente valor adicionado exportado e valor adicionado total, em cada uma das 20 atividades consideradas. Diante da total impossibilidade de serem obtidas tais informações, recorreu-se ao procedimento mencionado.

Quadro IV.4

COEFICIENTE DE ABERTURA PARA EXPORTAÇÃO
(1969) (EXPORTAÇÃO/VALOR DA PRODUÇÃO)

Setores	Coeficiente (%)
Minerais Não-Metálicos	1,01
Metalmrgica	2,85
Mecânica	4,59
Material Elétrico	0,89
Material de Transporte	0,69
Madeira	5,81
Mobiliário	0,23
Papel e Papelão	0,73
Borracha	0,31
Couros e Peles	9,59
Química	3,91
Farmacêutica	0,82
Perfumaria	2,79
Têxtil	1,00
Vestuário e Calçados	0,51
Alimentos	2,02
Bebidas	0,25
Fumo	0,56
Editorial e Gráfica	0,35
Diversos	2,30

FONTE: IBGE; *Anuário Estatístico 1971*.

Elaboração: IPEA.

Observa-se que agora figuram destacadamente os setores de Couros e Peles, Madeiras, Mecânica, Química, Metalúrgica, Perfumaria e Alimentos. Contudo, nos setores Metalúrgica e Química aparecem bem menores os "coeficientes de exportação". Em parte isso se deve à já mencionada impossibilidade de serem computados os verdadeiros valores adicionados. Boa parte dos produtos exportados por setores como os de Mecânica, Material Elétrico, Material de Transporte e Diversos é constituída de insumos provenientes do setor metalúrgico, o mesmo acontecendo com os Químicos em relação a setores como Papel e Papelão, Couros e Peles, Farmacêutica, Perfumaria, Alimentos e Diversos. Por outro lado, o fato de se ter computado valor da produção, ao invés do valor adicionado, implica subestimativa de todos os coeficientes face à múltipla contagem inserida nos denominadores (valor de produção). Esses vícios serão tanto mais elevados quanto mais "verticalizados" forem os setores.

A observação conjunta dos Quadros IV.3 e IV.4, contudo, talvez possa dar indicação aproximada da efetiva composição setorial das exportações. Nota-se que figuram em posição de destaque as indústrias de Couros e Peles, Madeiras, Metalúrgica e Química; as duas primeiras com coeficientes de exportação mais expressivos que as respectivas participações nos totais das exportações. Deram ainda contribuições relevantes para a receita cambial as indústrias de Alimentos e Mecânicas, muito embora o grau de abertura das primeiras pareça menos expressivo. De certa forma, a presença mais destacada desses setores sugere a existência de "vantagens comparativas" de custo, cuja evidência parece ser reforçada pelas conclusões do item seguinte.

4.1.2

Comparação entre a Estrutura das Exportações Mundiais e do Brasil

O confronto da composição das exportações brasileiras de manufaturados com a média de 24 países grandes exportadores mundiais permite algumas conclusões interessantes. O

Quadro IV.5 apresenta os elementos para tal comparação. Na coluna 1 figura a composição das exportações dos 24 países, na coluna 2 a do Brasil e, na coluna 3, os "desvios" relativos das participações setoriais brasileiras em relação às médias desses 24 países.

Quadro IV.5

COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS * E DO BRASIL: PRODUTOS MANUFATURADOS

(1970; dados em %)

Setores	Composição mundial (1)	Composição brasileira (2)	$S = (2) - (1)$
Minerais Não-Metálicos	2,8	1,8	- 1,0
Metalúrgica	13,8	21,3	7,5
Mecânica	17,1	10,7	- 6,4
Material Elétrico	7,9	3,3	- 4,6
Material de Transporte	16,1	4,4	- 11,7
Madeira	0,7	4,9	4,2
Mobiliário	0,6	0,3	- 0,3
Papel e Papelão	5,4	1,2	- 4,2
Borracha	0,9	0,8	- 0,1
Conros e Peles	0,5	3,0	2,5
Química (inclusive Plásticos)	8,6	20,8	11,7
Farmacêutica	1,3	0,9	- 0,4
Perfumaria	0,6	1,7	1,1
Têxtil	5,4	5,6	0,2
Vestuário e Calçados	3,0	2,2	- 0,8
Alimentos	6,3	15,4	9,1
Bebidas	1,2	0,3	- 0,9
Fumo	0,8	0,3	- 0,5
Editorial e Gráfica	0,4	0,5	0,1
Diversos	6,6	1,4	- 5,2
TOTAL	100,00	100,00	-

FONTES: Brasil, *vide* Quadro IV.3.

Outros países: *World Trade Annual*, ONU, 1970.

* 24 países: E. Unidos, Canadá, Alemanha Oc., França, Bélgica, Holanda, Itália, R. Unido, Irlanda, Noruega, Suécia, Dinamarca, Finlândia, Áustria, Islândia, Suíça, Portugal, Espanha, Iugoslávia, Turquia, Grécia, Austrália, Nova Zelândia e Japão.

Os números da coluna 3, quando significativamente positivos, podem indicar certa tendência à especialização da oferta brasileira nos respectivos setores, o que reforçaria a conclusão de vantagens comparativas setoriais, como mencionado anteriormente. Nesse sentido, é interessante observar que figuram com certo destaque 5 dos 6 setores já adrede mencionados: Couros e Peles, Madeiras, Química, Metalúrgica e Alimentos, não aparecendo apenas Mecânica.

4.1.3

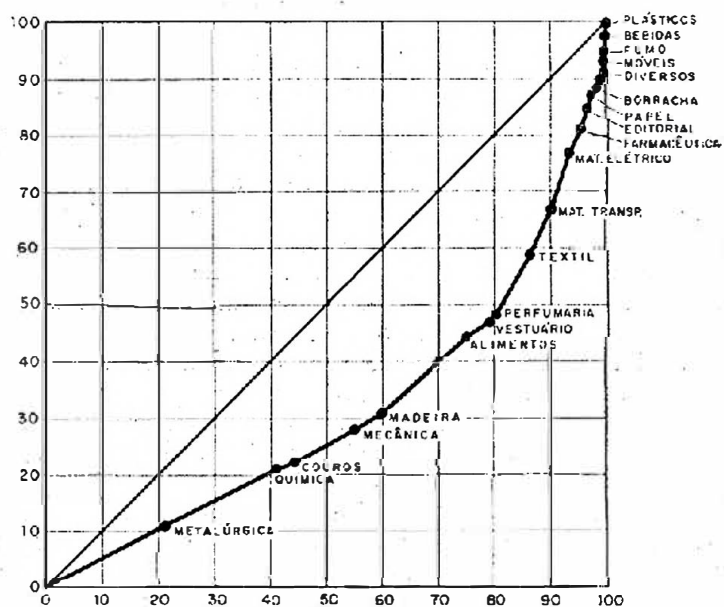
Concentração das Exportações

As participações e os "graus de abertura" mais elevados em certos setores, reduzidos e até mesmo desprezíveis em outros, sugerem que a composição da pauta de manufaturados seja algo diversa da estrutura da produção industrial interna. E ainda mais, admitindo-se que a demanda interna não se diferenciaria muito, em sua composição, dos "padrões" internacionais, essa assimetria entre composição da produção e exportação industrial, que se caracterizaria por certa concentração das exportações em alguns setores, levaria à conclusão de que em tais setores estariam presentes melhores condições de competitividade para os produtos nacionais.

Quatro setores, Alimentos, Metalúrgica, Química e Têxtil, que em 1969 perfaziam 44,77% do valor da transformação industrial,³ em 1970 representaram 62,52% do valor exportado. Se a esses quatro acrescentar-se Material de Transporte, Material Elétrico e Mecânica, ter-se-ão respectivamente, 65,66% e 81,00%. Por outro lado, seis setores (Minerais Não-Metálicos, Farmacêutica, Editorial, Vestuário, Bebidas e Papel), que somam 20,83% do valor da transformação interna, perfazem tão-somente 6,75% do valor das exportações. Uma visão sucinta dessa relativa concentração é apresentada no Gráfico IX cuja construção é um arremedo da Curva de Lorenz, utilizada em análises de distribuição de renda. No eixo horizontal do gráfico mostram-se participações acumuladas dos diversos setores na pauta de exportações (1970) e,

³ IBGE, *Anuário Estatístico*, 1971.

CURVA DE CONCENTRAÇÃO DA EXPORTAÇÃO (20 SETORES INDUSTRIAIS)



no eixo vertical, as respectivas participações no valor da transformação industrial (1969). Observe-se que a "barriga", saltada pela linha, deve-se principalmente aos setores Metalúrgica, Química, Conros, Mecânica, Madeiras e Alimentos

4.2

Competitividade Industrial Brasileira e a Evolução das Exportações de Manufaturados

Os itens anteriores evidenciaram claramente a tendência à concentração das exportações em alguns grupos de produtos. Foi sugerido que esse fato poderia indicar a presença de vantagens comparativas de custo na oferta industrial do Brasil. À luz dessa possibilidade, procurar-se-á, nesta seção, aprofundar um pouco mais a análise da composição dessas exportações. Mais especificamente, procurar-se-á verificar se existem diferenças significativas entre o grau de competitividade dos produtos exportados e a competitividade média da indústria brasileira. A medida ideal do grau de competitividade seria dada pela relação $\frac{P_{xj}}{P_{ij}}$ onde P_{xj} seria o preço de exportação do Brasil para o produto j e P_{ij} o correspondente preço médio vigente no mercado internacional. Se fosse possível obter os P_{xj} e P_{ij} para todos os produtos manufaturados produzidos no Brasil, exportados ou não, seria também possível construir duas relações médias de preço, a partir das fórmulas abaixo:⁴

$$i) \quad P_{x/i} = \sum_j \left(\frac{P_{xj}}{P_{ij}} \right) \cdot a_j, \text{ com } \sum_j a_j = 1.$$

$$ii) \quad P_{d/i} = \sum_k \left(\frac{P_{dk}}{P_{ik}} \right) \cdot a_k, \text{ com } \sum_k a_k = 1.$$

⁴ Trata-se aqui da competitividade em termos de preços efetivos aos quais os produtos de todo tipo poderiam ser ofertados ao exterior

onde:

- $P_{x/i}$ = Relação entre preço médio dos produtos exportados pelo Brasil e preço médio de produtos similares no mercado internacional;
- $P_{d/i}$ = Relação entre preço médio de todos os produtos fabricados pela indústria brasileira e preço médio de similar importável, ou preço médio de similares no mercado internacional;
- a_j = Participação de cada produto j na pauta de exportação;
- a_k = Participação de cada produto k na produção industrial interna.

Se $P_{x/i}$ fosse significativamente inferior a $P_{d/i}$, ter-se-iam indicações adicionais de que a composição das exportações se orienta no sentido dos produtos mais competitivos, ou seja, o país estaria exportando mercadorias para as quais dispõe de vantagens comparativas de custo. Essas vantagens comparativas poderiam ser provenientes de várias causas, normalmente consideradas pela teoria do comércio internacional. Seriam produtos, por exemplo, intensivos de mão-de-obra e alguns recursos naturais, fatores relativamente abundantes internamente, logo, mais baratos; poderiam ser produtos intensivos de capital porém tecnologicamente obsoletos nos países industrializados, onde a produção implicaria altos custos de oportunidade — nesse caso o Brasil estaria se beneficiando de mercados residuais que de alguma forma ainda se fariam presentes; produtos modernos e intensivos de capital, porém exportados para países da América Latina, mais carentes ainda desses fatores que o Brasil — nesse caso o país estaria se beneficiando de vantagens tarifárias no âmbito da ALALC, de proximidade geográfica, etc.; produtos intensivos de capital porém pouco utilizadores de mão-de-obra qualificada, que segundo alguns economistas ⁵ é atualmente o fator escasso por excelência no mercado internacional; enfim, certamente alguma combinação desses e de outros fatores estaria prescrite, “explicando” a competitividade dos produtos exportados. Nos últimos anos, alguns interessantes estudos procuraram tes-

5 D. Keasing. *Vide* Seção 4.4 desse capítulo.

tar a presença de vários desses fatores, e apesar de nem sempre apresentarem resultados rigorosamente satisfatórios, servem bem como ilustrações das possíveis origens das vantagens comparativas brasileiras.⁶

Nesta seção não se terá como objetivo dar prosseguimento a essa linha de análise. Procurar-se-á agora constatar se de fato $P_{x/i}$ é significativamente menor que $P_{d/i}$, e se assim for, ficará claro que a concentração das exportações em certos produtos industriais se deve, efetivamente, a diferenças de competitividade entre os produtos. Tentar-se-á, adicionalmente, analisar as variações relativas de $P_{x/i}$ e $P_{d/i}$, entre 1964 e 1970. Se, por exemplo, $P_{x/i}$ no ano de 1970 for significativamente menor que $P_{x/i}$ de 1964 ter-se-á indicações de que o grande crescimento das exportações se efetivou com a *participação mais intensiva de produtos competitivos*⁽ⁱ⁾ e/ou com *sensíveis reduções de custo dos produtos exportados*.⁽ⁱⁱ⁾ Na hipótese de (i) ter ocorrido, ter-se-ia, pelo menos, conseguido alguma redução no custo social da produção de divisas através de alguma realocação de recursos (na margem, pelo menos). Esse é o chamado "efeito estático", contemplado pela teoria clássica das vantagens comparativas. Na segunda hipótese, teria ocorrido, além disso, aumento na eficiência industrial, beneficiando a atividade exportadora e/ou dela recebendo benefícios. Esse segundo efeito, chamado "dinâmico", vem recebendo muito maior atenção na literatura recente.⁷ Possivelmente, ter-se-ia uma combinação desses dois efeitos, e isso indicaria que o crescimento das exportações foi de fato "eficiente". Caso, contudo, a comparação demonstrasse que o índice de 1970 é superior ou igual ao de 1964, haveria razões para supor que o sistema de incentivos fiscais estaria, de certa forma, subsidiando a maior participação no mercado exportador de produtos menos competitivos ou, em outras palavras, dentro do conceito estático das vantagens comparativas, estaríamos caminhando para exportações dos fatores escassos no Brasil. Essa possibilidade talvez exista, de vez que pelo menos dois estudos recentes mostraram que os incentivos fiscais não estão sendo uniformemente distribuídos e que essa desi-

6 Na Seção 4.4 apresentam-se algumas ilustrações adicionais.

7 Vide, por exemplo, Bela Balassa e Associados, *The Structure of Protection in Developing Countries* (John Hopkins Press Ed., 1971).

gual distribuição não faz sentido do ponto de vista da eficiência da alocação de recursos.⁸ Nesse caso, possivelmente, estariam sendo produzidas divisas adicionais a custos sociais crescentes.

Outra comparação interessante partiria das relações $\frac{P_{x/i}}{P_{d/i}}$

para 1964 e 1970. Espera-se que normalmente esses quocientes sejam inferiores a 1. Contudo, se entre os dois anos extremos a relação aumentasse (tendendo a 1), poder-se-ia concluir, desde que se admitam sensíveis reduções em $P_{x/i}$, que a competitividade dos produtos industriais brasileiros aumentou

amplamente, pois que então o aumento de $\frac{P_{x/i}}{P_{d/i}}$ só seria possível com reduções mais substanciais de $P_{d/i}$. Nessas circunstâncias, nada impediria que se concluísse que o aumento da competitividade industrial foi de forma geral fator de grande responsabilidade na consecução dos elevados níveis de exportações de manufaturados.

A construção dos índices $P_{x/i}$ e $P_{d/i}$, contudo, não seguiu as fórmulas mencionadas, pois tal implicaria o conhecimento dos preços internos e internacionais de todos os produtos fabricados no País. A alternativa então considerada foi aceitar os percentuais de proteção tarifária média, já estimados nos estudos anteriores a este,⁹ como *proxys* aceitáveis, das relações $P_{x/i}$ e $P_{d/i}$, desde que se admita a vigência de um sistema protecionista no Brasil, quando então os níveis tarifários guardariam relação direta com os diferenciais de preços internos *vis-à-vis* de importação. A utilização de tarifas, ao invés de relações efetivas de preços, leva a algumas ressalvas no que concerne às comparações anteriormente citadas. Entre 1964 e 1970, especialmente entre 1967/1968, verificaram-se substanciais reduções dos níveis tarifários médios. Em parte, tais reduções visaram à eliminação das chamadas tarifas "redundantes"¹⁰ que implicavam protecionismo excess-

8 Ver *Exportações Dinâmicas Brasileiras e Foreign Trade Policy in Brazil*, (Bergsman, 1970, mimeog.).

9 Joel Bergsman, e Pedro Malan, "A Estrutura de Proteção Industrial no Brasil", *Revista Brasileira de Economia*, (junho/1970); e Joel Bergsman, *Foreign Trade Policy in Brazil*, *supra cit.*

10 Tarifas muito superiores às efetivas relações de preços.

sivo e desnecessário. Por outro lado, tais medidas visavam também ao aperfeiçoamento da pauta tarifária, que desde a sua criação, em 1957, não havia sofrido qualquer reforma de maior amplitude. Finalmente, foi também objetivo explícito da reforma reduzir o próprio nível "desejado" de proteção à indústria brasileira, tendo em vista o já longo período de maturação desse parque industrial. Em face dessas circunstâncias, quase certamente que o índice $P_{x/i}^{1970}$ de 1970 teria que ser inferior ao de 1964 e apenas parte dessa diferença se correlacionaria efetivamente com os aumentos de competitividade dos produtos exportados; a outra parte se deveria tão-somente ao aprimoramento do sistema; mas, separar as duas parcelas é praticamente impossível.

Pode-se, contudo, estimar "faixas" de variações desses índices. Suponha-se inicialmente que entre 1964 e 1970 não tenha havido qualquer aumento de competitividade industrial. Nesse caso, as tarifas de 1970 estariam certamente medindo mais adequadamente as "verdadeiras" relações de preços ($P_{x/i}$). Poder-se-ia então utilizá-las para o cálculo de $P_{x/i}$ tanto para o ano de 1964 quanto para 1970, e nesse caso as possíveis diferenças entre os dois índices se deveriam tão-somente à recomposição da pauta de exportações, ou seja, à já citada *participação mais intensiva de produtos relativamente mais competitivos*. Ora, como provavelmente houve também alguma melhoria na competitividade industrial, em geral,¹¹ a diferença entre esses índices, caso $P_{x/i}^{1970} < P_{x/i}^{1964}$ (c/tarifas de 1970), serviria como estimativa *mínima* do aumento da competitividade das exportações. Por outro lado, a diferença entre $P_{x/i}^{1964}$ (com tarifas de 1964) e $P_{x/i}^{1970}$ seria algo como uma estimativa *máxima* dessa variação de competitividade, tanto devida à recomposição da pauta como a melhorias mais amplas da competitividade industrial.

Em resumo, poder-se-iam admitir as seguintes alternativas para $P_{x/i}$:

- 1) $P_{x/i}^{1964}$ (c/tarifas de 1970) $>$ $P_{x/i}^{1970}$, houve, seguramente, aumento de competitividade, sendo a diferença entre

11 Quando muito não seja, devido simplesmente à maior utilização da capacidade instalada, e à conseqüente redução de custos médios.

os dois índices o limite mínimo desse aumento. Nesse caso, a diferença entre $P_{x/i}^{1964}$ (c/tarifas de 1964) e $P_{x/i}^{1970}$ daria o limite máximo ;

2) $P_{x/i}^{1964}$ (c/tarifas de 1970) $< P_{x/i}^{1970}$ e $P_{x/i}^{1964}$ (c/tarifas de 1964) $> P_{x/i}^{1970}$; essa situação é inconclusiva, desde que pareça extremamente difícil saber que parcela da redução das tarifas entre 1964 e 1970 se contrapõe efetivamente às reduções de custos;

3) $P_{x/i}^{1964}$ (c/tarifas de 1964) $< P_{x/i}^{1970}$, situação exatamente oposta à primeira, entre 1964 e 1970 piora a competitividade das exportações, sendo a diferença entre os índices da desigualdade a estimativa mínima dessa piora.

Claro está que nem sempre tarifas expressarão relações de preços, e nesse sentido o pior que poderia acontecer num exercício do tipo proposto seria a ocorrência das já citadas tarifas "redundantes", isto é, superiores às efetivas relações de preço. A situação oposta, ou seja, tarifas inferiores às relações de preço, ocorreria quando parcelas substanciais da demanda interna estivessem sendo atendidas por importações. Basicamente, contudo, o ponto crucial do exercício proposto reside na suposição de que a estrutura tarifária *se correlaciona* com as diferenças de preço, sendo até certo ponto dispensável que *se identifique* com esses diferenciais. O fundamental é que haja certo grau de coerência interna nessa estrutura, o que permitiria comparações "razoáveis" entre subgrupos de produtos (os "exportáveis" e todos os "produzíveis" internamente).

Bergsman,¹² porém, habilmente procurou evitar tarifas superiores ou inferiores aos preços efetivos através de alguns ajustamentos nas taxas oficiais,¹³ para os quais contou "com a colaboração do *staff* do Conselho de Política Aduaneira".¹⁴ Reproduzindo as palavras de Bergsman, foram as seguintes as correções efetuadas:

i) Para 22 mercadorias intermediárias *standard* foram realizadas comparações entre preços CIF e preços por ata-

¹² Joel Bergsman, *op. cit.*

¹³ Essas tarifas encontram-se em Correa, *et alii*..., *Tarifa das Alfândegas*, (Rio, 1970).

¹⁴ *Foreign Trade Policy*..., *op. cit.*, p. 50.

cado no Brasil, e tais comparações utilizadas no lugar das tarifas;

ii) Para produtos importantes de exportação, o preço FOB foi usado diretamente;

iii) Quando os valores mínimos claramente superestimavam os preços internacionais, as tarifas foram reajustadas para refletir tais diferenças;

iv) Para as mercadorias importadas, as taxas de direitos efetivamente pagas foram consideradas no lugar das tarifas.

Essas tarifas reais foram agregadas com 51 grupos de produtos, utilizando-se ponderações de 1967 provenientes da publicação "Produção Industrial", do IBGE. Desses 51 grupos foram excluídos os que não tiveram relevância para efeito de exportação (no período considerado), os que abrangiam produtos aqui não classificados como manufaturados e alguns outros sobre os quais persistiram dúvidas quanto à natureza dos produtos incluídos. Ao todo, excluíram-se 21 grupos.¹⁵ Considerou-se, então, cada grupo como um elemento j , na construção dos índices $P_{x/i}$. O Anexo VI apresenta a listagem desses grupos com suas respectivas participações nas exportações de 1964 e 1970 e as tarifas "ajustadas". Bergsman já havia estimado com bastante cuidado o índice $P_{d/i}$; em consequência, essa avaliação será aqui considerada para efeito de comparação com $P_{x/i}$.¹⁶

A utilização de "tarifas ajustadas" em substituição às relações $\frac{P_x}{P_i}$ altera a fórmula de $P_{x/i}$ para:

$$P_{x/i} = \sum_j t_j a_j$$

onde t_j = tarifa ajustada para o produto j . Alteração análoga far-se-ia para $P_{d/i}$, conquanto nesse caso, como já mencionado, tenham sido utilizadas as estimativas publicadas por Bergsman. Com a fórmula acima calcularam-se os índices para 1964 e 1970.

15 Foram excluídos: Agricultura, Pesca, Açúcar, Minério de Ferro, Outros Minerais Metálicos, Outros Minerais, Bicicletas, Motocicletas, Aviões, Navios, Produtos de Confeitaria, Carvão, Materiais de Construção, Carne Congelada, Carnes, Cereais, Sacos, Malas e Linóleos, Madeira em Bruto, Sintéticos, Componentes Metálicos e Outros.

16 Vide pp. 112 a 128, item 4, de "Foreign Trade...", *op. cit.*

O índice $P_{x/i}$ de 1964 foi calculado utilizando-se as tarifas de 1964 (que vigoraram até fevereiro de 1967) e as de 1970. O valor de $P_{x/i}^{1964}$ com tarifa de 1970, quando comparado com $P_{x/i}^{1970}$, permite que se observem as variações desse índice devidas apenas à recomposição da pauta de exportações (*vide* p. 13, *op. cit.*, hipótese i). Os resultados numéricos são mostrados no Quadro IV.6:

Quadro IV.6

ESTIMATIVAS DOS ÍNDICES: PREÇO DE EXPORTAÇÃO/PREÇO INTERNACIONAL

Relação: 1964		1970	$\frac{P_{x/i}^{1970}}{P_{x/i}^{1964}}$	$\frac{P_{x/i}}{P_{d/i}}$		
					1970	1964
$P_{x/i}$	1,4516 (c/tarifas de 1964)	1,2491	0,8605	0,7286	0,8445	
	1,2866 (c/tarifas de 1970)		0,9709			
$P_{d/i}$	1,99 °	1,48 °				

FONTE: *Vide* Anexo VI.

° Extraído de Joel Bergsman, *op. cit.*

Os dados do Quadro IV.6 permitem algumas conclusões interessantes:

a) Com referência à variação de $P_{x/i}$ entre 1964 e 1970, pode-se observar que é válida a primeira hipótese anteriormente citada, ou seja, $P_{x/i}^{1964}$ (c/tarifas de 1970) > $P_{x/i}^{1970}$ e, obviamente, $P_{x/i}^{1964}$ (c/tarifas de 1964) > $P_{x/i}^{1970}$. Isso significa que no período considerado a expansão das exportações de manufaturados foi obtida com *sensível aumento da competitividade média dos produtos exportados*; ¹⁷

¹⁷ A seção seguinte chegou à mesma conclusão com metodologia inteiramente diversa.

b) Essa melhoria de competitividade foi, no mínimo, de 2,91%, e no máximo de 13,95%, em consequência da redução da "gravosidade" dos produtos brasileiros de cerca de 45%, $\left(1 - \frac{0,2491}{0,4516}\right)$;

c) Tanto em 1964 quanto em 1970, $P_{x/i} < P_{d/i}$, sendo maior a diferença em 1964, o que provavelmente indica que a competitividade dos produtos nacionais melhorou de forma geral.

Esses resultados explicam afinal o porquê da concentração das exportações em certos setores, como observado no capítulo anterior. Trata-se, realmente, de atividades mais competitivas.

O significado desse exercício pode provocar no leitor pouco familiarizado com os fatos recentes das exportações brasileiras uma certa perplexidade. Se as tarifas são em geral ainda elevadas (em 1970, os preços médios de exportação eram quase 25% superiores aos níveis internacionais), como pode haver exportação? A resposta é simples: em primeiro lugar, as tarifas se referem a médias de grupos de produtos fabricados por grande número de estabelecimentos; o certo seria, talvez, considerá-las como mais próximas dos custos marginais das unidades menos eficientes e referentes a produtos menos competitivos. Em segundo lugar, não se considerou ainda o efeito dos incentivos, que será objeto da Seção 4.6. Como será demonstrado, os subsídios indiretos advindos dos incentivos elevam-se a níveis superiores à grande parte das tarifas médias, mais que compensando os diferenciais de preços. Finalmente, é oportuno reiterar que as tarifas, por melhor que possam ser "ajustadas", não passam de indicadores relativamente pobres dos diferenciais de preços, utilizados diante da impossibilidade de se obter, no estágio atual, dados fidedignos de preços ou custos. Talvez o único mérito real desse exercício seja o de evidenciar a concentração das exportações em setores "menos protegidos", ressaltando ainda que essa tendência efetivamente se acentuou no período em análise.

4.3

Uma Avaliação Alternativa da Evolução da Competitividade das Exportações de Manufaturados

A seção anterior sugeriu a conclusão de que teria havido, entre 1964 e 1970, aumento efetivo da competitividade dos produtos manufaturados exportados pelo Brasil. Se de fato existiu relação aproximadamente constante entre tarifas de importações e custos internos médios, essa melhoria de competitividade terá variado, a grosso modo, entre 3% e 14%. Nesta seção, procura-se avaliar esse provável aumento de competitividade através de seus resultados concretos. Admite-se, inicialmente, que as possibilidades de o Brasil ter obtido aumentos nas exportações com tais produtos, a níveis superiores à expansão da demanda mundial, teriam residido, em parte, no fato de ter sido possível aumentar a competitividade média dos produtos exportados, já que a estrutura dos mercados do Brasil pouco se alterou no período.

Em outras palavras, tivessem os preços de produtos exportáveis do Brasil se mantido não decrescentes, em comparação com os demais países exportadores de produtos concorrentes, dificilmente teria sido possível elevar a participação relativa de cada produto no mercado internacional.

Contudo, sabe-se que os mercados dos diversos produtos manufaturados se expandem a taxas desiguais, ou seja, algumas mercadorias desfrutam de condições mais favoráveis de crescimento de demanda que outras. Ora, nessas condições, se na composição da pauta brasileira de exportações predominassem mercadorias de demanda mais "dinâmica", mesmo com pequenos aumentos de competitividade teria sido possível ao País beneficiar-se de crescimentos maiores de exportações do que aqueles que vigorariam caso preponderassem na pauta produtos "menos dinâmicos". Em poucas palavras, dependendo da composição inicial da pauta e expandindo-se as exportações de cada produto às taxas de crescimento da demanda internacional e, portanto, mantendo-se a competi-

tividade brasileira pouco variável em relação aos demais países concorrentes, chegar-se-ia ao fim de certo período a valores diferentes, tanto maiores quanto mais favorável a composição da pauta no sentido de inclusão de produtos mais dinâmicos.

Nestas condições, se a competitividade tivesse aumentado preferencialmente no sentido de tais produtos "dinâmicos", a taxa de crescimento das exportações brasileiras teria sido bem maior que a da demanda internacional, por dois efeitos: o aumento da competitividade que resultaria na conquista de novos mercados, e a própria evolução mais favorável desses mercados.

Se, contudo, a competitividade do Brasil se orientasse em direção a produtos menos dinâmicos, o País poderia contar com efeitos expansionistas mais reduzidos, já que a demanda evoluiria a taxas menores.

Já ficou implícito o fato de que as exportações brasileiras conseguiram expandir-se a taxas bem superiores às internacionais. Nesse caso, poder-se-ia afirmar que essa diferença seria a soma algébrica dos efeitos "*aumento de competitividade*" e "*recomposição da pauta*". O segundo efeito evidenciaria os resultados de melhorias relativas maiores na competitividade de produtos de demanda mais dinâmica.

Talvez se afigurasse interessante, então, *simular dois diferentes* resultados hipotéticos para as exportações de produtos industriais em 1970:

- 1 — aquele que seria obtido sem qualquer modificação na competitividade relativa dos produtos exportados. Nessas condições, os produtos da pauta poderiam evoluir no máximo às mesmas taxas de crescimento da demanda internacional e,
- 2 — aquele que seria obtido caso se alterasse a competitividade *entre* os diversos produtos de exportação do Brasil, mas sem que se modificasse substancialmente a competitividade média do Brasil *vis-à-vis* os demais países. Nesse caso, haveria uma recomposição na pauta de exportáveis, e se nessa recomposição, devido a medidas internas de política econômica, variações relativas de preços dos fatores, etc. beneficias-

sem produtos de demanda mais dinâmica, teria havido um ganho puro e simples devido a tais alterações das vantagens comparativas brasileiras. Nessas condições, os produtos evoluíam também às mesmas taxas internacionais, porém a composição à qual se aplicariam essas taxas seria dada pela composição média efetivamente obtida ao longo do período, desde que se admita como sendo essa a que melhor reflita as variações relativas de competitividade entre produtos exportáveis pelo Brasil.

Esses dois resultados seriam, então, comparados com o efetivamente obtido em 1970. Poder-se-ia, em seguida, decompor o aumento efetivo das exportações em três parcelas: uma devido à simples expansão da demanda mundial, outra devido à "recomposição" da pauta e, finalmente, a terceira decorrente do aumento da competitividade industrial brasileira.

O procedimento prático utilizado para tais "simulações" seria o seguinte:

i — Desagregada a pauta de manufaturados nos 20 setores já apresentados, calcular-se-iam as taxas de evolução de demanda mundial (considerando-se os 24 países já citados no Quadro IV.5), no período de 1970/1964;

ii — Aplicando-se essas taxas aos valores exportados em 1964, para cada um dos 20 setores, chegar-se-ia a um valor hipotético relativo ao ano de 1970. Esse valor indica qual teria sido a exportação de manufaturados, naquele ano, caso essas exportações tivessem crescido às mesmas taxas de crescimento mundial;

iii — Se esse valor, quando comparado com o efetivamente obtido em 1970, se mostrasse inferior, poder-se-ia afirmar que teria *melhorado a composição da pauta, em favor de produtos de crescimento mais dinâmico e/ou teria aumentado a competitividade dos produtos exportados em geral*, o que teria permitido aumentos de participação nos mercados internacionais.

iv — A separação dessas duas "componentes" do crescimento poderia ser feita, em termos aproximados, da seguinte

te maneira. Como já mencionado no Capítulo II, a taxa média de crescimento global poderia ser exprimida através da igualdade:

$$r_t = \sum_{i=1}^{20} \gamma_i \cdot r_i$$

onde:

r_t = taxa global de crescimento das exportações de manufaturados, no período 1970-1964;

γ_i = participação média na pauta, no mesmo período, dos produtos do setor i ;

r_i = taxa média de crescimento das exportações do setor i , no período.

Então:

$$X_t^{1970} = X_t^{1964} (1 + r_t)^6 = X_t^{1964} \left(1 + \sum_{i=1}^{20} \gamma_i r_i \right)^6 =$$

(1)
(2)

$$= \sum_{i=1}^{20} X_i^{1964} (1 + r_i)^6 \quad \text{com,} \quad \sum_{i=1}^{20} \gamma_i = 1$$

(3)

onde, X_t^{1970} = valor total das exportações de manufaturados em 1970;

X_t^{1964} = valor total dessas exportações em 1964;

X_i^{1964} = valor das exportações do setor i , em 1964.

Se na igualdade (2) substituírem-se as taxas r_i efetivamente atingidas pelas exportações brasileiras, pelas obtidas internacionalmente, embora mantendo-se os γ_i efetivamente realizados, chegar-se-ia a outro valor hipotético para as exportações em 1970, que mostraria o resultado do incremento das exportações apenas em função da "recomposição" da pauta, porém, com as taxas de crescimento do mercado mundial. Neste caso, ter-se-iam três valores para as exportações de 1970:

$$1) \quad X^{1970} = \sum_{i=1}^{20} X_i^{1964} (1 + r_i)^6$$

$$2) \quad X_1^{1970} = \sum_1^{20} X_i^{1964} (1 + r_i^a)^6$$

$$3) \quad X_2^{1970} = X^{1964} \left(1 + \sum_1^{20} \gamma_i \cdot r_i^a \right)^6$$

$$\text{com } \sum_{i=1}^{20} \gamma_i = 1.$$

onde X^{1970} = valor efetivo das exportações em 1970;

X_1^{1970} = valor hipotético, em 1970, na hipótese do crescimento às taxas médias internacionais (r_i^a);

X_2^{1970} = valor hipotético, em 1970, na hipótese do crescimento às taxas médias mundiais, porém, com a "recomposição" da pauta efetivamente realizada (γ_i).

Os resultados finais dos valores (em US\$ 1.000) de X^{1970} , X_1^{1970} , e X_2^{1970} são mostrados a seguir (no anexo VII constam as tabelas de cálculo, com os valores das exportações efetivas e hipotéticas de cada um dos 20 setores):

$$X^{1964} = \text{US\$ } 133\,051$$

$$X^{1970} = \text{US\$ } 525\,752$$

$$X_1^{1970} = \text{US\$ } 279\,349$$

$$X_2^{1970} = \text{US\$ } 262\,994$$

Pode-se concluir, à luz desses resultados, que, tivessem as exportações evoluído às taxas internacionais, a partir da composição de 1964, o acréscimo da receita em 1970 teria sido de US\$ 146 298, ($X^{1970} - X^{1964}$); com a recomposição da pauta e as mesmas taxas internacionais, o ganho teria sido menor: US\$ 129 943, ($X_2^{1970} - X^{1964}$). Nessas condições, o ganho líquido com o aumento da competitividade teria sido de US\$ 262 758 ($X^{1970} - X_2^{1970}$). Em síntese, da diferença efetiva do valor exportado em 1970 para 1964, de US\$ 392 701, 66,9% (US\$ 262 758) teria sido devido ao aumento da com-

petitividade, enquanto 33,1%, (US\$ 129 943) à expansão da demanda mundial de produtos exportados pelo Brasil. Assim, tivesse “estacionado” a demanda mundial ao nível de 1964, ainda assim teria sido possível, hipoteticamente, elevar a receita em cerca de 197,5% do que resultaria uma taxa média anual de crescimento de quase 20% ao ano.

O ganho líquido resultante da pura “recomposição” da pauta, mostrou-se afinal *negativo* — US\$ 16 355, ($X_2^{1970} - X_1^{1970}$). Esse resultado indicaria que essa recomposição *não se processou no sentido dos produtos de demanda mais dinâmica no mercado internacional*, e sim a favor de produtos para os quais, provavelmente, foram maiores as possibilidades competitivas brasileiras. De fato, o resultado negativo indicaria que a “cesta” de produtos exportados pelo Brasil se beneficiou de um crescimento de demanda internacional inferior ao crescimento médio do mercado. Fica assim ratificada a conclusão das Seções 4.1 e 4.2 de que a composição de pauta brasileira espelha muito mais vantagens comparativas de custo que a estrutura de demanda mundial.

Estudo semelhante desenvolvido para um grupo de países industrializados chegou a conclusões diferentes, como era de se esperar.¹⁸ Dos seis países analisados, apenas dois, Japão e Itália, apresentaram, no período 1962/67, aumentos líquidos devido à maior competitividade, bem superiores aos aumentos em função da “realocação” da pauta, apesar de a maior parcela de aumento ter-se devido sempre ao incremento da demanda mundial. O Japão apresentou-se, por outro lado, como o país que teria auferido, em termos absolutos, o maior ganho com a recomposição da pauta, dentre os seis países considerados.¹⁹

Uma observação final que restaria acrescentar é de que tal tipo de evolução das exportações terá que se alterar no futuro, caso se pretenda manter as mais elevadas taxas de crescimento possíveis. O que se verificou é que as vantagens

18 Ver “El Fomento de Las Exportaciones en el Japon Y la Aplicacion de Esa Experiencia a América Latina”, em *Boletín Económico para América Latina* (CEPAL, 1966). Ver, ainda, Balassa, *et alii...*, *op. cit.*, parte I, p. 40.

19 Estados Unidos, França, Itália, Japão, Alemanha Ocidental e Reino Unido.

comparativas de custo do Brasil não se originam, em média, nos setores mais “dinâmicos”, em termos internacionais, embora tenham permitido ganhos de mercado, em grande parte devidos à pequena participação do Brasil. Ora, na medida em que se eleve essa participação, como já vem ocorrendo em alguns setores específicos (calçados e têxteis — por exemplo), as taxas de crescimento poderão, na melhor das hipóteses, acompanhar o crescimento da demanda, e se tal evolução é mais lenta que em outros setores, ter-se-ia o crescimento das exportações globais limitado a taxas inferiores às que poderiam ser obtidas caso se seguissem setores “dinâmicos”, como vem fazendo Japão e Itália, entre outros países.

4.4

As Vantagens Comparativas

Se existe clara assimetria entre a composição das exportações e da oferta industrial interna, e entre aquela e a “estrutura internacional” (média dos 24 países já mencionados), surge em destaque a hipótese de que a explicação da atual composição das exportações se deve acentuadamente à presença de vantagens comparativas (ou absolutas) de custo, presentes em alguns setores produtivos. Por outro lado, o sistema de incentivos às exportações, descrito no Capítulo I, poderia também, em parte, condicionar alguma “especialização setorial”, desde que conseguisse influenciar significativamente a competitividade e/ou lucratividade de alguns produtos.

As versões tradicionais da teoria pura do comércio internacional procuram explicar o *product mix* exportado por um país basicamente em função de fatores do lado da oferta, admitindo variância relativa menor na composição da demanda dos diversos países. Segundo Bertil Ohlin,²⁰ cada país

²⁰ Vide: Bertil Ohlin, “Interregional and International Trade”, *Harvard Economic Studies*, Vol. 39 (Cambridge, Mass. 1933). Trata-se da obra clássica sobre o tema, considerada o marco da “teoria positiva” do comércio internacional.

exportaria predominantemente produtos intensivos de seus fatores abundantes, logo relativamente mais baratos, e importaria os intensivos de recursos relativamente escassos. A idéia, em termos muito simplistas, era a de que em assim procedendo estariam utilizando de forma eficiente a suposta dotação fixa de fatores disponíveis internamente, já que os processos produtivos seriam pouco variáveis entre países. Evidentemente, essa conclusão só seria válida a partir das hipóteses usualmente explicitadas de perfeita mobilidade interna e de total imobilidade internacional de fatores, de preços que refletissem a escassez relativa dos mesmos, livre comércio, etc.

Se os clássicos David Ricardo e John Stuart Mill se concentraram especialmente em mostrar os efeitos benéficos do comércio, supondo, conseqüentemente, enfoques tipicamente "normativos", a partir de Ohlin surgiu uma explicação mais atracente das razões da especialização internacional.²¹ Admitindo o teorema de Heckscher-Ohlin, muitos e interessantes estudos empíricos se desenvolveram, a partir do trabalho pioneiro de W. Leontief, que, paradoxalmente, ao examinar a composição das exportações dos Estados Unidos, *vis-à-vis* suas importações, chegou a conclusões singulares, pois evidenciou que o país estaria importando produtos intensivos em seu fator abundante (capital) e exportando os intensivos no fator relativamente escasso (mão-de-obra). Esses resultados, longe de desanimar, encorajaram outros estudos empíricos e mesmo aperfeiçoamentos da própria teoria. A mais famosa "teoria aperfeiçoadora" foi desenvolvida recentemente por Donald Keesing,²² partindo da idéia da não homogeneidade dos fa-

21 Segundo os clássicos, essa "explicação" seria encontrada nas diferenças de produtividade da mão-de-obra entre países, se se conserva a hipótese simplista de um único fator de produção (trabalho). Se se "moderniza" a idéia, dir-se-ia que as diferenças residiriam nas funções de produção, sendo essa interpretação bem mais fraca. Ver, a propósito dessa discussão, o interessante artigo: "The Pure Theory of International Trade: A Survey", de J. Bhagwati, em *Surveys of Economic Theory*, Vol. II.

22 D. B. Keesing: "Labor Skills and Comparative Advantage"; *American Economic Review*, (1965).

tores, particularmente no que diz respeito ao fator trabalho. Sua conclusão é de que os Estados Unidos e outros países industrializados teriam na mão-de-obra qualificada (*labor skill*) suas reais vantagens comparativas. Exportariam, conseqüentemente, produtos intensivos em *skill*, e importariam outros intensivos em mão-de-obra menos qualificada e até mesmo capital, dependendo do país com o qual estariam comercializando.

O estudo empírico de Keesing apresentou resultados bastante satisfatórios no sentido de confirmar a hipótese básica e, em conseqüência, seu pensamento passou a predominar em vários estudos posteriores. Como corolário dessa reformulação, aos países menos desenvolvidos caberia o suprimento internacional de produtos intensivos em mão-de-obra não qualificada, que seria, assim, o fator abundante por excelência. Evidentemente, o que em grande parte distinguiria as vantagens comparativas entre esses países seria a disponibilidade de certos recursos naturais, cujo processamento seria feito com mão-de-obra menos qualificada.

Por outro lado, o famoso "paradoxo de Leontief" não se verificou no caso do comércio entre os Estados Unidos e a Índia, ficando de certa forma estabelecido que, nesse caso, valeria a disponibilidade relativa maior de capital por parte do primeiro como fator gerador de vantagem comparativa. Assim, ficava claro que restaria aos países subdesenvolvidos tão-somente a especialização em produtos intensivos em mão-de-obra não qualificada e/ou recursos naturais não facilmente comercializáveis em bruto.

É preciso atentar aqui para uma característica extremamente importante dessas teorias: trata-se de formulações essencialmente estáticas, isto é, procuram explicar a composição do comércio em determinado momento, em função de determinada dotação de fatores. Naturalmente, como todas as teorias estáticas, prestam-se sempre a exercícios de "estática comparativa", mas nunca são capazes de explicar a evolução dos padrões de comércio, pelo menos em termos que permitam aplicações em estudos empíricos. Essa observação em muito limita o alcance da aplicação dessa teoria dentro do escopo

do presente estudo, uma vez que o interesse aqui é basicamente dirigido à análise da *evolução das exportações após 1964*. Apesar disso, procurou-se desenvolver alguns exercícios que, ao menos, pudessem apontar os principais fatores responsáveis pela atual composição das exportações brasileiras de manufaturados, apelando-se, basicamente, para a hipótese de que tais exportações seriam intensivas em mão-de-obra não qualificada (e recursos naturais, eventualmente). Nessas condições, a composição dessas exportações estaria inversamente correlacionada com indicadores de intensidade de mão-de-obra qualificada e capital, ambos fatores notoriamente escassos no Brasil.

Além dessa opção teórica, procurou-se também correlacionar a composição das vendas externas com os coeficientes de lucratividade da exportação *vis-à-vis* mercado interno, que seriam determinados pela incidência dos incentivos atualmente concedidos aos exportadores. Nessa linha de idéias, admitiu-se que a atuação desses incentivos pudesse já ter contribuído com alguma magnitude para a expansão e maior participação de alguns grupos de produtos na pauta, apesar do relativo curto período de atuação dos mesmos. Contudo, desde que seja rejeitada a hipótese de grandes desigualdades na atuação desses incentivos, o que é admissível em função dos resultados de estudos anteriores,²³ poderia ser também admitida a idéia de que os incentivos provavelmente terão contribuído para a efetivação das vantagens comparativas do custo do Brasil. Neste caso, o interesse maior se concentraria efetivamente no exercício das "vantagens comparativas".

Finalmente, chama-se a atenção para o fato de que os resultados desses exercícios, mesmo quando bem aceitos estatisticamente, devem ser considerados apenas dentro dos estreitos limites em que se circunscrevem: obtidos de uma análise estática da composição recente da pauta de manufaturados que aponta alguns fatores responsáveis pela *atual especialização* internacional do Brasil, não são válidos em termos de perspectivas e potencialidades futuras, mesmo no curto prazo, pois a magnitude dessas exportações, da ordem de 7% do produto industrial poderá levar a conclusões facilmente alteráveis,

23 *Exportações Dinâmicas Brasileiras*, op. cit.

caso se projetem para os próximos anos taxas de crescimento mesmo próximas das médias dos últimos anos. Por último, a qualidade dos dados estatísticos, os problemas que surgem da necessidade de se dispor de dados agregados, e a eventual utilização de indicadores e dados nem sempre perfeitamente adequados às peculiaridades brasileiras, levam também à necessidade de se considerar com prudência qualquer resultado obtido.

4.4.1

Um Teste com a Hipótese de Keesing: Vantagens Comparativas em Função da Mão-de-obra Não-Qualificada

Parte-se da idéia de existência de alto grau de complementaridade entre métodos de produção e suas conseqüentes necessidades, quanto à composição da força de trabalho. Assim, para um dado estoque de capital e determinado padrão tecnológico, certo nível de produtividade seria ditado pela estrutura ocupacional da força de trabalho.

Zymelman²⁴ propõe, a partir dessa hipótese, interessante modelo analítico para determinação de índices de qualificação da mão-de-obra (*skill*), partindo da seguinte função de produção:

$$Q = F_1 (K, L_1, L_2 \dots, L_n) \quad (1)$$

Onde:

Q = quantidade de "produto"

L_i = número de trabalhadores na ocupação i

K = tipo e quantidade de capital.

²⁴ M. Zymelman, *Productivity, Skills and Education in Manufacturing Industries in Planning for Advanced Skills and Technologies*; (New York: ONU, 1969).

O produto *per capita* seria dado por:

$$\frac{Q}{L} = F_2 \left(\frac{K}{L}, \frac{L_1}{L}, \frac{L_2}{L}, \dots, \frac{L_n}{L} \right) \quad (2)$$

Com: $L = L_1 + L_2 + \dots + L_n$, sendo F_2 homogênea do 1.º grau.

Se se admite que a relação $\frac{K}{L}$ é função da estrutura ocupacional de L , então,

$$\frac{Q}{L} = F_3 \left(\frac{L_1}{L}, \frac{L_2}{L}, \dots, \frac{L_n}{L} \right) \quad (3)$$

A hipótese (3) foi testada por Zymelman em cada setor industrial agregado a dois dígitos da classificação ISIC,²⁵ utilizando-se de dados de *cross-section* de 21 países. Os ajustamentos obedeceram à seguinte especificação linear:

$$Y_j = a + b_{1j} \cdot x_{1j} + b_{2j} \cdot x_{2j} + \dots + b_{nj} \cdot x_{nj}$$

Sendo:

Y_j = valor adicionado por pessoa empregada na indústria j ;

Y_{nj} = participação das pessoas alocadas na ocupação n na indústria j em relação à mão-de-obra total empregada na mesma indústria.

Nessas regressões foram usados os seguintes grupos ocupacionais:

- x_1 = profissionais e técnicos
- x_2 = administradores e gerentes
- x_3 = pessoal de escritório
- x_4 = vendedores
- x_7 = trabalhadores braçais

25 International Standard Industrial Classification.

Uma dificuldade encontrada, a partir da distribuição dos grupos ocupacionais supracitada, foi a existência de distorções ao se cruzar a informação do grau de ocupação na indústria com a informação do nível de instrução compatível com aquela ocupação admitindo-se, em alguns casos possíveis, superestimações da ocupação por parte do censo. Objetivando evitar problemas relacionados com tal tipo de incompatibilização, foram definidos, *a priori*, graus de instrução mínima, admissíveis na estrutura de ocupação industrial.

Assim, Zymelman considerou profissionais apenas aqueles com educação universitária ou cursos acima desse nível. Como técnicos foram aceitos apenas os que cursaram a escola secundária ou a escola primária, e rejeitados como pessoal de escritório os de primário incompleto.

Chamando-se x_2 e x_3 as novas variáveis ajustadas pelos níveis educacionais, explicados anteriormente, em x_1 e x_4 , respectivamente, obteve-se para a regressão linear múltipla a expressão:

$$Y_i = a + b_{2j} \cdot x_{2j} + \dots + b_{ij} \cdot x_{ij} + \\ + \dots + b_{yj} \cdot x_{yj}$$

Onde:

Y_i = valor adicionado *per capita*;

x_{ij} = proporção da ocupação *i* na força de trabalho da indústria *j*, ajustada pelo nível educacional.

A fim de melhor ajustar os dados, Zymelman considerou ainda uma nova função, especificada pela seguinte regressão:

$$\text{Log } Y_j = a + b_{2j} \text{ Log } x_{2j} + b_{3j} \text{ Log } x_{3j} + \\ + \dots + b_{yj} \cdot \text{Log } x_{yj}$$

e o grau de significância dos parâmetros envolvidos mostrou-se melhor ajustado aos dados das amostras censitárias.

Ao se mencionar o trabalho de Zymelman, o que se pretende, basicamente, é tentar explicar a relação X_i/Y_i , onde X_i é exportação industrial brasileira da indústria *i* e Y_i o valor

adicionado total nesse setor, em função da intensidade de mão-de-obra qualificada (ou não qualificada) ocupada nesses diversos setores industriais.

Assim, um país com maior dotação de mão-de-obra não qualificada e, portanto, de baixo nível de *skill*, de modo geral os países em desenvolvimento e especificamente o Brasil, seriam compelidos a dimensionar o fluxo de seu comércio externo através de uma estrutura industrial que minorasse a utilização de seus recursos escassos, no caso o *skill*, e fosse abrangente no uso mão-de-obra não qualificada.

Admitida essa hipótese, parece válida a utilização da função de produção sugerida por Zymelman e a aceitação da dependência da relação $\frac{K}{L}$ de cada indústria sobre o grau de *skill* dado pela estrutura ocupacional da própria indústria, na medida em que se admita um relativo grau de complementaridade entre K e L , conforme supõe o modelo.

Entretanto, a utilização de tal tipo de enfoque é feita menos com a intenção de identificar uma função de produção no caso das indústrias exportadoras brasileiras, do que para obter um coeficiente de qualificação de mão-de-obra conforme a produtividade do setor e, portanto, um balisador não viesado para avaliação dos ganhos no comércio externo *vis-à-vis* a dotação de fatores.

Empiricamente, o setor mais intensivo em mão-de-obra qualificada seria aquele para o qual a resposta da produtividade do setor a incrementos de participação da mão-de-obra qualificada (x_2) em relação à força de trabalho, fosse maior, o que na função de produção referida equivaleria a:

$$\frac{\frac{\partial (Q/L)}{\partial (L_2)}}{L} = \frac{\partial y_j}{\partial x_2^2} = b_{2j}$$

Assim, b_{2j} , ou os coeficientes ajustados nas regressões de Zymelman, mediriam o *quantum* de *skill* absorvido em cada setor industrial, identificando-se com um índice de "intensidade de mão-de-obra qualificada setorial".

Procedeu-se, então, a uma análise de correlação serial (*rank correlation*) entre os "graus de abertura" dos setores industriais brasileiros (X_1/Y_1), agregados segundo a classificação ISIC a dois dígitos,²⁶ e os respectivos valores de b_{21} . No Quadro IV.7 a seguir encontram-se as séries das duas variáveis correlacionadas.

Quadro IV.7
ÍNDICES DE SKILL E "GRAUS DE ABERTURA"
POR SETORES

SETOR	Índice de Skill (B_2)	"Graus de abertura" (x/Y)
Minerais Não-Metálicos	270,32	0,010
Metalurgia	162,21	0,029
Mecânica	131,93	0,049
Material Elétrico e de Comunicações	83,85	0,009
Material de Transporte	144,63	0,007
Madeira	121,62	0,059
Mobiliário	306,87	0,002
Papel e Papelão	231,73	0,007
Borracha	251,04	0,003
Química	157,73	0,040
Têxtil	243,53	0,011
Vestuário	63,74	0,005
Produtos Alimentares e Bebidas	283,00	0,019
Fumo	96,20	0,006
Diversas	76,32	0,024

FONTES: M. Zymelman, *op. cit.* (Índice de Skill).

"Produção Industrial", IBGE, e "Comércio Exterior do Brasil", CIEF (graus de abertura).

²⁶ Dados de 1969, extraídos da publicação *Produção Industrial*, do IBGE.

Utilizando-se a técnica de *rank correlation* de Kendall²⁷ chega-se ao coeficiente de $-0,40$, a nível de significância de 94%, o que permite a aceitação da hipótese testada, isto é, da existência de correlação entre os "graus de abertura" para exportação e a intensidade relativa de mão-de-obra não qualificada, já que o sinal apresenta-se negativo. Assim, na medida em que haja uma estrutura ocupacional mais intensiva em mão-de-obra qualificada, exporta-se menos em relação à produção, dada a desvantagem comparativa experimental da pelo Brasil no que concerne à dotação desse fator.²⁸

Esse resultado, embora tecnicamente correto, o que leva a supor ser o mesmo fiel à realidade à que se aplica, não deixa de ser pouco estimulante, pois se acredita que as *linkages* mais favoráveis provêm de exportações que requerem trabalho qualificado.

27 O coeficiente de correlação de Kendall mede o grau de correspondência de dois ordenamentos; sua expressão analítica é dada por:

$$\tau = \frac{S}{\sqrt{\frac{1}{2} n (n-1) - T} \sqrt{\frac{1}{2} n (n-1) - V}}$$

Onde: $S = n^{\circ}$ de *scores*

$n = n^{\circ}$ de observações

$$T = \frac{1}{2} \sum_t t(t-1)$$

$V = \frac{1}{2} \sum_{\mu} (u-1)$, onde t e u são repetições de um valor em cada *rank*. Por outro lado, ∂ é o desvio padrão do coeficiente τ , e é expresso por:

$$\partial = \sqrt{2 \left[\frac{2n+5}{9n(n-1)} \right]}$$

enquanto que a estatística $Z = \tau/\partial$ possui distribuição normal $N[0,1]$.

28 Estudo análogo desenvolvido para 24 países, através de análise de *cross-section*, chegou a conclusões bastante semelhantes, especialmente quando são considerados países de menores níveis de desenvolvimento. Ver Jean-Louis Reiffers, "Réflexions sur les Conséquences du Paradoxe de Leontief", em *Economie Appliquée*, Tomo XXV, n.º 1 (Librairie Genève; Librairie Droz, 1972).

Contudo, conforme adverte muito oportunamente Zymelman, é bastante discutível a idéia de se admitir, para propósitos de planejamento, perfeito entrelaçamento entre divisões geradas e educação formal. Necessita-se, obviamente, pesquisar as diferentes trajetórias percorridas pelos indivíduos até níveis ocupacionais específicos, e assim, contrariamente ao que ocorre com a maioria dos educadores essencialmente preocupados com a educação formal, poder-se-ia detectar a informação daquela maioria de empregados ocupados em níveis qualificados, que os atingem com o treinamento mais informal possível.

Finalmente, não obstante a análise ter sido desenvolvida estatisticamente, fica entendido que as implicações da estrutura ocupacional vigente podem ser alteradas, em função da ênfase que se dê diretamente à orientação do plano educacional, e à modificação dos padrões tecnológicos, voltados para o aproveitamento dos recursos naturais do País.

Isso implicaria em parte o deslocamento da restrição da mão-de-obra não qualificada, num caso, e na modificação da função de produção, no outro, caminhando-se, assim, em direção de "novas" vantagens comparativas.

4.4.2

Outras Medidas de Vantagens Comparativas

Na tentativa de procurar testes alternativos que eventualmente melhorassem os resultados do item anterior, procurou-se desenvolver novas correlações, onde a variável X_1/Y_1 seria "explicada" por alguns indicadores de intensidade de utilização de capital e/ou mão-de-obra qualificada.

Esses indicadores são agora construídos com base em dados estatísticos brasileiros, o que levaria, talvez, a acreditar-se na sua maior adequabilidade.

Ocorrem, contudo, duas desvantagens importantes: por um lado, a própria fraqueza conceitual dos indicadores e, por outro, a conhecida precariedade dos dados estatísticos disponíveis. Apesar desses inconvenientes, julgou-se útil uma

sumaria apresentação dos resultados obtidos que, como se poderá verificar, não foram estatisticamente significantes, não obstante não invalidem as conclusões do item anterior.

Os indicadores considerados foram os seguintes:

i — Salário Médio

Admite-se que possa haver correlação positiva entre níveis médios de salários dos vários setores industriais e níveis médios da qualificação profissional requerida. Supondo-se a não existência de restrições a variações salariais, acima dos níveis mínimos fixados por lei, poder-se-ia talvez admitir que nos mercados de mão-de-obra prevalecessem salários médios mais elevados para qualificações profissionais cuja oferta fosse relativamente mais escassa, provavelmente em categorias profissionais de mais elevados níveis educacionais. Assim sendo, esperar-se-ia a existência de correlação negativa entre “graus de abertura” e salários médios, não obstante os problemas decorrentes de agregação, da qualidade dos dados, de variações regionais de salários, etc.

ii — Relação $\frac{\text{Salários}}{\text{Valor Adicional Total}}$

A relação entre a “folha salarial” e o valor adicionado total (ou valor da transformação industrial), por setor industrial, poderia ser um indicador da intensidade do fator trabalho, no processo de produção utilizado. Setores nos quais essa relação se apresentasse mais elevada, seriam setores com maiores vantagens comparativas de custo e, portanto, com maiores possibilidades de competir no mercado exterior. Considera-se, nesse caso, o “trabalho” como um fator homogêneo, o que de certa forma contraria a hipótese anterior e introduz suposições bem menos confiáveis.

Uma justificativa alternativa dessa hipótese, seguindo outra interpretação teórica, levaria às mesmas conclusões. Admitindo-se concorrência perfeita (ou alguma aproximação a esse modelo), funções de produção com dotações fixas de capital (apenas mão-de-obra variando) e preços fixados (para o “produtor-maximizador” de lucros) para fatores e produ-

to final, as firmas ocupariam mão-de-obra (com oferta infinitamente elástica) até o ponto em que o custo marginal iguallasse a receita marginal desse fator, ou seja, analiticamente:

$$\frac{w_i}{\frac{dg_i}{dL_i}} = p_i \quad (1)$$

sendo:

w_i = salário médio na indústria i .

$\frac{dg_i}{dL_i}$ = produtividade marginal da mão-de-obra na indústria i .

g_i = produto da indústria i .

L_i = mão-de-obra ocupada pela indústria i .

p_i = preço do produto da indústria i .

Tomando-se o produto em termos de valor adicionado e admitindo-se igualdade entre produtividade média e marginal, ter-se-ia:

$$\frac{dg_i}{dL_i} = \frac{(VA)_i}{L_i}$$

onde:

$(VA)_i$ = é o valor adicionado da indústria i

A partir das considerações acima, chega-se facilmente ao nível de preços internos, bastando substituir w_i c $\frac{VA_i}{L_i} =$
 $= \frac{dg_i}{dL_i}$ na expressão (1),

$$p_i = \frac{w_i}{\frac{VA_i}{L_i}}$$

como, $w_i = \frac{\sum (\text{Salários})_i}{L_i}$ chega-se a

$$p_i = \frac{\frac{\sum (\text{Salários})_i}{L_i}}{\frac{VA_1}{L_1}} = \frac{\sum \text{Salários}}{\text{Valor Adicionado Total}} \text{ ou seja,}$$

a mesma relação apresentada inicialmente. A correlação esperada entre níveis de preço e graus de abertura para exportação seria também, obviamente, negativa.

Chama-se a atenção para o fato de que com esse indicador pretende-se medir tão-somente a vantagem comparativa com a maior disponibilidade relativa de *mão-de-obra total* (*vis-à-vis* capital), sem distinguir sua composição.

iii — Valor Adicionado *Per Capita*

Um indicador alternativo aos anteriores poderia ser o valor adicionado *per capita*, ou produtividade média. Mais elevados níveis de produtividade média da mão-de-obra indicam, principalmente, maiores dotações de capital, fator que se considera escasso no País. Indicariam, também, maiores dotações de tecnologia e *skill* da mão-de-obra, fatores esses igualmente escassos. Em vista disso, esperar-se-ia uma correlação negativa entre esse indicador e os “graus de abertura” setoriais.

iv — Resultados Finais:

Utilizando-se os três indicadores, foram feitos testes de *rank correlation*, usando-se também aqui a metodologia de Kendall. A agregação setorial se manteve ao nível de dois dígitos (ISIC).²⁹ Os resultados finais são resumidos no quadro seguinte:

²⁹ Os dados de produção, valor adicionado, salários e mão-de-obra empregada, por setores, foram obtidos da *Produção Industrial*, enquanto os dados de exportação foram obtidos de publicações do CIEF, *op. cit.*, Cap. II, p. 46.

Variável Independente	Coefficiente de Kendall (1)	Desvio Padrão do Coeficiente (2)	Variável Estatística [$= \frac{(1)}{(2)}$]	Significância a 95%
Salário Médio	- 0.05305	0.1622	0,3270	Não
Relação $\frac{\text{Salários}}{\text{Valor Adicionado}}$	- 0.08173	0.1576	0,5182	Não
Produtividade Média	- 0.05291	0.1622	0,3261	Não

Observa-se que efetivamente surgem correlações negativas nos três casos, como era esperado. Contudo, nenhum dos coeficientes mostrou-se significativo ao nível de 95%, o que, não permitiria a aceitação das hipóteses estabelecidas ou, o que parece bem mais provável, não permitiria a aceitação dos três coeficientes como indicadores das hipóteses formuladas. Devo-se, inclusive, salientar o fato de que os valores dos coeficientes de correlação foram inferiores a 10%. Neste caso, a obtenção de melhores resultados estaria condicionada quase certamente a estudos os mais desagregados possíveis. Há motivos para crer que a sofisticação metodológica, a partir dos dados disponíveis (a esses níveis de agregação) levarão a resultados sempre duvidosos. A refutação das hipóteses, contudo, não parece recomendável, tendo em vista os resultados da Seção 2.1. Tudo leva a crer que as exportações brasileiras têm, pelo menos, um viés no sentido de produtos intensivos em mão-de-obra não qualificada.

4.4.3

A Influência da Lucratividade Obtida com os Incentivos

Como já assinalado anteriormente, é possível que os diferentes graus de lucratividade obtidos através da utilização dos incentivos às exportações tenham influenciado em alguma proporção a propensão a exportar das diversas indústrias. Sabe-se, em função de estudos anteriores (*op. cit.*), que existem algumas diferenças de "lucratividade comparada" do mercado externo em comparação com o interno, entre os diversos produtos "exportáveis", apenas como resultado da atuação dos incentivos (admitindo-se como dados os preços internos e de exportação).³⁰

³⁰ As diferenças devidas aos custos dos fatores já foram analisadas nos itens anteriores.

A melhor medida dessa "lucratividade comparada" foi elaborada por Bergsman,³¹ segundo a expressão $L = \frac{LD-LX}{LX}$, onde: LD = lucro médio p/unidade no mercado interno e LX = lucro médio no mercado externo. A diferença LD-LX fica em função das isenções, dos créditos fiscais e de outros incentivos; quanto maior a concessão de incentivos, tanto menor a diferença. Foram considerados pelo autor 34 setores industriais, abrangendo a quase totalidade da indústria de transformação (*vide* Quadro IV.8). Utilizando-se esses índices, desenvolveram-se dois testes de *rank correlation* (método de Kendall, *op. cit.*), a fim de verificar a hipótese básica de existência de correlação negativa entre L e a propensão a exportar de cada um dos 34 setores, o que confirmaria a influência da lucratividade.

Teste I: Pretende-se testar a existência de correlação negativa entre L e o *ranking* de valores de exportação (em 1969). Tomou-se o cuidado de compatibilizar a agregação dos itens da pauta fornecida pelo CIEF,³² que segue a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias, com a agregação composta por Bergsman, a partir da classificação SITC. O Quadro IV.8 apresenta os valores das duas séries correlacionadas.

● quociente obtido é efetivamente negativo, $\tau = -0,09$ embora estatisticamente não significativo ao nível de 95%.

Teste II: A contestação que se poderia fazer ao resultado obtido na seção anterior fundamenta-se na irrelevância do valor FOB das exportações para a mensuração da eficácia dos incentivos. Admite-se que dois fatores podem restringir a exportação do ponto de vista da firma: em primeiro lugar, a capacidade instalada, supondo que não haja aumento no curto prazo, e, em segundo lugar, o aumento de preços internos, presumindo-se que haja pressões de demanda que dificultem a canalização substancial do produto para o exterior.

Nesse sentido, o mais adequado seria correlacionar o índice de lucratividade com o "grau de abertura" das exportações, medido pela participação das exportações na produção total,³³ por setor, em cruzeiros.

31 J. Bergsman: *Foreign Trade Policy in Brazil*.

32 CIEF — MF: *Comércio Exterior do Brasil*, 1969.

33 Chama-se produção ao valor adicionado no setor.

Quadro IV.8
INDICES DE LUCRATIVIDADE E VALOR DAS
EXPORTAÇÕES EM 1969, POR SETOR

SETOR	$L = \frac{LD-LX}{LX}$	Exportações FOB Em Cr\$
Produtos Alimentícios Industrializados	5.25	70 204 078
Produtos de Confeitaria	7.33	123 196 613
Cereais e Outros Produtos Alimentares	0.64	3 805 410 555
Bebidas	4.00	3 719 659
Óleos e Gorduras	0.14	370 440 811
Produtos de Tabaco	0.61	4 684 478
Fiação e Tecelagem	1.94	187 223 137
Têxteis	3.35	40 410 583
Malharia	6.69	836 783
Vestuário	4.56	2 176 521
Sacos, Artigos de Viagem	0.96	6 425 340
Calçados	3.00	7 427 850
Madeira	1.17	331 957 848
Produtos de Madeira e Mobiliário	3.17	10 143 021
Celulose	- 0.83	12 899 646
Papel e seus Produtos	0.96	796 593
Couro	0.28	178 231 017
Produtos de Couro (exceto calçados)	3.55	1 125 929
Produtos de Borracha	1.08	25 179 401
Plásticos	5.67	596 800
Sintéticos	0.10	9 993 746
Outros Químicos	- 0.51	79 645 561
Produtos Químicos	1.44	41 663 260
Produtos Minerais não-Metálicos	- 0.17	6 460 337
Vidro e seus Produtos	0.79	321 677
Produtos de Metalurgia	- 0.22	336 815
Produtos Metálicos	1.08	21 715 769
Máquinas Agrícolas	- 0.49	3 276 690
Equipamentos não-Elétricos	- 0.79	178 637 794
Equipamentos Elétricos	0.35	1 233 388
Automóveis	3.35	7 139 317
Bicicletas	2.13	79 184
Instrumentos de Precisão	- 0.81	5 211 695
Diversos	3.35	4 764 743

FONTES: 1 — J. Bergsman: *Foreign Trade Policy in Brazil*.
2 — CIEF: *Comércio Exterior do Brasil*.

O resultado obtido foi ainda menor do que o anterior, caindo o coeficiente para $\tau = -0,08$, obviamente não significativo a 95%.

4.5

Conclusões

Os resultados dos testes levam à conclusão de que a composição da pauta de manufaturados está sendo menos influenciada pela atuação dos incentivos que pelos custos dos fatores, não obstante ter-se notado a existência de alguma correlação entre os índices de lucratividade e as exportações.

Muito embora se afigure razoável admitir que os incentivos não sejam capazes de alterar significativamente o *ranking* de competitividade real dos diferentes setores industriais, a conclusão mais segura sobre os fracos resultados das correlações se deve tanto aos problemas advindos de agregações, quanto à pouca representatividade quantitativa das exportações de manufaturados. Nessas condições, talvez a única possibilidade de se obterem melhores resultados será o desenvolvimento de análises a nível de *produto*, quando a participação dessas exportações no produto industrial tiver atingido níveis mais representativos.

4.6

Benefícios e Custos das Exportações de Manufaturados

Considerações especiais quanto às vantagens de exportar manufaturados costumam ser quase obrigatórios em qualquer referência a políticas de promoção de exportações em países em desenvolvimento. Exportar mais valor adicionado é sempre objetivo prioritário, intimamente ligado à continuação do processo de industrialização, antes associado à substituição de importações.

Nos itens anteriores, considerou-se a exportação de manufaturados como um dado, dissecando-se então a sua estrutura. Nesta seção, após sumárias considerações sobre os benefícios normalmente citados em estudos, planos e outras referências a exportações de manufaturados, procurar-se-á abordar com maiores detalhes o aspecto algumas vezes pouco considerado do custo, direto e indireto, incorrido na geração de divisas com as exportações de manufaturados. Procurar-se-á chegar, inclusive, à quantificação desses custos no Brasil.

4.6.1

Os Benefícios da Exportação de Manufaturados

Fatores do lado da demanda (mercado internacional) e oferta se somam no rol dos benefícios das exportações:

i — Evolução da demanda mundial: — É notória a existência de diferenças significativas nas elasticidades-renda e preço entre produtos primários e manufaturados, diferenças essas que agem no sentido de acarretar evolução de demanda bem mais favorável aos produtos industrializados. Esse fenômeno se acentuou bastante do pós-guerra até anos recentes e não seria temerária a extrapolação de sua intensificação. A propósito, alguns dados já mencionados no Capítulo II poderiam ser lembrados para fins de ilustração: em meados da década de 50 os produtos primários representavam mais de 50% do valor das transações internacionais; em 1966 não chegaram a 40%. No período 1960-1970, as taxas médias de crescimento dos produtos primários e manufaturados foram de, respectivamente, 5% e 10% ao ano. Como consequência, os países exportadores de produtos primários vêm sistematicamente perdendo participação no comércio mundial. No período 1958-1960 detinham 34,8% da oferta de exportações, dez anos após (1968-1970) possuíam apenas 26,3%. A América Latina, por exemplo, passou de 8,7% a 5,9%, perdendo participa-

ção até mesmo dentro do grupamento dos menos desenvolvidos.³⁴

A simples apresentação desses dados e outros semelhantes algumas vezes esconde ressalvas importantes. Uma delas, já mencionada anteriormente (Capítulo III), é de que nem sempre as baixas elasticidades da demanda total implicam baixas elasticidades de demanda para cada país isoladamente; na verdade, pode-se demonstrar que as elasticidades de cada um dos países serão inversamente proporcionais às respectivas participações no mercado. Os exportadores brasileiros de milho, por exemplo, conseguem expandir suas vendas ao exterior a taxas bem superiores às de crescimento da demanda mundial, embora, obviamente, tal crescimento tenha que tender assintoticamente ao crescimento da demanda total, na medida em que crescer a participação brasileira. Assim, embora tal ressalva não seja válida para o mercado como um todo, pode ser importante para cada país isoladamente. Outra ressalva importante é a de que nem todos os produtos primários se defrontam com condições desfavoráveis. Estudos anteriores do IPEA/INPES³⁵ demonstraram que para vários grupos de produtos parece existir boas perspectivas de mercado, quer devidas à escassez da oferta (madeiras), quer devidas à própria expansão da demanda (carne, milho, soja, entre outros).

Essas ressalvas, contudo, não negam que o fenômeno esteja presente e que pode continuar a constituir sério obstáculo aos países que descuidarem da diversificação de suas exportações. Assim, o benefício maior que se tiraria das exportações de manufaturados seria o de romper com a limitação do mercado dos produtos tradicionais e assim expandir o faturamento cambial a taxas consideravelmente mais elevadas. Em poucas palavras, conseguir mais dólares. É preciso, contudo, que não se interprete a política de exportação de manufaturados como uma "opção", contrária à exportação dos demais produtos, como às vezes costuma ocorrer. Salvo raras

³⁴ Nesse mesmo período, a participação do Brasil caiu de 1,22% (1958-1960) para 0,94% (1968-1970).

³⁵ *Exportação de Produtos Primários Não-Tradicionais*, op. cit., p. 4.

exceções,³⁶ essa alternativa não se coloca, uma vez que a meta final é exportar tudo o que for possível, dentro de certos parâmetros de economicidade e eficiência do sistema.

ii — Complementação da demanda interna: — Uma das principais limitações do modelo de substituição de importações residia na estreita dimensão dos mercados internos, que quase sempre dificultavam o surgimento de economias de escala. Como regra geral, a competitividade industrial depende muito da dimensão do mercado e, normalmente, a demanda interna se mostrava insuficiente. Assim, a expansão das exportações insinuava-se como um complemento natural à substituição de importações, dando seqüência ao esquema da “indústria nascente”, ou seja, dando condições à efetiva maturação industrial em termos de maiores possibilidades competitivas a longo prazo. Essa consideração é extremamente relevante, pois chega até a justificar o subsídio às exportações, desde que estes possam, dentro de certo prazo, ser dispensados. O subsídio, no caso, teria efeito análogo à proteção tarifária da substituição de importações.

iii — Ampliação do mercado interno: — Reciprocamente, à medida que a atividade exportadora for aos poucos possibilitando aumentos da eficiência e, portanto, reduções de custo, devido aos aumentos de escala e outros fatores, ampliar-se-ão as vendas no próprio mercado interno, via deslocamento sobre as funções de demanda. Por outro lado, os efeitos multiplicadores internos sobre a renda e emprego, derivados da atividade exportadora, tenderão a deslocar as funções de demanda. Se bem que esses efeitos também possam derivar de exportações de produtos primários e, especialmente, como já enfatizado no Capítulo III, daqueles sobre a renda e emprego, não resta dúvida que em países em desenvolvimento, em pleno processo de industrialização, pode ser altamente desejável o fortalecimento preferencial da estrutura industrial.

iv — Outros benefícios ainda poderiam ser mencionados tais como a intensificação da transferência de tecnologia para as empresas nacionais, desde que esse fator costume aparecer

³⁶ É claro que será sempre mais vantajoso exportar produtos mais elaborados ao invés de matérias-primas, desde que estas sejam relativamente escassas, ao ponto de prejudicar as exportações dos produtos elaborados.

com responsabilidade crescente na "explicação" do crescimento industrial. Igualmente, tão ou mais importante seria a intensificação da qualificação da mão-de-obra que, como já mencionado, vem sendo apontada como o principal fator a conferir vantagens comparativas aos países industrializados. O fortalecimento do sistema de comercialização externa e interna poderia ser também mencionado, pois a longo prazo tenderá a beneficiar de forma crescente as atividades internas. Enfim, dependendo da argúcia do pesquisador, muitos outros efeitos poderiam ser ainda catalogados.

Ora, se fosse possível traduzir em termos monetários todos os benefícios adicionais ao da simples produção de divisas, que aqui são consideradas como "fator de produção" na medida em que justifiquem crescente capacidade de importação, ter-se-ia, então, dimensionado os benefícios das exportações de manufaturados. Infelizmente, não se dispõe nem de instrumental analítico nem de dados quantitativos para tão ambicioso empreendimento. Pode-se supor, dada a atual participação das exportações de manufaturados no Produto Industrial de cerca de 7,2%, que tais benefícios indiretos ainda não sejam muito consideráveis, muito embora reconheça-se que se trata de mera suposição, algumas vezes não aceita. É óbvio, contudo, que tais benefícios estarão estreitamente correlacionados com a produção de divisas, ou seja, com a própria expansão do valor das vendas ao exterior. Desponta, assim, como benefício básico, a receita cambial. Segundo cifras já citadas, em 1964 essa receita atingiu cerca de US\$ 133 milhões; durante o período de 1964-1970 cresceu quase ininterruptamente (a exceção é o ano de 1966) até chegar a US\$ 525,8 milhões. O aumento no período foi de US\$ 392,7, ou seja, 295% do valor de 1964 e 74% de 1970 (ver Quadro IV.1, Seção 4.1, desse Capítulo).

4.6.2

Os Custos

Que existe custo de produção de moedas estrangeiras, quer sejam produzidas com exportações de produtos primários, manufaturados ou mesmo exportação de serviços (item "invisíveis" do balanço de pagamentos) é fato banal.

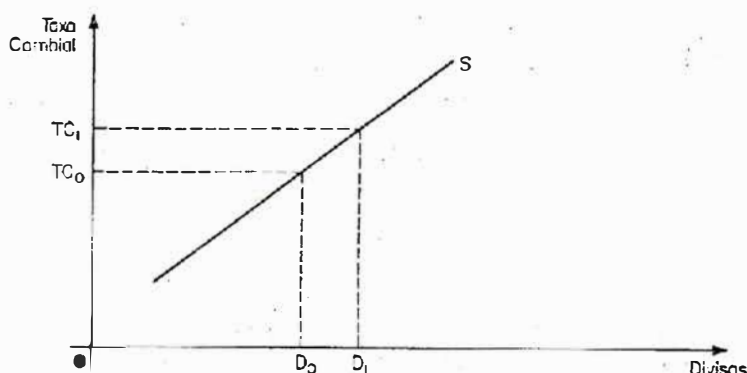
A produção de mercadorias para exportação, como qualquer atividade produtiva, requer a mobilização de fatores que farão jus às respectivas remunerações (em moeda nacional), cujo somatório resultará em determinado custo total. Exportadas as mercadorias, produzem-se certas quantidades de divisas, que são então vendidas às autoridades monetárias em troca de certa quantia em moeda nacional. A relação entre as divisas oferecidas e a quantidade de cruzeiros obtida em troca, que equivale à taxa cambial, seria o que se poderia chamar o custo (ou preço de venda) da moeda estrangeira.

Suponha-se que a oferta de divisas se refira tão-somente àquelas obtidas com as exportações de produtos manufaturados. A concorrência internacional no mercado desses produtos é sabidamente acirrada. Sabendo-se, por outro lado, que a participação do Brasil é insignificante (da ordem de 0,11%), pode-se admitir que a elasticidade da demanda ao Brasil é extremamente elevada. Nessas condições, cada firma exportadora brasileira se comportaria como uma unidade produtiva marginal num mercado de concorrência perfeita; ao preço de mercado poderia vender, em princípio, qualquer quantidade, a curto prazo. Essa situação é obviamente uma aproximação teórica, embora não se afaste muito da realidade, haja vista os resultados dessas exportações nos últimos anos.

Neste caso, o aumento da oferta de divisas far-se-ia em parte com aumentos de quantidade, dos produtos exportados, ficando os preços constantes ou decrescentes. Contudo, é de se notar que a oferta de divisas poderá se elevar simplesmente através do aumento do número de produtos exportados, na medida em que determinados estímulos (ou subsídios) permitirem que os mesmos se tornem competitivos no mercado. De fato, a partir de 1964, esta tem sido exatamente a forma através da qual se elevou a oferta de divisas produzidas por manufaturados. Mesmo os produtos já exportados antes dessa data eram, em grande parte, comercializados em montantes insignificantes, como mostram as cifras de exportações de manufaturados.³⁷ É claro que não só os incentivos permitiram o surgimento de novas e crescentes exportações, como também a própria evolução e maturação do parque industrial do País.

³⁷ Em 1963, essas exportações não chegavam a US\$ 60 milhões.

Deve-se assinalar, por outro lado, que pouquíssimas empresas se instalaram especificamente para exportar. Na grande maioria, exportar é *utilizar mais* a capacidade produtiva disponível, mesmo que tal utilização requeira alguns investimentos adicionais. A partir dessas considerações, é razoável admitir-se que o custo marginal da produção de divisas com as exportações de manufaturados seja pelo menos não decrescente; de modo geral, supõe-se por simplificação que seja de fato crescente, o que permitiria desenhá-la uma *curva de oferta de divisas* (produzidas por manufaturados) na forma convencional:³⁸



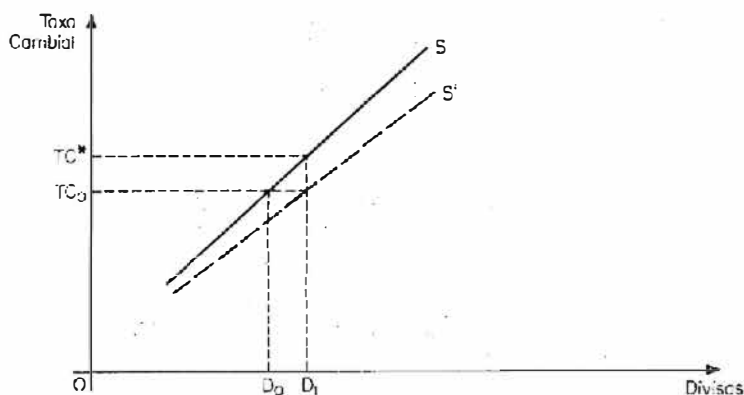
Nessas condições, “novos” produtos só se adicionariam ao somatório, ou os já exportados só se expandiriam, caso se elevasse a remuneração da moeda estrangeira, já que os preços são fixos ou mesmo declinantes. Essa curva S seria, assim, o somatório das curvas de oferta dos vários produtos exportados.

Suponha-se que as autoridades monetárias tenham fixado, em determinado momento, a taxa TC_0 ; a quantidade ofer-

³⁸ Discussões mais detalhadas sobre a justificativa do formato normalmente crescente da curva de “oferta de divisas”, que muda mais é do que o somatório de curvas de oferta das mercadorias exportadas (oferta “líquida” = oferta total - demanda interna), podem ser encontradas em artigo clássico de C. Haberler: “The Market for Foreign Exchange and the Stability of the Balance of Payments: A Theoretical Analysis”, em: *International Finance* (R. N. Cooper, ed. 1969).

tada de divisas seria, então, D_0 . Se fosse almejada certa quantidade $D_1 > D_0$, tudo demais constante, ter-se-ia que elevar a taxa para TC_1 . Contudo, ao longo do tempo, essa curva pode-se “deslocar” para a direita, em função de aumentos de capacidade instalada, melhorias de produtividade, etc.

Ocorre ainda que o Governo poderá subsidiar essas exportações, evitando assim a simples desvalorização cambial que afetaria o balanço de pagamentos como um todo. Nessa hipótese, admitindo-se subsídios *ad valorem*, a curva S deslocar-se-ia como mostra a linha tracejada abaixo (S'):

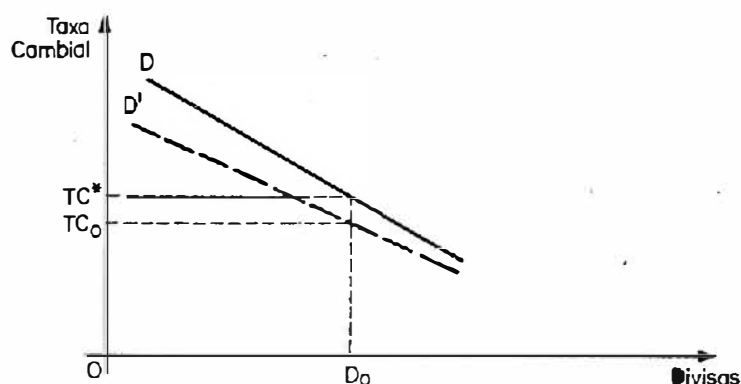


Assim, D poderia ser ofertada sem aumento do preço oficial da divisa (taxa cambial TC_0). A diferença $TC^* - TC_0$ seria preenchida por subsídios, diretos ou indiretos, à exportação desses produtos.

Esses subsídios seriam, basicamente, de ordem fiscal, tais como isenções de impostos, desde que a produção para o mercado interno estaria sujeita a tais gravames, e nesse caso os impostos se incluiriam nos custos. Além das isenções ter-se-iam os créditos fiscais, os incentivos creditícios (recursos financeiros fornecidos a taxas de juros subsidiadas), etc.

Existe uma certa similaridade entre essa situação e a resultante da imposição das tarifas às importações. Com as tarifas, também, a taxa de câmbio pode ser mantida abaixo da que vigoraria para o nível de transações efetivadas, caso não se onerassem as importações. Graficamente, essa situação pode

ser vista imaginando-se uma curva de demanda de divisas para importações de formato decrescente.



Ao nível de importações D_0 , a taxa efetiva de câmbio seria TC^* , enquanto a taxa oficial (de mercado) fosse mantida ao nível TC_0 ($TC_0 < TC^*$). A diferença importante entre as duas situações reside no fato de que a primeira leva à expansão da quantidade de divisas comercializadas, enquanto a segunda a restringe.

4.6.3

Os Custos dos Incentivos — Uma Discussão Preliminar

No item anterior, sugeriu-se que o custo total da moeda estrangeira pode ser superior ao seu preço oficial, desde que haja preferência por incentivos fiscais, financeiros ou de outra natureza, incentivos esses dirigidos basicamente aos produtos manufaturados. Esses incentivos podem ser também encarados como uma forma de se estabelecer *taxas de câmbio diferenciadas*, sendo mais elevadas as vigentes para esses produtos, na convicção de que, dados os diversos *constraints* com que se defrontam os países em desenvolvimento, existirá algum excesso de benefício social sobre esses custos adicionais.

Todo o sistema de incentivos até agora vigente se traduz em concessões ou subsídios governamentais às atividades empresariais ligadas à exportação. As isenções de IPI e ICM representam renúncia de receita fiscal; os créditos fiscais vão mais além, implicam, em grande parte, a perda efetiva de receita. O mesmo acontece com a isenção do imposto de renda. Os financiamentos ao capital de giro do exportador, a juros altamente subsidiados, representam sem dúvida uma despesa efetiva, em montante proporcional à diferença dessas taxas para as taxas de mercado. As despesas de infraestrutura especialmente vinculadas às exportações, os chamados "corredores de exportação", são outro exemplo de despesas efetivas do Governo, enfim, todo o custo dos incentivos é antes de tudo custo incorrido pelo Governo. É claro que se teria que deduzir desse total algum acréscimo indireto de receita fiscal estimulada pelo aumento das exportações, embora esse possível ganho possa ser quase desprezível.

Talvez nem todo incentivo fiscal possa ser considerado nesses termos, especialmente se não acarreta perda visível de receita do Governo. Pode-se argüir com certo fundamento que boa parte dos impostos que atualmente não são cobrados na atividade exportadora não seriam, de qualquer forma, arrecadados, pois se vigentes não permitiriam a exportação, logo não haveria sobre o que cobrar impostos. Implicitamente se estaria admitindo que parte dos recursos empregados na produção para exportação não teriam uso alternativo na produção para o mercado interno, o que não parece uma suposição improvável. É preciso lembrar, contudo, que a alternativa à ausência de isenções e outros estímulos fiscais, caso as exportações fossem realmente desejadas, seria a simples desvalorização cambial. Assim, em última análise, os custos se elevariam de alguma forma. O item seguinte, que procurará discutir cada tipo de incentivo, reconsiderará essa questão.

Por ora, designando-se por C_x o valor das exportações (em Cr\$) de manufaturados, por C_e o valor dos incentivos totais concedidos aos exportadores e por X o valor em US\$ dessas exportações, ter-se-ia:

$$TC = \frac{C_x}{X}$$

$$TC^* = \frac{C_x + C_g}{X} = \frac{C_g}{X} + TC$$

onde: TC = Taxa de câmbio "Oficial"

TC* = Taxa de câmbio "Efetiva"

sendo $\frac{C_g}{X}$ o custo adicional da moeda estrangeira.

A obtenção de TC* possibilita algumas comparações interessantes com a finalidade de se avaliar a significação dos custos adicionais com as exportações de manufaturados. Em primeiro lugar, após calcular-se a relação percentual $\frac{TC^*}{TC}$,

poder-se-ia compará-la com o índice $p_{x/i}$ obtido na Seção 2, para o ano de 1970. Como $p_{x/i}$ é um indicador aproximado da relação entre a média dos custos dos produtos exportados pelo Brasil em comparação com os preços internacionais, medido através da proteção tarifária, e como $\frac{TC^*}{TC}$ é um índice

de remuneração adicional ao exportador, a comparação mostraria a adequação desses gastos adicionais à obtenção de maiores níveis de competitividade dos produtos exportados.

Em outras palavras, se $\frac{TC^*}{TC} \cong p_{x/i}$ poder-se-ia concluir que,

em média, os produtos exportados atingiram, com o sistema de incentivos, o grau de competitividade necessário à conquista do mercado internacional. Se $\frac{TC^*}{TC} > p_{x/i}$ é bem pro-

vável que os incentivos não só estariam permitindo a competitividade dos produtos exportados, como também estariam redistribuindo renda adicional em favor dos exportadores, no montante correspondente à parcela de benefícios que não se transfeririam ao consumidor — importador estrangeiro via baixa de preços de exportação.

Finalmente, se $\frac{TC^*}{TC} < p_{x/i}$ ter-se-iam indicações de que

o sistema de incentivos revelar-se-ia ainda insuficiente para a criação de condições efetivamente competitivas para os produtos exportados pelo Brasil.

Se a comparação anterior evidenciar que $\frac{TC^*}{TC} > p_{x/i}$ o que indicaria que boa parte dos exportadores recebem algo como um "prêmio" adicional seria oportuno comparar então o índice de remuneração adicional com o índice $p_{d/i}$ que estabelece a relação entre preços médios de produtos industriais brasileiros e preços médios internacionais (*vide* Seção 4.2). Se $\frac{TC^*}{TC} < p_{d/i}$ então, possivelmente o sistema de incentivos não estará levando a grandes distorções na alocação de recursos, o que seguramente ocorreria na situação oposta, já que é considerável a diferença entre $p_{x/i}$ e $p_{d/i}$.

4.6.4

Consideração dos Incentivos Como Custos

Três são as formas através das quais seriam apurados os custos para o Governo: despesa efetivamente realizada, perda e renúncia de receita fiscal. A diferença entre as duas últimas tem mais sentido pragmático que conceitual. Supõe-se que a *perda* se refira a algo que efetivamente o Governo deixa de receber, ao passo que a "renúncia" se referiria a algo que o Governo "poderia" receber, sob certas condições. Os comentários referentes a cada um dos incentivos provavelmente esclarecerão melhor a questão.

a) Isenções Fiscais de ICM, IPI, IOF, Imposto de Importação e Outros

A legislação atual praticamente aboliu todo e qualquer gravame fiscal sobre manufaturados exportados.³⁹ Estabelece ela a isenção dos impostos de circulação de mercadorias (ICM) — de competência estadual — isenção do imposto de produção industrial (IPI) e de importação (através do mecanismo do *draw-back*). Tanto as isenções de ICM quanto de IPI valem para todo o valor adicionado, isto é, tanto para o

³⁹ Ver Cap. I.

estágio final da industrialização como para a elaboração das matérias-primas utilizadas. As operações financeiras ligadas à exportação estão isentas do IOF (imposto s/operações financeiras), restando tão-somente uma taxa de 0,5% nas operações cambiais. Há, ainda os reembolsos dos impostos únicos sobre combustíveis e eletricidade, quando tais insumos estiverem incluídos nos produtos exportados e desde que excedam a 2% do valor FOB dos produtos, bem como as isenções de taxas portuárias e de marinha mercante.

Imagine-se que, ao invés de conceder isenções fiscais, ou qualquer outro tipo de incentivo fiscal, optasse o Governo por incrementar as exportações pela via da desvalorização oficial do cruzeiro. Nessas condições, já que os produtos primários são pouco ou nada beneficiados pelos estímulos concedidos aos manufaturados, é certo que a taxa de câmbio que equilibraria o balanço de pagamentos seria inferior a TC°. Assim, seguramente as exportações de manufaturados não atingiriam os níveis atuais, pois que estariam em situação mais desfavorável, *vis-à-vis* os produtos primários, do que na situação vigente atualmente. Apenas pequena parcela do valor das exportações atuais seria efetivada e, em consequência não seriam auferidos os benefícios adicionais obtidos com essa atividade. Por outro lado, a receita fiscal que seria auferida pelo Governo, caso os fatores mobilizados para produção dessas exportações ficassem pelo menos em parte ociosos, seria uma fração, talvez pequena, do montante que poderia hipoteticamente ser arrecadado caso fossem aplicadas as alíquotas desses vários impostos à receita obtida com as atuais exportações de manufaturados.

Naturalmente, alguma produção e/ou exportação haveria, mas é impossível avaliar em que montante e com qual composição.

Em função dessa dificuldade optou-se nestas estimativas por considerar inicialmente tais isenções não como incentivos propriamente ditos, mas sim como "retirada de desincentivos", embora essa distinção pareça algo sofisticada.⁴⁰ Em

40 A argumentação tem certo fundamento na medida em que se constata que as alíquotas de impostos indiretos, no Brasil, são muito superiores às vigentes em países para os quais se destinam as exportações brasileiras. Muitos desses países, inclusive, não possuem tais tipos de tributos.

seguida, somar-se-iam as alíquotas médias do ICM e IPI à relação $\frac{TC^o}{TC}$, e se teria, então, uma estimativa majorada do custo adicional da divisa produzida pelos manufaturados. Essa nova estimativa seria algo como um *valor máximo* abaixo do qual seguramente se situaria a verdadeira relação $\frac{TC^a}{TC}$. As comparações com os índices $p_{x/i}$ e $p_{d/i}$ são feitas, então, com ambas as estimativas (com ou sem ICM e IPI).⁴¹

b) Isenções de Imposto de Renda

Além de permitir a dedução da renda sujeita à taxaço, das despesas com comissões pagas ao exterior, juros, custos de operações cambiais e despesas de promoção no exterior, a legislação estabelece que os lucros derivados da atividade exportadora estarão isentos do pagamento do imposto de renda. Estipula ainda que essa isenção se aplicará à parcela do lucro total proporcional à relação percentual entre valor das exportações e valor das vendas a fim de contornar as dificuldades do reconhecimento de qual parcela do lucro se derivaria da atividade exportadora. Esse procedimento naturalmente pode majorar a isenção, na medida em que a participação do lucro da exportação no lucro total seja inferior à relação $\frac{\text{exportações}}{\text{vendas totais}}$ e vice-versa no caso oposto.

Na prática, contudo, pode-se dizer que tudo se passa como se a alíquota de imposto de renda se reduzisse para as firmas que mantenham alguma atividade exportadora, sendo essa redução tanto maior quanto maior a participação das exportações nas vendas totais.

A formulação mais simples da teoria microeconômica admite que o imposto de renda não afeta o equilíbrio do mercado, em relação à situação anterior ao imposto. Pode-se mos-

41 Embora as demais isenções fiscais também devesssem ser acrescentadas (imposto de importação, especialmente), a comparação entre a dificuldade de se estimarem os valores desses benefícios com a relevância dos mesmos levou a que se desprezasse tais isenções. Segundo William Tyller e Joel Bergsman, *op. cit.*, o efeito da isenção de impostos de importação é quase nulo.

trar que na ausência de riscos e outras "imperfeições", a taxaço do lucro manterá o preço e a quantidade comercializada inalterados, o mesmo valendo para as reduções do imposto. Assim sendo, a redução do imposto sobre o lucro representaria um "prêmio" às firmas exportadoras, correspondendo à renúncia de receita do Governo e, talvez, até a perda desde que se suponha que o lucro da exportação participaria em proporção menor no lucro total do que a participação das exportações na venda.

Parece útil, embora elementar, ressaltar a diferença desse tipo de isenção das anteriormente discutidas. Ao contrário dos impostos sobre o valor adicionado, a isenção do imposto de renda não acarreta efeitos diretos sobre a competitividade dos produtos e, conseqüentemente, não altera tanto a decisão de exportar, embora tenha o efeito de deslocar para a atividade exportadora algum investimento adicional.

Essas digressões levam também a considerar que a isenção traz como conseqüência um aumento efetivo da rentabilidade da exportação, não sendo tais benefícios transferidos ao exterior. À luz desses dados, seria, então, mais acertado encarar tal isenção como um custo para o Governo, equivalente ao que deixa de arrecadar.

c) Os Créditos Fiscais — IPI e ICM

Além da isenção desses dois impostos sobre todo o valor adicionado exportado, a legislação estabelece que o exportador fará jus a créditos fiscais em montante equivalente ao que seria pago, estando, para efeito desse benefício, limitado a 15% a alíquota máxima, tanto para IPI como ICM. No caso do ICM, os créditos podem ser utilizados no abatimento de dívidas do próprio ICM, e somente no próprio Estado onde a exportação é feita, excluindo-se do valor do produto a parcela correspondente à importação de insumos. No que se refere ao IPI, as possibilidades de utilização dos créditos são as mais amplas possíveis, pois até em dinheiro esses créditos podem ser convertidos, e nesse caso não se impõem deduções por importações de insumos.

Estes tipos de benefícios constituem claros subsídios, acarretando, conseqüentemente, perda de receita do Gover-

no,⁴² tanto a nível federal como estadual. O custo desse incentivo equivale, assim, ao valor da receita não arrecadada.

d) Incentivos Financeiros

Na área financeira destacam-se dois tipos de financiamentos exclusivos para as atividades exportadoras e que, por serem concedidos a taxas de juros reduzidas, implicam a redução efetiva de despesas para o exportador.

Trata-se do financiamento à produção para exportação, no prazo máximo de 6 meses (Resolução 71 do Banco Central), e o financiamento à exportação propriamente dita (FINEX, administrado pela CACEX). O primeiro é concedido pelos bancos que operam com câmbio, sendo os títulos redescontados no Banco Central, numa "faixa" especial que equivale atualmente a 50% do total de desconto a que cada banco tem direito. Os juros cobrados ao exportador são calculados à taxa máxima de 8% e os cobrados pelo Banco Central a 4%. É importante observar que essas taxas não são acrescidas de correção monetária. Em termos reais, portanto, são negativas. No caso do FINEX, deve-se distinguir entre duas fontes de recursos: os obtidos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e os recursos governamentais. No primeiro caso, trata-se de mero repasse, enquanto no segundo o Governo é obrigado a lançar mão de recursos próprios. Os juros cobrados ao importador do Brasil nunca são inferiores a 7%, ficando a média em torno de 8%. Os demais financiamentos que visam às exportações são de menor importância relativa e não merecem maior destaque.⁴³

A concessão desses financiamentos, quando o Governo é obrigado a lançar mão de seus recursos, implicará subsídios às empresas exportadoras no montante equivalente à diferença entre os juros efetivamente cobrados e os "custos de oportunidade" desses recursos na economia brasileira. Os juros cobrados são, na realidade, negativos, enquanto o custo

⁴² Está-se admitindo, naturalmente, que as vendas internas são independentes das exportações, o que não é totalmente verdadeiro, como já mencionado anteriormente.

⁴³ Para exaustiva descrição do sistema financeiro como um todo, inclusive dos recursos aplicados, ver o Anexo da pesquisa *Exportações Dinâmicas Brasileiras*, *op. cit.*

de oportunidade nunca seria inferior a 16%, conforme sugerem vários estudos sobre o tema.⁴⁴ Mantendo-se, contudo, a linha pragmática pela qual se optou, talvez fosse melhor considerar as taxas médias do mercado financeiro, ao invés desse custo marginal, admitindo-se que as firmas exportadoras teriam condições de acesso a esse mercado. Nesse caso, ter-se-iam taxas nunca inferiores a 12%. Continua, portanto, a prevalecer o subsídio. O custo desse tipo de incentivo seria, assim, exatamente igual à diferença entre o custo real desses recursos e o juro efetivamente cobrado às firmas exportadoras.

Os demais incentivos parecem menos relevantes quanto aos aspectos dos custos, razão pela qual não se alongará a discussão.

4.6.5

Os Custos dos Incentivos: Uma Avaliação

Procurar-se-á neste item avaliar quantitativamente o montante dos custos dos incentivos, no ano de 1970, quando as exportações de manufaturados ascenderam a US\$ 525.752.000,00, equivalentes a Cr\$ 2.405.612.000,00 se convertidos esses dólares às taxas oficiais. Oficialmente, por conseguinte, cada um desses dólares custou, em média, Cr\$ 4,577. Porém, implicando custos adicionais, a soma dos custos desses incentivos acarreta de fato a elevação do preço da divisa e a estimativa aproximada do valor desses custos será o objetivo desta seção.

a) Créditos do IPI

Considerando-se as alíquotas vigentes nesse ano,⁴⁵ até o máximo de 15% e aplicando-se tais percentagens ao valor de

⁴⁴ Vide, por exemplo, Carlos C. Langoni: *A Study in Economic Growth: The Brazilian Case*, tese de doutorado inédita. Ver ainda Edmar Bacha et alii: *Análise Governamental de Projetos de Investimento no Brasil; Procedimentos e Recomendações* (Relatório de Pesquisa n.º 1, IPEA, maio de 1971).

⁴⁵ Extraídas da publicação: *Legislação Atualizada do IPI*, vol. I (Editora Sion S/A).

cada produto exportado contemplado com esse tipo de incentivo (cuja listagem, com os respectivos valores dos créditos, encontra-se no Anexo VIII), chega-se ao total de Cr\$ 141.343.800,00, ou seja, 5,87% do valor em cruzeiros das exportações. Esse, aproximadamente, é o custo do crédito do IPI.

b) Créditos do ICM

O procedimento é quase o mesmo, já que até as alíquotas são idênticas (o crédito do ICM obedece às taxas do IPI), com a única diferença de que, nesse caso, deve-se subtrair a parcela correspondente aos insumos importados. Essas importações podem ser aproximadamente estimadas com os dados contidos nos pedidos de *draw-back*, cujos valores estão reconhecidamente subavaliados,⁴⁶ recorrendo-se à utilização dos mesmos apenas em função da não-disponibilidade de melhores estimativas. Segundo a CACEX, em 1970 ter-se-iam importado no mínimo US\$ 42.849.000,00, o que daria Cr\$ 194.462.950,00. Assim, ter-se-ia que deduzir cerca de Cr\$ 11.414.975,00 do valor do crédito do IPI, obtendo-se o líquido de Cr\$ 129.928.825,00, ou seja, 5,40% do valor exportado.

c) Isenção do Imposto de Renda

Para a avaliação do valor dessa isenção admitiu-se como sendo de aproximadamente 10% a margem de lucro efetiva que poderia ser tributável, resultante das vendas ao exterior, percentagem essa obtida através de entrevistas com firmas exportadoras.

Esses 10% sobre o custo representariam 9,09% da receita, sendo de 30% a alíquota do imposto, a isenção representaria 2,72% da receita de exportação,⁴⁷ com um custo em cruzeiros de Cr\$ 65.459.846,00.

46 Na medida em que sabidamente nem todos os exportadores reclamam seus direitos de ressarcimento dos impostos de importação, por dificuldades burocráticas.

47 $\text{Lucro (L)} = \text{Receita (R)} - \text{Despesa (D)} = R - \frac{R}{1,10} = 0,0909 R$
 $\therefore \text{Isenção} = 0,3 \times 0,0909 \times R = 0,0272 \times R$

d) Incentivos Financeiros — Resolução 71 do Banco Central

Como já mencionado, o custo desse tipo de incentivo corresponderia à diferença entre o juro efetivamente cobrado e os preços de mercado desses recursos. Essas taxas de mercado variam muito, pois que sabidamente o mercado financeiro institucionalizou-se em “compartimentos estanques”, em função das entidades que nele operam e das fontes dos recursos. O procedimento mais razoável, no caso, seria o de considerar-se uma taxa média, ponderada pela participação de cada tipo de financiamento. Estudos recentes sobre as taxas de juros efetivas, incluindo-se comissões, carretagens, taxas de renovação, retenção média e outros artifícios utilizados para elevar as taxas nominais, indicam que uma estimativa de 34,40% ao ano parece uma média razoável.⁴⁸ Em termos reais, considerando-se uma taxa de inflação de 20% ao ano, ter-se-ia 12%. É importante notar que essa taxa é bem inferior ao custo marginal desses recursos, que se aproximaria mais das estimativas já mencionadas do custo de oportunidade do capital.

Em 1970, segundo o relatório do Banco Central, foram mobilizados cerca de Cr\$ 294 milhões, em média, sob a égide da Resolução 71.⁴⁹ Assim, o valor do subsídio governamental corresponderia a 26% desse valor, qual seja a diferença entre os 34% “do mercado” e os 8% efetivamente cobrados. Em cruzeiros de 1970, o custo teria sido, por conseguinte, de Cr\$ 76,4 milhões, aproximadamente, ou seja, 3,17% do valor das exportações.

e) FINEX

Procedimento análogo poderia ser adotado para a parcela dos recursos do FINEX financiada com fundos internos. Nesse caso, contudo, como os encargos são pagos pelo importador a taxas cambiais desvalorizadas, embora a desvalorização este-

48 Ver o documento *A Empresa e o Reflexo de seu Suporte Financeiro*, apresentado na III CONCLAP, (Rio, março de 1972).

49 Trata-se de uma média simples dos saldos devedores trimestrais dos exportadores beneficiados, na conta de Redescontos por Exportação, do Balanço Consolidado das Aplicações das Autoridades Monetárias. Ver *Relatório do Banco Central — 1970*, p. 49.

ja abaixo do crescimento dos preços internos,⁵⁰ optou-se por tomar a diferença das taxas em termos reais, ou seja, 4% (12% — 8%).

Segundo o mesmo relatório do Banco Central, teria o Governo mobilizado em 1970 cerca de Cr\$ 52 milhões. Nesse caso, o valor do subsídio seria de Cr\$ 2,08 milhões, ou seja, 0,08 do valor das exportações.

f) Custo Total dos Incentivos — Conclusões Finais

O Quadro IV.9 apresenta as relações percentuais já calculadas dos custos dos incentivos sobre o valor das exportações de manufaturados, em 1970.

Quadro IV.9

CUSTO DOS INCENTIVOS COMO PERCENTAGENS DO VALOR DAS EXPORTAÇÕES

(1970)

Tipo de Benefício	%
Crédito Fiscal do IPI	5,87
Crédito Fiscal do ICM	5,40
Juros Subsidiados (Resolução 71)	3,17
Isenção do Imposto de Renda	2,72
Juros Subsidiados (FINEX)	0,08
TOTAL	17,24

FONTE: IPEA; *vide* texto.

Conclui-se, assim, que o custo médio dessas divisas em 1970 foi cerca de 17,24% superior ao “custo oficial”, caso se observe o critério de não considerar como custos as isenções fiscais. A taxa de câmbio efetiva seria, então, Cr\$ 5,37 por dólar. Caso, contudo, se desejasse uma estimativa *máxima* dessa “sobretaxa”, bastaria somar aos 17,24% as alíquotas médias de ICM e IPI dos produtos exportados, que podem ser

⁵⁰ A correção cambial estaria abaixo da efetiva correção monetária, já que aquela se reduz em cerca de 5%, em média, correspondente à inflação do dólar americano.

aproximadamente estimados em torno de 17% e 5,87% aproximadamente.⁵¹ Somando-se tais percentagens aos 17,24% ter-se-ia 40,11%, o que daria uma taxa efetiva máxima de Cr\$ 6,41 por dólar.

Na Seção 4.2, verificou-se que a proteção tarifária média aos produtos exportados ($p_{x/i}$) era de 24,9%, em 1970. Essa percentagem é superior aos 17,24%, que foram considerados a estimativa *mínima* do custo adicional da divisa, porém bastante inferior aos 40,11%, a estimativa *máxima*. A comparação apresenta-se, por conseguinte, inconclusiva. Caso se imaginasse que o acréscimo efetivo à taxa cambial esteve mais próximo de 40,11% do que de 17,24%, poder-se-ia admitir que alguma parcela dos incentivos concedidos não teria sido efetivamente transferida ao exterior através de baixas nos preços de exportações. Se a estimativa de $p_{x/i}$ não se afastou muito das verdadeiras diferenças de preços (ou de custos nacionais *vis-à-vis* internacionais), as estimativas prováveis dos benefícios concedidos aos exportadores mostrariam que alguma parcela desses incentivos representaram uma redistribuição adicional de renda interna a favor de firmas exportadoras. Essa redistribuição poderia ser considerada como um “prêmio” que a sociedade estaria pagando àqueles que a livraram do perigo do “estrangulamento externo”.

Em vista das discussões anteriores, contudo, talvez fosse mais prudente considerar que a taxa de subsídio ao exportador ter-se-ia situado mais próxima à estimativa mínima e, nessas condições, poder-se-ia acreditar que os benefícios adicionais aos exportadores teriam se aproximado do estritamente necessário ao atingimento de níveis adequados de competitividade dos produtos exportados.

Por outro lado, a comparação do custo adicional da divisa com a estimativa da proteção média à indústria brasileira (48%, *vide* Seção 4.2) mostra que apesar de subsidiada, a atividade exportadora de manufaturados teria contribuído (marginalmente) para melhorar a alocação de recursos e obtenção de não desprezíveis aumentos de produtividade na utilização dos mesmos. Restaria saber se o sistema de incentivos poderia ser suficientemente flexível a fim de reduzir a

⁵¹ No caso do ICM seria a alíquota média da Região Centro-Sul; no caso do IPI, a alíquota média anteriormente estimada.

margem de subsídio em função de futuros aumentos da competitividade real dos produtos industriais do Brasil.

Em conclusão uma vez se aceite uma estimativa para o custo adicional da divisa mais próximo de 17% que de 40%, poder-se-ia concluir que o sistema de incentivos tem implicado custos médios relativamente baixos, fato este que estaria indicando uma relação benefício/custo favorável para a economia brasileira.

Se estes são os fatos, ou seja, se o sistema de incentivos não está promovendo a ineficiência, nem por isso deve ser necessariamente considerado como ideal, no sentido de estar promovendo a maior relação benefício/custo possível, e algumas das principais razões dessa desconfiança são a seguir sintetizadas.

a) Incidência dos Incentivos por Produtos

Reconhece-se que, tendo sido a estrutura tributária brasileira (IPI e ICM, principalmente) definida para fins outros que não o da promoção das exportações e sendo parte do sistema de incentivos montado com base nessa estrutura, com alíquotas variáveis, é de se esperar algumas incoerências na incidência dos incentivos a nível de produtos. Bergsman,⁵² por exemplo, chama a atenção para o fato de que alguns produtos com vantagens comparativas de custo encontram-se em "desvantagem comparativa" no que diz respeito aos incentivos. Como a alíquota máxima do IPI, para efeito de incentivos, encontra-se limitada em 15% e, na vigência do dispositivo legal que delega às autoridades financeiras o poder de elevar alíquotas inferiores ao nível de 15% (apenas para efeito de incentivo), é de se acreditar que aos poucos irão se reduzindo tais discrepâncias, na medida em que haja reivindicações empresariais nesse sentido. Vale constatar, contudo, a atual persistência de diferenças pouco sensatas.

b) Créditos do ICM

Basicamente cabe ao Governo Federal o ônus da política de incentivos. Contudo, uma parcela relevante fica a cargo dos Governos Estaduais, vinculada que é ao imposto de circulação de mercadorias. Muito provavelmente, essa si-

⁵² J. Bergsman: "Foreign Trade...", *op. cit.*, item 4, Cap. IV.

tuação tenderá a se tornar insustentável, haja vista o agravamento das dificuldades de implementação dos créditos, tanto em relação às matérias-primas utilizadas quanto em relação ao crédito adicional no estilo do IPI. Estados com receitas mais reduzidas dificultam a utilização desses créditos. Por outro lado, a localização industrial pode sofrer distorções na medida em que os benefícios são intransferíveis de um Estado para outro e em que algumas unidades da federação, por disporem de maiores recursos, concedem benefícios com maior facilidade. Essas são algumas das dificuldades que vêm acarretando solicitações, no sentido de alguma forma de federalização desses incentivos, por parte dos Estados da Federação.

c) Incidência dos Incentivos sobre o Valor Adicionado

À exceção dos créditos do ICM, os benefícios dos incentivos aplicam-se ao valor adicionado global do produto exportado, isto é, tanto à parcela do valor adicionado internamente, quanto externamente, em outros países. Essa incidência indiscriminada redundará na concessão de *benefícios efetivos* relativamente maiores a produtos com maior parcela de insumos importados. A título de ilustração dá-se o seguinte exemplo: o produto X é elaborado com 40% do seu valor vindo do exterior, enquanto Y o é com 60%; ora, admitindo uma taxa de subsídio da ordem de 17% para ambos, como consequência da atuação dos diversos incentivos e na ausência de impostos de importação, o produto X contaria com um *subsídio efetivo* — que vale para o valor adicionado internamente — de 28,3%, enquanto Y teria 42,5%.⁵³

53 O conceito de *subsídio efetivo* é similar ao de *tarifa efetiva*, desenvolvido por Bela Balassa em "Tariff Protection in Industrial Countries: An Evaluation", em *Journal of Political Economy*, n.º 6, (Chicago, dez, 1965). A fórmula de cálculo seria, assim:

$$s_j^* = \frac{s_j - \sum a_{ij} s_i}{1 - \sum a_{ij}}$$

onde:

s_j^* = Subsídio efetivo p/produto j.

a_{ij} = Percentagem de insumos importados.

$s_i = 0$; $i = 1, 2, \dots, n$, já que os insumos importados não são taxados.

Assim, admitindo-se que os insumos são adquiridos a preços internacionais, a uniformidade das taxas de "subsídio efetivo" demandaria taxas variáveis de subsídio total; estas deveriam ser necessariamente inferiores para produtos com coeficientes de importação mais elevados. Se se desejasse, por exemplo, *incentivar uniformemente* tanto X como Y, ao nível de 28,3%, por hipótese, Y deveria receber benefícios correspondentes a apenas 11,3%, e não 17%. Se o sistema não visar a tais diferenças, premiando indistintamente quaisquer produtos, provavelmente ocorrerão distorções em favor de atividades com maiores parcelas de insumos importados, ou que adquiriram internamente insumos aos preços internacionais, o que pode gerar certa ineficiência, pelo menos no caso de haver importações, uma vez que a "quantidade líquida" de divisas geradas (subtraindo-se as importações necessárias à efetivação das exportações) tenderá a ser menor, do que resultam também custos sociais mais elevados. Já as atividades impedidas, pela lei do similar nacional, de importar insumos, embora não gastem divisas, ficam em sensível desvantagem.

Essas e outras incongruências são perfeitamente sanáveis, na medida em que as autoridades buscarem o aperfeiçoamento constante do sistema. Especialmente o terceiro item mereceria análise cautelosa. Outro cuidado que parece relevante seria o de procurar evitar *grandes ampliações* do atual sistema de incentivos, limitando-se as modificações apenas aos "reajustes". Ampliações substanciais poderiam vir a inflacionar os custos, em que pese estes se situarem a níveis toleráveis. Nunca é demais lembrar que o ideal de uma estrutura industrial é sua competitividade real, sem gravames, mas também sem subsídios, especialmente quando o perigo de distorções na concessão desses subsídios está sempre presente. O ideal a perseguir, conseqüentemente, seria a realização de exportações sem necessidade de créditos fiscais ou subsídios, em alguma data futura.

V

PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS NA EXPORTAÇÃO

O objetivo deste capítulo será a análise da evolução da participação das empresas no comércio exportador de manufaturados, procurando-se, adicionalmente, esclarecer aspectos ligados à concentração dessa atividade em determinado número delas. Outrossim, procurar-se-á, sempre que possível, apresentar informações mais atualizadas sobre tópicos analisados em estudos anteriores, relacionados com o objetivo básico deste capítulo, que poderiam oferecer uma visão de “estática comparativa”.¹

O período de análise estende-se agora de 1967 a 1971. Antes de 1967 não se dispõe de informações de exportações a nível de empresa e mesmo as referentes a esse ano são incompletas e pouco acessíveis, daí a razão de se ter utilizado apenas os dados já adrede elaborados por Fajnzylber.² Por outro lado, como se dispusessem de dados completos para 1971 a tempo de serem manipulados, não obstante de forma

1 Trata-se dos estudos já citados anteriormente, de autoria de Fernando Fajnzylber, da CEPAL (convênio CEPAL/IPEA).

2 *Ibidem*.

menos extensa que os de 1970, pareceu conveniente enriquecer o estudo com esse maior grau de atualização.

Previne-se, contudo, o leitor para o fato de que as análises que se seguem possuem amplitude bem modesta face ao tema em foco. Pesquisas mais aprofundadas, na linha dos estudos de Fajnzylber, serão evidentemente necessárias.

5.1

O Número de Empresas Exportadoras

Considerando-se inicialmente apenas as empresas exportadoras de produtos manufaturados incluídos nas classes 5, 6, 7 e 8 da antiga Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM), como havia estipulado Fajnzylber, observa-se que a participação nesse comércio cresceu substancialmente entre 1967 e 1970; e não somente em termos absolutos (número de empresas exportadoras) como também cresceram as percentagens de empresas exportadoras em relação à totalidade de firmas industriais, como é mostrado no Quadro V.1.

Nota-se, por exemplo, que se em 1967 uma em cada vinte empresas tinha atividade exportadora, em 1970 essa relação aumentou substancialmente: uma em cada cinco empresas, aproximadamente, exportou. O número total de firmas exportadoras quase quadruplicou. Aumentos substanciais foram também constatados em todas as classes, destacando-se o verificado em *Máquinas e Veículos*: em 1970 quase metade das firmas produtoras foram simultaneamente exportadoras, enquanto que, em 1967, menos de 1/6 vendiam ao exterior. Esses resultados mostram que a política de promoção de exportações de fato "atraiu", em curto espaço de tempo, uma parcela significativa de unidades produtoras do setor industrial. Uma comparação interessante no particular é aquela entre o crescimento relativo de cada "classe" de exportação, no

Quadro V.1

PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS NA EXPORTAÇÃO
DE PRODUTOS MANUFATURADOS (CLASSES
5, 6, 7 e 8 da NBM)

CLASSES DE PRODUTOS (NBM)	1967			1970		
	N.º Firms Exportad. (1)	N.º Firms Produtor. (2)	(1) —x100 (2)	N.º Firms Exportad. (1)	N.º Firms Produtor. (2)	(1) —x100 (2)
5 — Produtos Químicos	160	2 531	6,3	561	2 645	21,2
6 — Máquinas e Veículos	420	2 556	16,4	1 195	2 548	46,9
7 — Manuf. segundo a Matéria-Prima	322	9 238	3,5	1 404	10 075	13,9
8 — Manuf. Diversas	245	7 615	3,2	1 133	7 070	16,0
TOTAL	1 147	21 960	5,2	4 293	22 158	19,4

FONTE: CACEX; Anuário Estatístico do IBCE.
Elaboração: IPEA.

período considerado e o respectivo crescimento da participação empresarial:

Quadro V.2

CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES POR CLASSES DE PRODUTOS E CRESCIMENTO DA PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS (1970/1967)

CLASSES	Crescimento das Exportações (%) (Em US\$)	Aumento Percentual da Participação das Empresas (%) *
5 - Produtos Químicos	33,6	250
6 - Máquinas e Veículos	122,6	184
7 - Manuf. Segundo a Matéria-Prima	126,8	336
8 - Manuf. Diversos	395,5	362
TOTAL	115	274

FONTE: Quadro V.1 e CACEX.

Elaboração: IPEA.

* Essa coluna é construída dividindo-se os números das colunas (1), no Quadro V.1.

Observa-se que o aumento relativo do número de empresas exportadoras é bem superior ao crescimento das exportações, o que parece indicar que a expansão das vendas ao exterior deveu-se em grande parte à contribuição de "novas" empresas, especialmente nas classes 7 e 8, a menos que a grande maioria dessas "novas" firmas tivesse exportado quantidades irrisórias. A seção seguinte procurará apresentar elementos que possam esclarecer melhor essa forma de participação através do desenvolvimento de uma análise de "concentração" na exportação. Não obstante, parece útil sublinhar desde já que de qualquer forma *aumentou substancialmente* a presença empresarial na atividade exportadora. Foram 3.146 as *novas unidades* em 1970 e mesmo que tivessem exportado, em média, US\$ 10.000 anuais, o que seria menos de 8% da

exportação média de 1967, teriam contribuído com quase 20% do acréscimo da receita cambial de manufaturados entre 1970 e 1967. Para um período de 3 anos, esse resultado é no mínimo bastante promissor.

5.2

A Concentração na Exportação

É possível que, apesar do substancial aumento do número de empresas exportadoras, tenha prevalecido a tendência para o aumento da concentração das vendas externas em reduzido número de empresas. Fernando Fajnzylber havia concluído pela maior concentração na exportação *vis-à-vis* o mercado interno, o que se interpretou como consequência não só da escala industrial brasileira, mais reduzida em face do mercado internacional, como também pelo pouco interesse pela atividade exportadora em consequência de sua baixa rentabilidade relativamente ao mercado interno. Delineavam-se, portanto, duas espécies de fatores explicativos da concentração na exportação: de um lado, a incapacidade de competição da maior parte das empresas, em função de custos de produção mais elevados e, basicamente, em consequência da reduzida escala de operações, do atraso tecnológico dos produtos aqui fabricados e da incapacidade das empresas arcarem com despesas de promoção e comercialização externa, o que também seria consequência de dimensões mais reduzidas, etc. Por outro, poder-se-ia admitir que, apesar da existência de todos esses problemas, fartamente evidenciados nos estudos de Fajnzylber e que possivelmente seriam resolvidos a prazos mais longos, ainda assim a participação empresarial na exportação estaria muito longe das "potencialidades brasileiras" tão-somente por falta de incentivos adequados a uma política de promoção de exportações.

Na verdade, essa segunda posição poderia até mesmo ser bastante ampliada, se se admitisse, por hipótese, que o incentivo à maior participação empresarial em grande parte acarretaria a própria transformação do parque industrial, isto é, sendo cada vez mais elevada a rentabilidade do comércio inter-

nacional, justificar-se-iam investimentos crescentes na adequação da oferta industrial brasileira à demanda internacional. Essa hipótese seria factível a menos que houvesse sensíveis inelasticidades na oferta de fatores intransferíveis internacionalmente para o Brasil. A reação empresarial seria, conseqüentemente, elástica às expectativas de lucros.

Caso a concentração tenha se reduzido entre 1967 e 1971 (dados mais recentes seriam mais úteis agora), poder-se-ia admitir que a posição de inferioridade da indústria brasileira face ao mercado internacional talvez tenha sido exagerada, isto é, a política de incentivos teria evidenciado potencialidades bem maiores que as observáveis em 1967. Como os crescimentos das exportações e do número de empresas exportadoras atingem índices elevados, a constatação da redução da concentração reforçaria, de fato, essa hipótese. Inversamente, como observado de início, é possível que a concentração tenha se acentuado. Nesse caso, o papel de grande parte das firmas exportadoras teria sido pouco expressivo e o crescimento das exportações teria sido devido tão-somente à formidável expansão de algumas poucas unidades produtoras.

Havia sido constatado por Fajnzylber que, em 1967, 1% das empresas exportadoras respondiam por 50% do valor exportado, 2% por 63% e 3% por 70%. Assim, restariam 97% que teriam contribuído com apenas 30% da receita de exportações. Infelizmente, a distribuição não vai além dos 3%, o que impede comparações mais concludentes com os dados recentes. Contudo, os registros de 1971 indicam que pelo menos nesse "ramo superior" da distribuição a concentração havia se reduzido bastante. Nesse ano, 1% das empresas respondeu por 39% do valor global, 2% por 51% e 3% por 58%. É claro que apesar da melhoria, a concentração ainda permanece e também se nota a frequência bem mais elevada de grandes firmas exportadoras, cujo número absoluto, em 1971, foi nada menos que seis vezes maior que o de 1967.³ Essa última constatação pode ser melhor observada no Quadro V.3.

³ Trata-se de firmas que exportam mais de US\$ 1 milhão por ano.

Quadro V.3
DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS EXPORTADORAS

"Faixas" de Valor Exportado Anual	Distribuição Percentual do N.º de Empresas	
	1967	1971
Mais de US\$ 5 000 000	0,3	0,5
De US\$ 5 000 000 a US\$ 1 000 000	1,7	2,6
De US\$ 1 000 000 a US\$ 500 000	1,7	2,4
De US\$ 500 000 a US\$ 200 000	3,5	6,0
De US\$ 200 000 a US\$ 100 000	4,6	6,1
De US\$ 100 000 a US\$ 50 000	5,5	6,9
De US\$ 50 000 a US\$ 25 000	6,5	9,9
De US\$ 25 000 a US\$ 12 000	9,2	10,5
De US\$ 12 000 a US\$ 6 000	10,2	10,5
Menos de US\$ 6 000	56,8	44,6

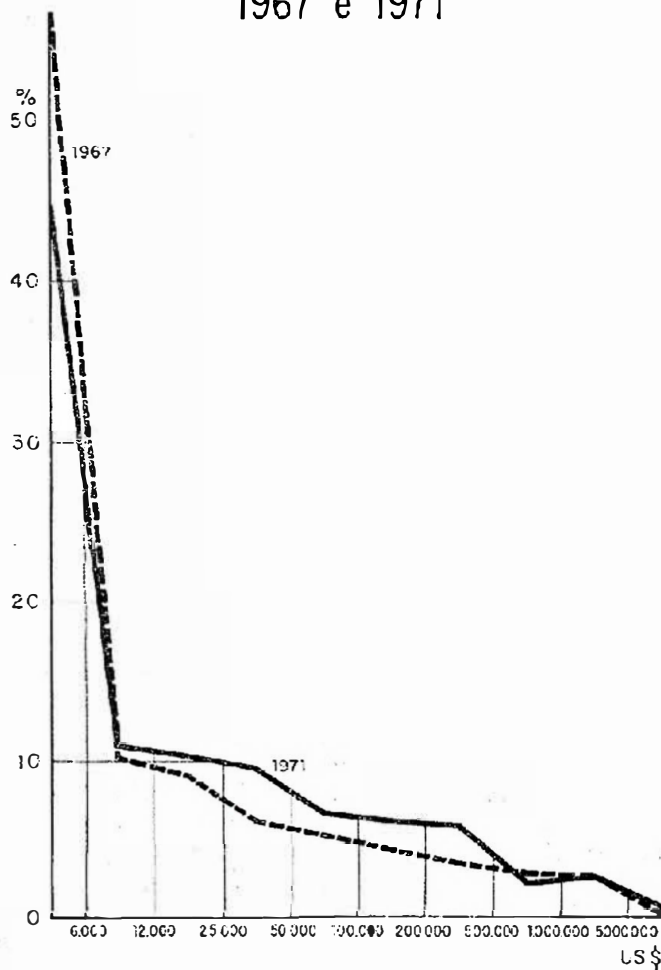
FONTES: 1967: Fajnzylber, *op. cit.*, p. 154.
1971: CACEX, elaboração: IPEA.

O quadro mostra a sensível redução da participação das firmas que exportam menos de US\$ 6.000, fazendo com que aumente a participação daquelas incluídas nas demais "faixas", especialmente a partir de US\$ 25.000. O aumento relativo de participação mais notável situou-se na "faixa" de US\$ 200.000 a US\$ 500.000 e é de 71%. De forma geral, fica a impressão de que há uma tendência à participação empresarial mais efetiva no comércio exportador.

O Gráfico X ilustra essa variação da distribuição por "faixas" das empresas exportadoras. No eixo horizontal, figuram os pontos médios de cada faixa e, no vertical, as percentagens do Quadro V.3. Nota-se que a "curva" de 1971 parece mostrar a ligeira melhoria na distribuição, em relação a 1967.

Aproveitando ainda os dados de Fajnzylber, procurou-se observar a evolução da participação dos quatro maiores estabelecimentos na exportação de cada "setor" industrial (classi-

CONCENTRAÇÃO NA EXPORTAÇÃO 1967 e 1971



ficação do IBGE), *vis-à-vis* as respectivas participações na produção. Em outras palavras, confrontaram-se as participações setoriais das 4 maiores empresas na produção (1968) e na exportação, em 1968 e em 1970.⁴ Esses resultados são mostrados no Quadro V.4.

Quadro V.4
PARTICIPAÇÃO DOS QUATRO MAIORES
ESTABELECIMENTOS INDUSTRIAIS

[Produção (1968) e Exportação (1968 e 1970)]^a

Setores	Participação dos 4 Maiores Produtores na Produção Total (%)	Participação dos 4 Maiores Exportadores (%)	
		1968	1970
Minerais não-Metálicos	49	83	97
Metallurgia	54	82	41
Mecânica	43	83	58
Material Elétrico	52	55	74
Material de Transporte	62	60	46
Madeira	16	31	44
Móveis	20	58	81
Papel e Papelão	47	84	75
Borracha	79	63	89
Couros e Peles	30	54	59
Química	51	36	33
Farmacêutica	19	28	65
Têxtil	30	37	31
Vestuário e Calçados	23	23	30
Alimentos	26	27	54
Bebidas	44	87	96
Editorial	34	78	79
Diversos	60	81	43

FONTES: IBGE (Compilados por Fernando Fajnzylber), CACEX (1970) e CEPAL (1968).

^a Consideram-se agora quase todos os produtos industrializados assim classificados pelo IBGE, excluindo-se apenas elaborações rudimentares de algumas matérias-primas. Figuram, conseqüentemente, produtos das classes 2 e 4 da antiga NBM.

⁴ Os dados de 1971 não permitiram que se chegasse à desagregação setorial equivalente à adotada por Fajnzylber.

A nível de setores, a análise da concentração leva a conclusões as mais variadas. Admitindo-se que a concentração na produção não tenha se alterado muito entre 1968 e 1970, é de ressaltar-se, inicialmente, que em apenas seis setores verificou-se a tendência, entre 1968 e 1970, para a aproximação da participação dos quatro maiores exportadores e da participação dos quatro maiores produtores. São eles: Metalurgia, Mecânica, Papel e Papelão, Borracha, Têxtil e Diversos. Desses seis, três detêm participações relativas significativas na exportação de manufaturados: Metalurgia, Mecânica e Têxtil, sendo a primeira a mais relevante indústria do ponto de vista da exportação de itens industrializados. Observa-se ainda que nesses três setores verificou-se também *redução* da participação dos quatro maiores estabelecimentos.

A tendência à maior participação das quatro maiores unidades, contudo, é bem mais acentuada em termos de número de setores. Em 11 verificou-se esse aumento, inclusive em alguns em que a presença de economias de escala não seria tão importante na capacidade competitiva, tais como: madeira, móveis, vestuário, couros e peles.⁵ Nesse caso, o aumento da participação das maiores firmas deveu-se provavelmente a problemas ligados à comercialização externa. Finalmente, em 7 dos 19 setores notou-se redução da participação das quatro maiores firmas, cinco dos quais incluídos na primeira listagem: Metalurgia, Mecânica, Papel, Têxtil e Diversos.

● Quadro V.5 apresenta em maior detalhe a participação das empresas na exportação, em 1970, a nível de setores.

A concentração persistiu extremamente elevada em três setores: borracha, bebidas e mobiliário, nos quais a participação da maior exportadora foi superior a 50%. Em outros setores, encontraram-se evidências de que número razoável de empresas competem entre si em condições de maior igualdade. Nota-se, por exemplo, que nos setores de madeira, têxtil,

⁵ Comparações internacionais de índices de participação dos quatro maiores estabelecimentos mostram que os *rankings* de concentração entre setores não se diferenciam significativamente entre países, figurando sempre como setores *menos* concentrados, respectivamente, indústrias de móveis, madeiras, vestuário e calçados, couros e prod. de couro e tecidos. Vide: Frederic L. Pryor: "An International Comparison of Concentration Ratios" em *The Review of economics and Statistics*, n.º 2, (maio de 1972) p. 135.

metalurgia, vestuário e calçados, a participação da maior fica entre 10% e 15%, a das quatro maiores, a grosso modo, entre 30% a 40%, e que ambas as participações são inferiores ou iguais às percentagens da última coluna (empresas que exportam mais de US\$ 500.000), o que indica a existência de número razoável de empresas com exportações significativas após as quatro maiores (com exceção de vestuário e calçados). Em situação próxima a essa, poder-se-ia ainda talvez acrescentar os setores couros e peles, material de transporte, material elétrico, química e alimentos.

Quadro V.5

PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS NAS EXPORTAÇÕES DE SEUS RESPECTIVOS SETORES (1970)

Setores	Participação da Maior Empresa (%)	Participação das 4 Maio- res (%)	Participação das Empresas que Expor- tam mais de US\$ 500 000
Couros e Peles	31,9	58,9	86,1
Papel e Papelão	32,1	75,0	71,9
Madeira	15,4	43,8	75,0
Têxtil	9,9	31,4	61,9
Borracha	55,9	89,0	80,7
Minerais não-Metálicos	5,9	97,0	43,9
Metalurgia	15,7	41,0	77,1
Material de Transporte	17,3	46,3	58,8
Mecânica	25,2	58,1	93,9
Material Elétrico	35,8	73,5	96,6
Química	18,4	33,0	61,7
Farmacêutica	29,9	67,1	57,5
Bebidas	86,4	96,4	88,4
Vestuário e Calçados	10,8	30,0	30,0
Mobiliário	60,6	81,0	60,6
Editorial e Gráfica	29,5	79,0	29,5
Alimentos	24,6	53,9	95,6
Diversos	17,3	48,3	48,3

FONTES: Banco do Brasil S.A. — Boletim — Ano VI — 1971 — n.º 2; CACEX, cadastro das firmas exportadoras de manufaturados. Elaboração: IPEA.

Restariam, finalmente, aqueles em que a participação da maior empresa, ou das quatro maiores, pelo menos, seria superior à percentagem das que exportam mais de US\$ 500.000. Nesses, a concentração indicaria, possivelmente, que muito poucas empresas se lançam resolutamente à exportação. Nessa situação incluir-se-iam os setores papel e papelão, borracha, minerais não-metálicos, farmacêutica, editorial e gráfica, isto sem incluir outros quase sem nenhuma importância para exportação, tais como perfumaria, sabões e velas, fumo e plásticos, não incluídos na tabela por insuficiência de dados.

5.3

A Economia de Escala da Empresa Exportadora

As pesquisas de Fajnzylber deram ênfase acentuada ao "tamanho" da empresa como fator básico da capacidade de competição. A relação mais imediata seria entre "tamanho" e economia de escala. Contudo, associados ao tamanho haveria também a capacidade de comercialização no mercado externo, de mobilização de recursos para financiamentos de todo tipo, de aprimoramento tecnológico, etc. Empresas "eficientes", mas de pequeno porte, nem sempre se capacitariam para competir no exterior, a menos que produzissem mercadorias para as quais fossem particularmente notáveis as vantagens comparativas do Brasil: mercadorias intensivas em certos recursos naturais "intransferíveis", por exemplo.

Nessas condições, dada a quase ausência de instituições especializadas em comercialização, seria de esperar que o tamanho da firma exportadora fosse, em média, superior ao da firma que apenas se dedicasse ao suprimento do mercado interno. Naturalmente seria de prever também variações setoriais, em função da própria natureza da atividade e da importância maior ou menor das escalas de operações. O objetivo desta seção será precisamente o de procurar elementos que possam levar a algum esclarecimento sobre o assunto.

É interessante assinalar que as investigações de Fajnzylber procuraram principalmente estabelecer comparações entre

empresas brasileiras e internacionais. Nessa linha de análise, ele deixou o tema praticamente esgotado. Nesta seção não se procura realizar tal enfoque; o que se busca é tão-somente apontar as diferenças entre o tamanho das firmas exportadoras em contraste com os padrões médios das empresas nacionais.

Procurou-se medir "tamanho" através do capital social acrescido das reservas, cujos valores, extraídos de balanços publicados, foram compilados e classificados no "Quem é Quem na Economia Brasileira", da revista *Visão* (1969). Nessa compilação, embora só figurem empresas com capital superior a Cr\$ 4 milhões, pode ser encontrada a quase totalidade das principais exportadoras, cuja lista, com os respectivos valores exportados, foi obtida de registros da CACEX. O número de empresas que figuram na lista do "Quem é Quem..." é de 3077, incluindo-se praticamente todos os setores da economia brasileira.

As empresas foram em seguida reagrupadas setorialmente segundo a classificação de indústrias adotada desde o início desse trabalho (IBGE). Puderam ser considerados, ao todo, 14 setores. Em seguida, para cada um desses setores, calculou-se o *capital médio de todas as empresas* do "Quem é Quem...", e das "*principais*" *empresas exportadoras* (lista de 1970). Os resultados são apresentados no Quadro V.6. Deve-se notar que não são consideradas *todas* as empresas exportadoras, senão aquelas cujos registros de exportação são superiores a US\$ 100.000, ou, em caso de número insuficiente de empresas nessa situação, as dez maiores dos setores a que pertencem.

Observa-se que, à exceção do setor bebidas, em todos os demais o capital médio das firmas exportadoras é consideravelmente superior ao capital médio global. Notam-se, ainda, pronunciadas variações entre setores, como sugerem os números da última coluna (relação entre as duas médias). Se se considera apenas a "ordem de grandeza" dessa relação, interessaria ressaltar as indústrias para as quais se encontrou o "tamanho médio" das exportadoras duas ou mais vezes o tamanho médio global: Borracha, Metalurgia, Papel e Papelão, Química, Alimentos, Material de Transporte, Mecânica, Material Elétrico e Madeiras. À exceção das indústrias de produtos de madeira e de alimentos, todas se situam em setores

“modernos” da economia, onde parece realmente importante a presença de “economias de escala”. Como a dimensão média dessas empresas terá que depender mais do mercado interno que do externo, mesmo que se elevem substancialmente as exportações (atualmente constituem 7% do produto industrial),⁶ dificilmente, a curto e médio prazos, haverá possibi-

Quadro V.6
CAPITAL MÉDIO DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS
NO BRASIL
(Cr\$ 1 000 de 1969)

Setores	Capital Mé- dio da To- talidade das Firmas (1)	Capital Mé- dio das Fir- mas Expor- tadoras (2)	(2) ÷ (1)
Borracha	28 893	194 431	6,73
Metalurgia	32 300	136 571	4,22
Material de Transporte	37 700	104 321	2,77
Papel e Papelão	26 400	106 044	4,02
Química (Perfumaria e Plást.)	29 900	92 579	3,10
Mecânica e Material Elétrico	16 800	34 175	2,03
Têxtil e Vestuário	13 520	23 755	1,76
Alimentos	16 680	41 737	2,50
Minerais não-Metálicos	15 901	23 079	1,45
Madeiras	8 500	17 593	2,07
Editorial e Gráfica	13 000	22 868	1,76
Farmacêutica	15 400	25 826	1,68
Couros e Peles	7 412	10 823	1,46
Bebidas	26 079	12 794	0,49

FONTE: “Quem é Quem na Economia Brasileira”, *Visão*, 1969.

CACEX: firmas exportadoras. Elaboração: IPEA.

⁶ Mais uma vez, as comparações internacionais mostraram que, mesmo em se tratando de países com mais elevados quocientes de exportação, a variável exportação não se mostrava significante na “explicação” do tamanho e da concentração, que dependem mais da dimensão do PNB. Cf. Frederic L. Pryor, *op. cit.*, p. 161.

lidade de adequar a dimensão média da empresa brasileira às exigências de competitividade do mercado internacional. Os coeficientes do Quadro V.6 sugerem que para competir no exterior, mesmo considerando as empresas de "maior porte",⁷ tornou-se necessário concentrar as exportações em empresas de tamanho bem superior.

Se a obtenção de economias de escala para exportação, ao nível da empresa industrial, parece meta pouco realista a curto e médio prazos, é bem mais imediata a possibilidade de se obterem economias de escala ao nível da comercialização através das grandes firmas conhecidas por *trading companies*. Evidentemente que produção e comercialização são coisas totalmente diferentes; porém, quando a economia de escala na produção não se afigurar como fator decisivo na competitividade do produto, como usualmente se imagina ocorrer em setores industriais "tradicionais" (tecidos, calçados, vestuários, alimentos, produtos de madeira, de couros e peles e outros), a "economia de escala" nas *operações comerciais* pode desempenhar papel extremamente importante. Nessa situação, grandes firmas comerciais poderiam obter as mesmas vantagens de grandes firmas industriais.

É importante destacar o fato de que a origem dessas empresas comerciais esteve intimamente ligada à necessidade de intensificação das exportações de pequenas e médias empresas desses setores industriais tradicionais no Japão.⁸ E ainda hoje, apesar das profundas alterações estruturais das exportações japonesas, encontram-se parcelas substanciais das vendas das 10 maiores *tradings*, provenientes de indústrias tradicionais, como ilustra o Quadro V.7 a seguir:

7 Lembremos que a listagem do "Quem é Quem..." só considera 3.077 empresas, cujos capital e reservas, em 1969, foram superiores a Cr\$ 4 milhões.

8 Ver, a propósito da experiência japonesa, o estudo "Las Empresas de Comercialización Integrada en el Japón"; ST/ECLA/Conf. 37/L.20. Parece bem semelhante à do Brasil a situação vivida pelo Japão em meados dos anos 50, quando tais empresas começaram a ascender significativamente.

Quadro V.7

COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DAS 10 MAIORES
TRADINGS JAPONESAS

(1969)

Empresas por ordem de valor das Vendas Totais	Grupos de Produtos (%)		
	Metais e seus Produtos	Maquinaria e Acessórios	Alimentos, Tecidos, Produtos Químicos e Outros
1	39,2	18,5	42,3
2	38,2	18,5	43,3
3	30,5	19,5	50,0
4	17,3	14,1	68,6
5	43,7	16,2	40,1
6	50,6	19,3	30,1
7	22,6	19,5	57,9
8	24,2	13,3	62,5
9	21,2	9,9	68,9
10	40,9	12,8	46,3

FONTE: Ver rodapé n.º 9 deste capítulo; adaptação do Quadro 3, p. 11.

Elaboração: IPEA.

Observa-se que metade das empresas listadas exportavam majoritariamente produtos de "indústrias tradicionais", e isto em 1969. É importante notar ainda que as *trading companies* japonesas, nesse mesmo ano, foram responsáveis por 46,9% do total das exportações desse país; em 1960, exportaram 46,7% do total, o que mostra que apesar do formidável desenvolvimento das empresas industriais japonesas, essas firmas de comercialização ainda desempenham papel de crucial importância no comércio exterior.⁹

⁹ A participação nas importações é bem mais elevada: 62,3%, contra 60,4% em 1960. Cf. K. Arika, *Empresas Comerciais Integradas*, (Tóquio: Nihon Keizai Shimbun — Sha, 1970).

5.4

Conclusões

Não resta dúvida que o comércio exportador já conseguiu atrair uma parcela razoável de empresas industriais, não obstante quase 45% tenham exportado valores desprezíveis (menos de US\$ 6.000 anuais) em 1971. As informações sobre a "concentração", por outro lado, parecem mostrar que entre 1967 e 1971 houve alguma tendência para uma participação mais significativa nesse comércio: se, em 1967, menos de 12% das empresas exportadoras conseguiam faturar mais de US\$ 100.000 por ano, em 1971 essa percentagem se elevava a quase 18%.

Apesar desses dados, ainda em 1970 a "concentração" se mostrava algo elevada. Podia-se observar que isso ocorria em grande parte dos setores industriais. A participação da maior empresa na exportação de cada setor variava, em 1970, de 9,9% (Têxtil) até 86,4% (Bebidas). Os quatro maiores estabelecimentos, por outro lado, nunca responderam por menos de 30%. Ao se calcular o "tamanho médio" da firma exportadora, verificou-se que efetivamente predominam nessa atividade "grandes" estabelecimentos, como já era de esperar. Nessas condições, a participação mais efetiva da maior parte das firmas industriais dependerá e surgirá em consequência do próprio desenvolvimento industrial, que deverá cada vez mais criar empresas eficientes, competitivas e de grande porte. Contudo, naqueles setores onde são menos decisivas as influências das economias de escala de produção, poder-se-ia contar desde já com participações muito maiores, desde que tais exportações fossem feitas por firmas comerciais.

VI

CONSIDERAÇÕES FINAIS — CONCLUSÕES

Ao que tudo indica, existe realmente uma opção definitiva, em matéria de política econômica, na atualidade brasileira: o engajamento crescente nas correntes do comércio internacional propiciado pelos contínuos aumentos das exportações.

Esse engajamento tem-se realizado através de engenhosa política de incentivos, cujas características inéditas, até mesmo no plano internacional,¹ já foram analisadas em estudos anteriores do IPEA.² Embora a ação efetiva desses incentivos date de épocas posteriores a 1964, suas raízes podem ser encontradas no final da década de 50 e as primeiras e tímidas providências no início da década de 60, o que evidencia a tomada de consciência do “estrangulamento externo”, inibindo o crescimento da economia.

Em consequência não só desses novos e vigorosos instrumentos, mas também do próprio aprimoramento da capaci-

1 Para interessantes comparações entre países, ver a monografia: *Incentives for industrial exports*, Rev. 1, TD/BC 2/89, (New York: ONU/UNCTAD, 1970).

2 *Exportações Dinâmicas Brasileiras*, op. cit., p. 3.

dade produtiva do país, foram amplamente favoráveis os resultados da evolução das exportações no período 1964/1971. Já agora se pensa nos "estrangulamentos externos" como coisa do passado. Entre 1964 e 1970, as exportações de produtos agropecuários se fizeram a taxas anuais médias de 10%, enquanto as de produtos industrializados foram feitas a taxas de 26% ao ano.

A análise referente às exportações dos produtos agropecuários parece evidenciar que o crescimento se deveu quase exclusivamente a fatores do lado da oferta brasileira, que atuaram no sentido de oferecer disponibilidades líquidas "exportáveis" crescentes. A evolução dos preços no mercado internacional, pelo que se pôde verificar, pouco contribuiu para a elevação da receita de divisas. É claro que essa situação é consequência da pequena participação do Brasil no mercado internacional dos vários produtos agrícolas "não tradicionais" que lideraram esse crescimento. Contudo, como essa participação *ainda* permanece marginal, pode-se esperar que a continuação da aplicação de políticas de fomento à produção agropecuária, com incentivos a aumentos da produtividade e redução de custos, se traduzirão em excedentes exportáveis crescentes por alguns anos ainda. É importante lembrar, finalmente, a elevada participação da atividade exportadora na renda agrícola; é possível que essa atividade já esteja "explicando" algo como a metade da taxa de crescimento da renda nesse setor.

Os produtos manufaturados se afiguram, contudo, como o grande destaque. Muito embora as taxas de crescimento sejam influenciadas por valores absolutos reduzidos (em 1964 foram exportados apenas cerca de US\$ 133 milhões), tudo leva a crer que a evolução crescente continua célere: estimativas para 1972 (esta pesquisa foi redigida em meados de 1972) dão conta de mais de US\$ 1 bilhão, quase o dobro do valor alcançado em 1970.

Verificou-se que a composição das exportações é fundamentalmente "explicada" pelas "vantagens comparativas" de custo do Brasil, de acordo com a teoria econômica clássica do comércio internacional. Foi, por conseguinte, basicamente através da "efetivação" dessas vantagens comparativas de custo que se expandiram de forma crescente tais exportações. Esse "padrão" de crescimento permitiu ao Brasil elevar

consideravelmente a competitividade média dos produtos exportados; a tarifa protecionista média desses produtos se reduziu em cerca de 45% no período, o que leva a crer que, em consequência da ampliação das vendas ao exterior, tenham-se obtido aumentos apreciáveis na competitividade industrial e maior eficiência na alocação dos fatores produtivos. É de assinalar, contudo, que a orientação desse export drive não ocorreu no sentido de produtos de maior dinamismo na demanda internacional, no período 1964/70, como mostrou a Seção 3 do Cap. IV, orientação essa que deverá ser alterada em futuro próximo, caso se pretenda obter as mais altas taxas possíveis de crescimento. É fácil imaginar que, na medida em que tendam a se reduzir as possibilidades de "ganhos de mercado" através de simples reduções de preços, passa a ser altamente importante a expansão desses mercados, assim como outros fatores não considerados explicitamente na análise, tais como a qualidade dos produtos, a assistência técnica, os financiamentos, etc. ... Assim, caso descuide o Governo de uma estratégia de expansão futura dessas exportações, onde seriam especialmente estimulados produtos de mais amplas possibilidades no mercado internacional, mesmo sem "vantagens comparativas de custo" atuais, haverá o risco de o País defrontar em futuro próximo com situações semelhantes às de alguns anos atrás, quando a divisão internacional da produção, então vigente, só permitia ao Brasil e a outros países menos desenvolvidos especializarem-se em "produtos primários", sujeitos a reduzidas elasticidades-renda da demanda.

Conclui-se, finalmente, que o custo do sistema de incentivos não parece socialmente elevado, em que pese alguma subestimação dos mesmos. É provável, inclusive, que este se aproxime do estritamente necessário para "dar competitividade" às atividades produtivas internas menos afastadas dos padrões internacionais de eficiência. Isso, é claro, não significa afirmar que o atual sistema seja o mais adequado. De fato, algumas modificações aparecem mais claramente necessárias e são enfatizadas ao final do Capítulo IV, tais como a adequação do sistema de créditos a uma estratégia explícita de expansão das exportações, ao invés de deixá-los à mercê das alíquotas internas do IPI, que não foram estabelecidas com objetivos de promoção de exportações; e a necessidade de eliminação de "superposição" de incentivos quando os insu-

mos são importados pelo regime do *draw-back*. Essa eliminação é especialmente necessária nos casos em que tais importações não se sujeitarem às cláusulas do "similar nacional". Finalmente, parece necessário e urgente a fixação de acordos estáveis entre Governo Federal e Estados no que concerne a isenções e créditos do ICM para produtos de exportação. As medidas arbitrárias dos diversos Governos Estaduais poderão levar a distorções na localização industrial, como já se nota em pequena escala, acarretando custos sociais mais elevados.

Por outro lado, é preciso atentar para as necessidades de revisões periódicas do sistema, se se quiser obter da política de exportações os maiores benefícios com os menores custos possíveis. Assim como, na teoria da "indústria nascente" substitutiva das importações, as tarifas protecionistas são necessariamente decrescentes ao longo do tempo, também certos incentivos às exportações, tais como os créditos fiscais, deverão se ajustar às variações de competitividade dos produtos exportáveis. Não parece razoável admitir-se subsídios não decrescentes, da mesma maneira como a teoria econômica e os estudos empíricos ensinam a não admitir protecionismo não decrescente, sob pena de se continuar a impor à sociedade custos elevados no seu desenvolvimento econômico.

A mobilização empresarial para exportação parece um fato insofismável. Se em 1964 uma em cada vinte empresas industriais exportava, em 1970 uma em cada cinco já o fazia. A concentração da maior parte dessas exportações em pequeno número de empresas, contudo, embora tenha diminuído ao longo do período, ainda permanece algo elevada. Foi possível verificar, aprofundando um pouco a análise, que o "tamanho médio" da empresa exportadora parece substancialmente elevado em relação às médias nacionais. Surge, então, o problema da mobilização das chamadas "pequenas e médias" empresas, ou a oportunidade de políticas de incentivos ao crescimento dessas empresas. No que se refere ao comércio exterior, há um importante instrumento a ser utilizado: o fomento das chamadas trading companies, especialmente importantes nos setores tradicionais, onde economias de escala na produção parecem desempenhar papel menos decisivo. Se, adicionalmente, for possível implementar um vasto programa de incentivos à maior eficiência produtiva e administrativa

dessas unidades, sem que se restrinja apenas a medidas paliativas na linha de "financiamentos especiais", que pouco fazem para a melhoria real de competitividade dessas unidades produtivas, acreditamos ser possível a participação crescente das mesmas no comércio exportador, como ocorreu no Japão e em outros países.

Outras medidas de incentivo à mobilização empresarial, que visem à participação ainda mais acentuada das empresas internacionais atualmente instaladas no País ou que para cá se transfeririam, a exemplo dos recentes Decretos 1219 e 1236, poderiam exercer maior atuação a curto prazo. Deve-se atentar, contudo, para que tais medidas sejam tanto quanto possível subordinadas a uma estratégia global de mais longo prazo, a fim de que sejam escolhidos projetos de real interesse para o País, minimizando-se, por outro lado, os possíveis custos sociais a serem eventualmente suportados.³

Em linhas gerais, finalmente, no que concerne aos resultados do período 1964/70/71, que se poderia denominar de "fase inicial" do *export drive* brasileiro, o balanço parece favorável.

As perspectivas podem ser consideradas também otimistas, em princípio. A participação do Brasil nos mercados internacionais ainda é inferior a 1% e, nos mercados de produtos industrializados, da ordem de (0,1%). Assim, não parece haver limitação a curto e médio prazos, no que se refere ao mercado, a uma estratégia de crescimento apoiada na promoção de exportações.

Há que desenvolver, contudo, procedimentos que forcem a expansão da capacidade produtiva nacional, segundo padrões de eficiência bastante rigorosos, pois não mais se trata de atender a um mercado interno nacional "cativo", protegido por tarifas que sancionam quaisquer custos internos. Nesse sentido, é preciso assinalar que a política de incentivos fiscais, não obstante seu inegável sucesso inicial, deve ser encarada apenas como o início da estratégia de promoção de exporta-

3 O leitor interessado nesse tópico poderá encontrar considerações mais amplas e detalhadas em: Carlos Von Doellinger, "Considerações sobre os Novos Incentivos às Exportações de Manufaturados", *Pesquisa e Planejamento Econômico*, IPEA, vol. II, n.º 2, (dez. de 1972).

ções, que certamente se ampliará, em futuro próximo, com medidas de longo alcance no que concerne às próprias estratégias de crescimento industrial e agrícola.

Por outro lado, numa perspectiva de mais longo prazo (10 anos, por hipótese), seria recomendável a adoção de medidas que forçassem a recomposição da pauta de exportações do Brasil no sentido da participação crescente em mercados de produtos de maior "dinamismo" de demanda, atentando-se também para os demais fatores que, além do preço, desempenham papel de crescente importância no mercado internacional, principalmente o financiamento e a assistência técnica.

APÊNDICE

ALGUMAS CONSIDERAÇÕES ADICIONAIS SOBRE EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS E INDUSTRIALIZAÇÃO

1

Grau de Industrialização e Coeficiente de Exportação: O “Padrão Normal” Internacional

Consoante o tipo de análise que vem se desenvolvendo em várias pesquisas relativas ao comércio internacional, na tentativa de estabelecimento de “padrões de comportamento” mais ou menos uniformes para todos os países, o uso de regressões *cross-section* é generalizado, embora, evidentemente, sujeito a críticas sistemáticas, mormente por parte dos seus pioneiros, como por exemplo, Kuznets.

O escopo ora perseguido, ao se observar o comportamento de vários países, concentra-se basicamente em se detectar a influência de variáveis internas, como grau de industrialização, renda *per capita* e taxa de inflação, sobre o “grau de abertura” das exportações de manufaturados.

Esse modelo de comportamento pressupõe que o coeficiente de exportações seja determinado pelas três variáveis na seguinte ordem de idéias:

a) renda *per capita*, ou produtividade média da economia: entre as nações ocidentais, tem sido observado que níveis mais elevados de renda *per capita* se associam intimamente à maior intensificação do comércio exterior, sendo de se notar,

em geral, cada vez maior "grau de abertura" para cada nível de renda média;

b) grau de industrialização: a participação do produto industrial na renda, em condições "normais", deverá obviamente condicionar o coeficiente de exportações de manufaturados, desde que o mercado externo apresente-se como um prolongamento do mercado doméstico;

c) taxa de inflação:¹ desde que se admita a existência de alguma "rigidez" na taxa cambial, as pressões da demanda interna, que acarretam elevações no nível geral de preços, se mais fortes que as médias internacionais, redundarão em menor atratividade do mercado externo. Tal fenômeno vem sendo sistematicamente observado tanto em países menos desenvolvidos como também em nações industrializadas.

Analicamente ter-se-ia uma regressão do seguinte tipo:

$$\left(\frac{X_{\pi}}{Y_{\pi}}\right)_i = a + b \left(\frac{Y}{N}\right)_i + c \left(\frac{Y_{\pi}}{Y}\right)_i - d P_i$$

onde:

X_{π_i} = valor das exportações de produtos industrializados (país i)

Y_{π_i} = produto industrial (país i)

Y_i = renda nacional (país i)

N_i = população (país i)

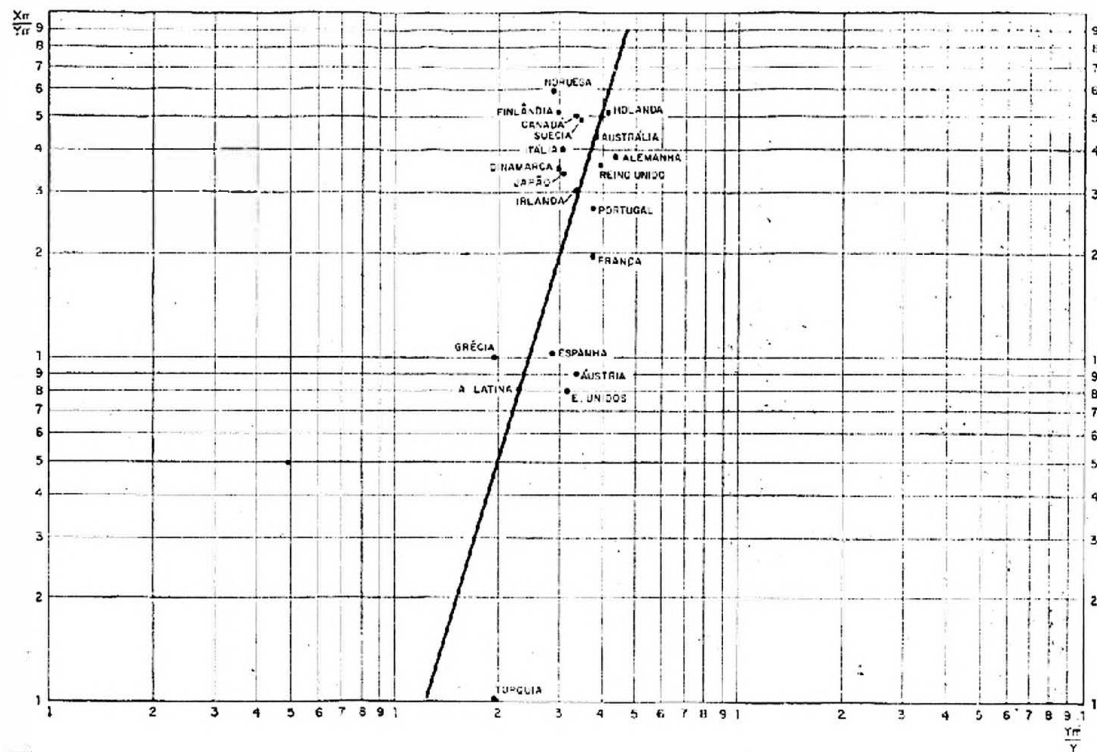
P_i = taxa média de inflação (país i).

Utilizou-se também no ajustamento a especificação logarítmica. Os dados referem-se a 20 "países" (a A. Latina aparece como um "país");² para as exportações de manufaturados coletaram-se os dados do *World Trade Annual*, de 1968, exceto os do grupo da A. Latina, obtidos no BID; enquanto as cifras referentes à renda *per capita* e produto industrial provêm do "Yearbook of National Accounts Statistics", ONU, 1969. Finalmente, os dados sobre variações de preço foram

¹ A taxa de inflação mostrou-se altamente significativa nos estudos de De Vries sobre os países em desenvolvimento. Vide: De Vries, "The Export Experience of Developing Countries", *World Bank Staff Occasional Papers*, n.º 3, (1967).

² Por dificuldade de contar com os dados a nível de país.

ABERTURA PARA EXPORTAÇÃO E GRAU DE INDUSTRIALIZAÇÃO



coletados no *International Financial Statistics*, do Fundo Monetário Internacional.

Os resultados, conforme apresentados no Quadro A-1, mostram que tanto $(Y/N)_1$ como P_1 não são estatisticamente significantes a 95% de confiança, embora os sinais apareçam corretos. A variável "grau de industrialização" apresentou-se significativa e ocasionou a apreciável ampliação do coeficiente de determinação (R^2), ao se passar do ajustamento linear para o logarítmico.

Em resumo, o que é razoável supor, a partir dos resultados obtidos, é a existência de relação entre o grau de industrialização e o grau de abertura das exportações de manufaturas.

É óbvio que quanto maior o grau de industrialização maior a quantidade produzida de manufaturados e, consequentemente, a contribuição da escala de produção mais próxima de estruturas de custos competitivos ao nível internacional, *coeteris paribus*.

Quadro A-1
EXPORTAÇÃO E GRAU DE INDUSTRIALIZAÇÃO

Regressão	R^2	Significância a 95% de Y_π/Y
$\frac{X_\pi}{Y_\pi} = 0,57 + 0,0001 \frac{Y}{N} + 1,1184 \frac{Y_\pi}{Y} - 0,0023 P$ (0,2593) (1,8046) (-0,5810)	0,27	Sim
$\ln \frac{X_\pi}{Y_\pi} = 0,50 + 0,247 \ln Y/N + 2,2224 - \ln \frac{Y_\pi}{Y} -$ (0,7567) (2,5138)		
$- 0,1028 \ln P$ (-0,3946)	0,47	Sim

O gráfico anterior apresenta a relação entre as duas variáveis (coeficiente de exportação e grau de industrialização), permitindo observar que a A. Latina, ao contrário do que talvez se imaginaria, se situa exatamente sobre o "padrão normal".

Algumas Considerações Sobre o Modelo

Sobretudo a propósito de coisas brasileiras e em torno das doutrinas econômicas de circulação universal, sob cujo efeito o mundo tem passado por tantas transformações nesses últimos trinta anos, talvez fossem interessantes algumas considerações adicionais sobre o modelo em tela.

Também, em se querendo assimilar essa forma indefinível do *export led growth*, peca-se menos em condescender com todas as variações apresentadas do que tentar estabelecer regras inflexíveis.

As comparações do poder explicativo de modelos de crescimento induzido pelas exportações, contra outras teorias que propõem explicar as mesmas variáveis de crescimento, constituem lacuna na literatura econômica e, portanto, nesse contexto, é lícito contrabalançar a escassez do elemento documental e do conhecimento ainda vago e imperfeito, com o contingente de subjetivismo que o tema abordado comporta.

Kuznets, por exemplo, assume que nações com elevada renda *per capita* de fato possuem um elevado comércio externo, mas ele o atribui exatamente e razoavelmente, ao resultado do processo de desenvolvimento por si mesmo, ao incremento da área de mercado e às benfeitorias em transporte e comunicação.

A suposição abre um novo roteiro, bascando-se sobretudo no testemunho documental do autor, apresentado nos quadros a seguir e corroborada em parte por Chenery.

Assim, o que se observa é uma trajetória mais ou menos definida entre o crescimento da renda *per capita* e a composição setorial da indústria, ao se analisarem duas categorias de países: países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Observa-se ainda que o crescimento inferido das importações mundiais permite assinalar uma notável complementaridade entre as estruturas produtivas setoriais, permitindo possivelmente composições de oferta global mais ou menos simétricas entre os países desenvolvidos e os subdesenvolvidos.

É provável que essa estrutura complementar e simétrica apresentada no comércio internacional, por países de economia de mercado, reflita dois tipos de interesses característicos: • das empresas multinacionais e o dos governos, principalmente nos países subdesenvolvidos.

A idéia de complementaridade é sugerida em função da existência das filiais das empresas multinacionais, muito mais motivadas para os aspectos de custos de fatores, no caso a mão-de-obra não qualificada e os recursos naturais. Supõe-se que às empresas multinacionais interessaria montar uma estrutura integrada verticalmente, onde caberiam às filiais localizadas em países subdesenvolvidos os estágios intermediários do produto final da empresa. Assim, estariam interessadas em que as poupanças captadas pelo governo fossem orientadas para investimentos específicos onde elas atuariam; ao governo caberia montar a infra-estrutura onerosa ao estabelecimento da filial, ou até financiá-la diretamente. Isto promoveria uma estrutura produtiva nacional análoga à dos países das matrizes, apenas com a defasagem tecnológica de um ou mais estágios do processo produtivo.

Esse interesse pode ser de certa forma conflitante com o do governo, porquanto uma estrutura produtiva inicial mais favorável à substituição de importações e, portanto, análoga à dos países desenvolvidos, é tanto mais necessária quanto maior for a pressão sobre o Balanço de Pagamento, a criação de novos empregos e a própria rentabilidade de investimentos nesse setor, sem se levar em conta as atitudes das lideranças nacionalistas.

Assim, é razoável supor que interessa ao governo não só criar uma estrutura industrial idêntica à única de que ele tem informação, que é a dos países desenvolvidos (efeito demonstração), como também, em função da alocação dos recursos escassos e, obviamente, do dimensionamento do mercado interno, atuar inicialmente sobre os bens de consumo, porquanto é sobre estes que o processo de substituição de importações é relevante.

Essa singular posição estrutural, assinalando a presença acentuada dos bens substitutos de importação, nos países sub-

desenvolvidos, é mostrada nos Quadros A-2 e A-3. Por outro lado, a estrutura dos mercados internacionais é vista no Quadro A-5, o qual destaca as composições setoriais nos anos de 1963 e 1968. Finalmente, os Quadros A-4 e A-6 ressaltam as composições das exportações e da produção industrial no Brasil, em 1969.

Quadro A-2

PARTICIPAÇÃO DOS SETORES INDUSTRIAIS, POR GRUPO DE PAÍSES NO ANO DE 1968

Itens	Ano 1963		Ano 1968	
	Países Desenvolvidos	Países Subdesenvolvidos	Países Desenvolvidos	Países Subdesenvolvidos
GRUPO A				
Máquinas e Material Transportes	40,3	17,2	48,3	22,1
Metais	8,9	6,0	8,1	6,3
Minerais não-Metálicos	4,6	5,8	3,7	6,4
Subtotal	53,8	29,0	60,1	34,8
GRUPO B				
Química	13,1	14,9	20,5	19,2
Papel e Papelão	4,1	2,3	3,7	2,5
Têxtil	4,6	4,1	3,0	10,6
Subtotal	21,8	21,3	27,2	32,3
GRUPO C				
Madeiras e Mobiliário	5,3	5,3	3,2	5,0
Vestuário, Calçados, Art. Tec.	5,6	15,1	2,3	6,4
Alimentos, Bebidas e Fumo	13,5	29,3	7,2	21,5
Subtotal	24,4	49,7	12,7	32,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: *Statistical Yearbook*, 1969, p. 21.

Elaboração: IPEA.

Conjugando-se esta série de quadros, algumas conclusões poderiam ser sugeridas:

a) os países em desenvolvimento vêm-se concentrando mais em bens intermediários, notadamente na química e petróleo, com o fito de romper o *botleneck* da infra-estrutura produtiva;

Quadro A-3

CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL MUNDIAL 1963-1968

(1963 = 100)

Itens	Ano 1963-1968	
	Países Desenvolvidos	Países Subdesenvolvidos
GRUPO A		
Máquinas e Material Transporte	142	151
Metais	132	141
Minerais não-Metálicos	130	142
GRUPO B		
Química	155	149
Papel e Papelão	133	143
Têxtil	119	127
GRUPO C		
Madeiras e Mobiliário	126	147
Vestuário, Calçados, Art. Tecidos	116	146
Alimentos, Bebidas e Fumo	119	128

FONTE: Quadro A-2.

b) tais países substituíram importações do grupo C e nesses bens chamados "tradicionais" gozam de vantagem comparativa porquanto seriam intensivos em mão-de-obra;

c) houve, entretanto, uma queda de demanda internacional nesse grupo C, pois a participação dos mesmos caiu de 38,27%, em 1963, para 29,87%, em 1969, o que mostra que

vão sendo substituídos pelos do grupo A, em relação aos quais a demanda internacional mostra-se mais ativa, conquanto permaneça razoavelmente equilibrada a demanda internacional de bens intermediários (grupo B);

d) foi também necessário aos países em desenvolvimento montar e reparar o parque industrial do grupo A. Notadamente, houve expansão nos itens "máquinas" e "equipamentos de transporte" (o objetivo seria desencadear o processo de *linkages* nesses setores modernos);

Quadro A-4

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MANUFATURADOS EM VALOR E EM %, 1969

Itens	Valor	%
GRUPO A		
Máquinas e Material Transporte	243 895	17,85
Metalurgia	220 424	16,14
Minerais não-Metálicos	81 750	2,32
<i>Subtotal</i>	496 069	36,31
GRUPO B		
Química	383 853	28,11
Papel e Papelão	13 697	1,00
Têxtil	74 096	5,42
<i>Subtotal</i>	471 646	34,53
GRUPO C		
Madeiras e Mobiliário	98 100	7,18
Vestuário, Calçados, Art. Tecidos	10 462	0,77
Alimentos, Bebidas e Fumo	289 808	21,21
<i>Subtotal</i>	398 370	29,16
TOTAL	1 366 085	100,00

FONTE: CIEF, Ministério da Fazenda.

Elaboração: IPEA.

e) os Quadros A-4 e A-6, por outro lado, demonstram que a estrutura das exportações brasileiras de manufa-

turados se assemelha à estrutura produtiva de países subdesenvolvidos, enquanto a estrutura produtiva se aproxima mais da dos países desenvolvidos.

Quadro A-5

COMPORTAMENTO DAS IMPORTAÇÕES MUNDIAIS (EM %)

Itens	Ano 1963	Ano 1968
GRUPO A		
Máquinas e Material Transporte	33,56	40,96
Metaburgia	7,46	7,49
Minerais não-Metálicos	3,14	4,12
<i>Subtotal</i>	<i>44,16</i>	<i>52,57</i>
GRUPO B		
Química	9,97	11,13
Papel e Papelão	0,18	0,10
Têxtil	7,42	6,33
<i>Subtotal</i>	<i>17,57</i>	<i>17,56</i>
GRUPO C		
Madeiras e Mobiliário	3,21	2,87
Vestuário, Calçados, Art. Tecidos	3,30	4,67
Alimentos, Bebidas e Fumo	31,76	22,33
<i>Subtotal</i>	<i>38,27</i>	<i>29,87</i>
TOTAL	100,00	100,00

FONTE: Quadro A-2.

A conjugação desses fatores oferece ampla gama de conclusões possíveis quanto às possibilidades competitivas do Brasil, posto que este tanto compete com os demais países subdesenvolvidos como é potencialmente capaz de se aproximar da estrutura de mercado dos países desenvolvidos, pois que a sua estrutura produtiva se orienta cada vez mais nessa direção. Assim, caso se admita que o sistema de incentivos possa agir como catalizador de um processo de mudanças estruturais na pauta de exportações, é bem possível que se

inverte o processo evolutivo do período 1964-70, quando, ao que parece, essas vendas externas se orientaram mais no sentido de vantagens comparativas de custo em setores "tradicionais", menos dinâmicos no contexto mundial (*vide* Capítulo IV).

Quadro A-6

PRODUÇÃO BRASILEIRA DE MANUFATURADOS EM VALOR E EM %, 1969

Itens	Valor	Participação
GRUPO A		
Máquinas e Material Transporte	7 510 804	24,50
Metalurgia	4 108 038	13,40
Minerais não-Metálicos	2 092 461	6,82
<i>Subtotal</i>	<i>13 711 304</i>	<i>44,72</i>
GRUPO B		
Química	3 718 932	12,13
Papel e Papelão	952 719	3,11
Têxtil	3 625 455	11,82
<i>Subtotal</i>	<i>8 297 106</i>	<i>27,06</i>
GRUPO C		
Madeiras e Mobiliário	1 507 341	4,92
Vestuário, Calçados, Art. Tecidos	1 017 281	3,32
Alimentos, Bebidas e Fumo	6 128 610	19,98
<i>Subtotal</i>	<i>8 653 231</i>	<i>28,22</i>
TOTAL	30 661 641	100,00

FONTE: Anuário Estatístico do IBGE, 1971.

Elaboração: IPEA.

Essas considerações, afinal, accentuam algo que já estava implícito ao longo do texto, qual seja a inadequação do instrumental analítico disponível, especialmente no que concerne a análises com variáveis agregadas, à obtenção e extra-

polação do resultados de fenômenos essencialmente dinâmicos. No fundo, pode-se aceitar como igualmente válida praticamente qualquer conclusão que se desejasse tirar.

Quadro A-7

TABELA DE DADOS DAS REGRESSÕES DE
CROSS-SECTION

(1968)

País	$\frac{X_{\pi}}{Y_{\pi}}$	$\frac{Y}{N}$	$\frac{Y_{\pi}}{Y}$	P
		(a c.f. em US\$)		
Estados Unidos	0,084	3 578	0,32	5,1
Canadá	0,506	2 247	0,34	4,5
França	0,196	1 927	0,38	5,9
Alemanha	0,382	1 682	0,44	3,0
Itália	0,407	1 149	0,31	1,1
Holanda	0,516	1 604	0,42	5,1
Reino Unido	0,366	1 451	0,40	6,9
Dinamarca	0,359	1 960	0,30	5,5
Noruega	0,595	1 808	0,29	3,9
Suécia	0,491	2 321	0,35	3,0
Áustria	0,446	1 145	0,39	3,6
Portugal	0,273	454	0,38	4,9
Irlanda	0,306	825	0,34	6,4
Grécia	0,101	679	0,19	2,8
Turquia	0,014	321	0,19	7,6
Espanha	0,117	663	0,29	3,9
Finlândia	0,516	1 342	0,30	8,0
Austrália	0,090	1 991	0,34	3,0
Japão	0,343	1 122	0,31	5,0
América Latina	0,089 *	382	0,23	51,9

FONTES: World Trade Annual — 1968 (ONU).

Yearbook of National Account Statistics — 1969 (ONU).

International Financial Statistics (FMI).

* Progreso Sócio-Económico en América Latina (BID), 1970.

Elaboração: IPEA.

ANEXO I

Seja: $X = X_1 + X_2 + \dots + X_n$, com $X_i > 0$,
 $i = 1, 2, \dots, n$.

Se cada uma das parcelas X_i se expande anualmente,
 a uma taxa r_i constante, durante m anos, ou seja, se:

$$\frac{\Delta X_i^j}{X_i^{j-1}} = \frac{\Delta X_i^{j+1}}{X_i^j} = r_i, \text{ com } i = 1, 2, \dots, n$$

$\text{e } j = 1, 2, \dots, m$

ter-se-á o total X se expandindo a uma certa taxa r , cons-
 tante, ao longo dos m períodos, ou seja:

$$\frac{\Delta X^j}{X^{j-1}} = \frac{\Delta X^{j+1}}{X^j} = r, \text{ com } j = 1, \dots, m.$$

Pode-se demonstrar, então, que:

$$r = \sum_{i=1}^n r_i P_i \text{ onde: } P_i = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \left(\frac{X^j}{X} \right)^{j-1}$$

Demonstração:

No ano 1 ter-se-ia:

$$\frac{\Delta X^1}{X^0} = \frac{\Delta X_1^1}{X_1^0} \cdot \frac{X_1^0}{X^0} + \dots + \frac{\Delta X_n^1}{X_n^0} \cdot \frac{X_n^0}{X^0}$$

No ano 2 ter-se-ia:

$$\frac{\Delta X^2}{X^1} = \frac{\Delta X_1^2}{X_1^1} \cdot \frac{X_1^1}{X^1} + \dots + \frac{\Delta X_n^2}{X_n^1} \cdot \frac{X_n^1}{X^1}$$

No ano m ter-se-ia:

$$\frac{\Delta X^m}{X^{m-1}} = \frac{\Delta X_1^m}{X_1^{m-1}} \cdot \frac{X_1^{m-1}}{X^{m-1}} + \dots + \frac{\Delta X_n^m}{X_n^{m-1}} \cdot \frac{X_n^{m-1}}{X^{m-1}}$$

Somando-se membro a membro as m equações acima, e lembrando que:

$$\frac{\Delta X^1}{X^0} = \frac{\Delta X^2}{X^1} = \dots = \frac{\Delta X^m}{X^{m-1}} = r$$

e

$$\frac{\Delta X_i^1}{X_i^0} = \frac{\Delta X_i^2}{X_i^1} = \dots = \frac{\Delta X_i^m}{X_i^{m-1}}$$

$= r_i$ para $i = 1, 2, \dots, n$.

Chega-se a,

$$m r = r_1 \left[\frac{X_1^0}{X^0} + \dots + \frac{X^{m-1}}{X^{m-1}} \right] + \dots + r_n \left[\frac{X_n^0}{X^0} + \dots + \frac{X_n^{m-1}}{X^{m-1}} \right]$$

ou seja: $m r = r_1 m P_1 + \dots + r_n m P_n$

logo: $\boxed{r = r_1 P_1 + \dots + r_n P_n}$

ANEXO II

DECOMPOSIÇÃO DA RELAÇÃO $\left(\frac{\text{Exportação}}{\text{Renda Interna}} \right)$

Anos	Exportações Setor Primário (a)	Produto Setor Pri- mário (I) (b)	% a/b	% a/g	Exportações Minerais (c)	Produto da Indústria Extrativa Mineral (II) (d)	% c/d	% c/g	Exportações Manufatu- rados (e)	Produto Industrial (III) (f)	% e/f	% e/g	Total das Exportações (g)
1964	886 057	4 100 200	21,6	75,2	131 883	203 852	64,7	11,2	159 558	4 191 698	3,8	13,6	1 177 498
1965	1 581 824	6 708 100	23,6	71,5	266 544	368 608	72,3	12,0	366 475	6 296 590	5,8	16,5	2 214 843
1966	3 072 453	8 186 200	37,5	80,6	313 526	492 660	63,6	8,2	427 561	9 978 927	4,3	11,2	3 813 540
1967	3 277 167	11 153 500	29,4	76,9	350 014	503 780	69,5	8,2	637 532	12 856 850	5,0	14,9	4 264 713
1968	4 829 259	13 873 100	34,8	78,2	480 677	726 213	66,2	7,8	867 996	18 968 996	4,6	14,0	6 177 932
1969	6 991 977	17 770 700	39,3	75,9	777 748	1 047 622	74,2	8,4	1 444 494	26 050 122	5,5	15,7	9 214 219

FONTES: I — Contas Nacionais — FVC.
 II — Anuário Estatístico — IBGE.
 III — Contas Nacionais — FGV.
 Elaboração: IPEA.

ANEXO III
EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS E DO BRASIL

Anos	Exportações Mundiais (a)	Variação Anual (%)	Exp. Países Industrializados (b)	Variação Anual (%)	b/a (%)	Exp. Países Subdesenvolvidos (c)	Variação Anual (%)	c/a (%)	Exp. América Latina (d)	Variação Anual (%)	d/a (%)	Exp. Brasil (e)	Variação Anual (%)	e/a (%)	e/c (%)
1958	95 400	—	61 860	—	64,84	24 070	—	25,23	8 890	—	9,32	1 243	—	1,30	5,16
1959	101 300	6,18	65 570	6,00	64,73	25 150	4,49	24,83	9 040	1,69	8,92	1 282	3,14	1,27	5,10
1960	113 300	11,85	75 000	14,38	66,20	26 820	6,64	23,67	9 370	3,65	8,27	1 269	— 1,01	1,12	4,73
1961	118 500	4,59	79 180	5,57	66,82	27 140	1,19	22,90	9 630	2,77	8,13	1 403	10,56	1,18	5,17
1962	124 600	5,15	83 230	5,11	66,80	28 600	5,38	22,95	10 190	5,82	8,18	1 214	— 13,47	0,97	4,24
1963	135 900	9,07	95 280	14,48	70,11	31 100	8,74	22,88	9 050	— 11,19	6,66	1 406	15,82	1,03	4,52
1964	152 400	12,14	107 920	13,27	70,81	33 900	9,00	22,24	9 650	6,63	6,33	1 430	1,71	0,94	4,22
1965	165 200	8,40	118 420	9,73	71,68	35 600	5,01	21,55	10 110	4,77	6,12	1 595	11,54	0,97	4,48
1966	181 200	9,69	130 770	10,43	72,17	38 100	7,02	21,03	10 730	6,13	5,92	1 741	9,15	0,96	4,57
1967	190 200	4,97	137 700	5,30	72,40	39 300	3,15	20,66	10 700	— 0,28	5,63	1 654	— 5,00	0,87	4,21
1968	212 800	11,88	155 800	13,14	73,21	43 000	9,41	20,21	11 230	4,95	5,28	1 881	13,72	0,88	4,37
1969	244 000	14,66	179 680	15,33	73,64	48 200	12,09	19,75	12 350	9,97	5,06	2 311	22,86	0,95	4,79
1970	279 100	14,39	208 020	15,77	74,53	53 100	10,17	19,03	13 600	10,12	4,87	2 739	18,52	0,98	5,16

FONTE: International Financial Statistics, FMI; Vários Números.
Elaboração: IPEA.

ANEXO IV

METODOLOGIA DE CÁLCULO DAS TAXAS CAMBIAIS EFETIVAS DE EXPORTAÇÃO FONTE: ASSESSORIA ECONÔMICA DO BANCO CENTRAL DO BRASIL

No sentido de estabelecer uma taxa de câmbio setorial, as exportações foram distribuídas em:

- a — exportações realizadas pelo setor primário da economia:
 - a1 — taxa efetiva de câmbio para matérias-primas do setor agropecuário;
 - a2 — taxa efetiva de câmbio para gêneros alimentícios do setor agropecuário;
 - a3 — taxa efetiva de câmbio para matérias-primas do setor extrativo mineral;
- b — exportações realizadas pelo setor secundário da economia:
 - b1 — taxa efetiva de câmbio para produtos manufaturados.

A remuneração ao exportador (por unidade monetária estrangeira oferecida às autoridades monetárias), em cada um desses quatro setores, foi afetada, ao longo do período 1953-1969, por bonificações e encargos fiscais, cambiais e portuários. A taxa efetiva será a soma algébrica da taxa oficial e das bonificações e encargos. O cálculo desses adicionais foi feito segundo o seguinte esquema:

1

BONIFICAÇÕES

A partir de 1953, e até 1959, vigoraram vários sistemas de bonificações às atividades exportadoras, na tentativa de redução da gravosidade dos produtos brasileiros no exterior.

Essas bonificações variaram segundo mercadorias específicas; em consequência, procurou-se chegar a médias ponderadas dessas bonificações para o cálculo das taxas setoriais supra mencionadas. As ponderações utilizadas foram as participações das diversas mercadorias nos setores indicados (exclusive café).

De 1953 a 1959, o desenvolvimento do sistema obedeceu à seguinte cronologia:

Instrumentos de execução	Setores produtivos	Ponderação utilizada	Bonificação concedida (Cruzeiros antigos)	Bonificação média
<i>Inst. 70</i>				
9/10/53 a 17/1/55	Todos os setores, exclusive café ...	100% das exp.	10,00 ...	10,00
<i>Inst. 112</i>	<i>Setor primário</i>			
18/1/55 a 16/5/56	mat.-prima	70% 5% 25%	18,70 ... 24,70 ... 31,70 ...	13,09 1,25 7,92 <u>22,26</u>
	gen. aliment. ...	5% 95%	18,70 ... 31,70 ...	0,93 30,11 <u>31,04</u>
	minérios	100%	18,70 ...	18,70
	<i>Setor secundário</i>			
	manufaturados ..	100% .. .	31,70 ...	31,70
<i>Inst. 131</i>	<i>Setor primário</i>			
17/5/56 a 9/6/58	mat.-prima	18% 60% 22%	24,70 ... 36,64 ... 48,61 ...	4,45 21,96 10,00 <u>37,10</u>
	gen. alim.	5% 80% 15%	24,70 ... 36,64 ... 48,64 ...	1,23 29,31 7,23 <u>37,77</u>
	minérios	100%	36,64 ...	36,64

Instrumentos de execução	Setores produtivos	Ponderação utilizada	Bonificação concedida (Cruzeiros antigos)	Bonificação média
	<i>Setor secundário</i>			
	manufaturados ...	100%	48,64 ...	48,64
<i>Inst. 157</i>	<i>Setor primário</i>			
10/6/58 a	mat.-prima ...	10%	24,70 ...	2,47
3/10/58		80%	51,64 ...	41,31
		10%	73,64 ...	7,36
				<u>51,14</u>
	gen. aliment. ...	95%	51,64 ...	49,05
		5%	73,64 ...	3,68
				<u>52,73</u>
	minérios	20%	24,70 ...	4,94
		80%	51,64 ...	41,31
				<u>46,25</u>
	<i>Setor secundário</i>			
	manufaturas	100%	73,64 ...	73,64
<i>Ins. 167</i>	<i>Setor primário</i>			
4/10/58 a	mat.-prima	20%	73,64 ...	14,73
9/ 1/59		80%	livre	
	gen. aliment. ...	80%	73,64 ...	58,91
		20%	livre	
	minérios	100%	73,64 ...	73,64
	<i>Setor secundário</i>			
	manufaturados ..	100%	livre	
<i>Ins. 174</i>	<i>Setor primário</i>			
10/ 1/59 a	mat.-prima	80%	81,64 ...	65,31
30/12/59		20%	livre	
	gen. aliment. ...	5%	51,64 ...	2,58
		80%	81,64 ...	65,31
		15%	livre	
	minérios	100%	81,64 ...	81,64
	<i>Setor secundário</i>			
	manufaturados ..	100%	livre	
<i>Inst. 192</i>	Todas as operações pelo mercado		livre.	

2

BONECO

Medida irregular adotada pelos Bancos Comerciais. Representava uma bonificação, variável segundo os níveis da oferta e da procura cambial, concedida ao exportador, com recursos obtidos do importador, mediante cobrança de sobretaxas cambiais. Vigorou de junho de 1962 a fevereiro de 1964.

3

ENCARGOS

3.1

Encargos cambiais

- i. despesas com operações de câmbio, em média, aproximadamente, 1% do valor oficial da operação efetuada;
- ii. a partir de 1960 e até novembro de 1961, os contratos de venda de cambiais foram onerados pelo sistema de letras de exportação, adotado nas operações do mercado "livre".

A fim de manter controlado o sistema monetário, as autoridades passaram a fixar valores arbitrários para a taxa de câmbio, independentes dos níveis atingidos no mercado livre. A diferença registrada entre o valor fixado oficialmente e a cotação do dólar anotada no câmbio livre era convertida em letras negociáveis no mercado de títulos, com deságios que oscilavam em torno de 24% ao ano. De janeiro de 1960 a fevereiro de 1961, o valor fixado foi de Cr\$ 130,00 (Cr\$ antigos) por dólar, quando a divisa atingia no mercado livre o nível de Cr\$ 186,00 (Cr\$ antigos). A diferença de Cr\$ 56,00 (Cr\$ antigos), convertida em letras a 180 dias de prazo e juros de 6% ao ano, era negociada no mercado de capitais com deságios de 24% ao ano, ou 12% ao semestre. A partir desta

data, tendo em vista o menor prazo da letra emitida, 120 dias, o deságio baixou em termos absolutos, reduzindo em parte a perda do exportador. O cálculo para fixação desses encargos seguiu a fórmula: (taxa livre — valor “oficial” fixado) $\times$ % do deságio.

3.2

Encargos fiscais

Os encargos considerados foram:

- a — imposto de consumo, hoje IPI, incidente sobre a exportação de manufaturas com percentual médio de 15% sobre o custo da mercadoria, aproximadamente 9% do valor venal. Isento a partir de agosto de 1965;
- b — imposto de vendas e consignações, até fevereiro de 1967, com incidência (sobre todas as mercadorias) de 6% sobre o valor comercial, e atualmente ICM, incidindo em 15%, mas sujeito, a partir de 1969, à redução de até 50% segundo a mercadoria e/ou interesse dos Estados. Isento para manufaturas a partir de fevereiro de 1967;
- c — despesas de operações cambiais avaliadas em cerca de 0,18% do valor comercial da mercadoria;
- d — taxa de classificação dos produtos de origem agrícola, 0,17% do valor comercial. Extinta em junho de 1966;
- e — taxa de fiscalização dos produtos agrícolas, 0,8% do valor comercial. Extinta em junho de 1966.

Não foram considerados, por dificuldade de apuração, os encargos relativos ao imposto de renda e imposto de importação.

3.3

Encargos portuários

Foram considerados os seguintes gravames:

- a — taxa de melhoramento dos portos, incidindo sobre todas as mercadorias em 0,2% do valor comercial. Extinta a partir de junho de 1966;
- b — contribuição ao sindicato dos despachantes aduaneiros, com cerca de 1,2% sobre todas as mercadorias. Extinto em junho de 1966;
- c — taxa de capatazia, variável entre 0 e 0,01% do valor da mercadoria. Extinta em junho de 1966;
- d — taxa de renovação da marinha mercante, 0,7% sobre todas as mercadorias. Extinta em junho de 1966;
- e — taxa de previdência dos marítimos, 0,8% sobre todas as mercadorias. Iniciada em julho de 1959 e extinta em junho de 1966.

ANEXO VI

TARIFAS MÉDIAS POR SETORES E PARTICIPAÇÕES NAS EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS

	1964		1970	
	Participa- ção %	Tarifa %	Participa- ção %	Tarifa %
Papel	0,05	60	0,10	42
Alimentos Processados	3,96	55	3,45	94
(Açúcar) *	(23,28)	(- 17)	(24,62)	(- 15)
Óleos e Gorduras	0,00	60	1,99	23
Bebidas	0,35	135	0,27	140
Produtos do Fumo	0,43	89	0,30	10
Fibras e Fios Têxteis	0,66	140	1,86	46
Têxteis	6,90	165	2,23	163
Vestuário	0,13	169	0,58	158
Calçados	0,12	123	1,52	179
Madeira e Mobiliário	3,86	87	5,43	109
Pastas de Madeira	1,25	6	1,04	3
Editorial	0,12	19	0,43	- 15
Couros	0,92	55	2,84	31
Produtos do Couro	0,35	154	0,12	116
Produtos de Borracha	3,76	60	0,73	55
Plásticos	0,25	86	0,10	158
Químicos	28,82	17	11,29	7
Prod. Químico/Farm.	3,90	56	4,21	57
Minerais não-Metálicos	0,37	22	0,39	9
Vidros	0,25	64	1,43	29
Siderúrgicos	12,09	21	17,95	- 25
Produtos de Metal	0,34	49	1,59	25
Máquinas Agrícolas	0,10	10	0,33	0
Máquinas Elétricas	1,07	- 2	0,40	14
Máquinas n/Elétricas	5,87	17	10,91	2
Eletrodomésticos	0,35	97	0,30	72
Veículos	0,42	126	0,36	97
Instr. de Precisão	0,00	8	0,13	4
Malharia	0,03	169	0,27	153
Prod. de Petróleo	0,00	- 14	2,93	- 15
Total	100,00	-	100,00	-

Nota: Vide observações na p. seguinte.

* Excluído do cálculo, para fins de compatibilização com a definição adotada de "produto manufaturado" (vide texto).

ANEXO V

TABELA DE CÁLCULO: PRODUTOS PRIMÁRIOS

Produtos	Q_x^{1964} (t)	P_x^{1964} (US\$ 1 000)	Q_x^{1970} (t)	P_x^{1964} (US\$ 1 000)	Q_x^{1970} (US\$ 1 000)	P_x^{1964} (US\$ 1 000)	Q_x^{1964} (US\$ 1 000)	P_x^{1970} (US\$ 1 000)	Q_x^{1970} (US\$ 1 000)
Banana	11 277 *	0,515	8 052 *	4 146	5 818				10 657
Comas não-Elásticas	4 223	0,623	5 306	3 306	2 632				4 422
Castanha de Caju	1 110	0,779	6 523	5 081	865				7 131
Castanha do Pará	24 185	0,431	32 267	13 907	10 421				13 638
Cacau	74 710	0,466	119 768	55 812	34 816				77 679
Sisal	135 570	0,279	148 803	41 516	37 840				16 524
Pimenta do Reino	4 046	0,751	9 019	6 773	3 039				8 194
Crustáceos	1 578	1,665	5 883	9 795	2 627				16 393
Milho	62 315	0,047	1 470 620	69 119	2 928				80 594
Amendoim	14 871	0,168	53 473	8 983	2 492				12 251
Soja	33 449	0,093	289 623	26 935	3 107				27 084
Arroz	12 425	0,068	95 050	6 463	851				6 800
Peixes	80	0,225	4 215	948	18				2 233
Lã	18 452	1,274	18 423	23 471	23 513				17 583
Algodão	217 028	0,499	342 833	171 074	108 259				154 435
Luta	2 755	0,264	2 958	781	727				772
Carne Bovina	18 320	0,607	97 244	59 027	11 115				68 683
Fumo	59 794	0,473	53 539	25 324	28 291				31 195
Café	14 946 241 **	0,051	16 043 833 **	532 461	279 359				556 271
				818 235	759 703				939 266
				1 350 696	1 039 062				1 495 537

FONTES: Anuário Estatístico do Brasil — IBGE.

Comércio Exterior do Brasil — CIEF, MF.

Elaboração: IPEA.

* 1.000 cachos.

** Sacas de 60 kg.

Exclusivo

Café

Café

Total

$$\left\{ \begin{array}{l} A_1 = 253\ 102 \\ A_2 = 276\ 912 \\ A_3 = 23\ 810 \end{array} \right.$$

$$\left\{ \begin{array}{l} A_1 = 58\ 532 \\ A_2 = 179\ 563 \\ A_3 = 121\ 031 \end{array} \right.$$

$$\left\{ \begin{array}{l} A_1 = 311\ 634 \\ A_2 = 456\ 475 \\ A_3 = 144\ 841 \end{array} \right.$$

$$P_p = 104,47$$

$$P_p = 190,60$$

$$P_p = 199,09$$

$$L_Q = 114,79$$

$$L_Q = 107,70$$

$$L_Q = 123,63$$

$$V = 110,72$$

$$V = 129,99$$

$$V = 143,93$$

LEGENDA

Q_x^{1964} = Quantidade exportada em 1964.

Q_x^{1970} = Quantidade exportada em 1970.

P_x^{1964} = Preço da exportação em 1964.

P_x^{1970} = Preço da exportação em 1970.

Observações:

1. As participações foram calculadas com dados já mencionados, da CACEX (Valores em US\$).
2. As tarifas médias são as publicadas por Joel Bergsman, em *Foreign Trade Policy in Brazil*, *op. cit.*
3. As participações setoriais não se equivalem às apresentadas no *Quadro IV.3*, uma vez que o total aqui considerado é pouco menor e a classificação de Bergsman difere um pouco da adotada na distribuição setorial que lá aparece. Além disso, incluíram-se alguns produtos lá não considerados, a fim de se manter a coerência com a estrutura tarifária de Bergsman.

ANEXO VII

TABELA DE CÁLCULO: PRODUTOS MANUFATURADOS

	X_{iB}^{1964} (US\$ 1 000)	α_i	$\bar{\alpha}_i$	$A_1 = X_{iB}^{1964} \alpha_i$ (US\$ 1 000)	M^{1963} (US\$ 1 000 000)	M^{1970} (US\$ 1 000 000)	$A_3 = \Sigma X_{iB}^{1970}$ (US\$ 1 000)	$\Sigma X_{iB}^{1964-70}$ (US\$ 1 000)	$\bar{P}_i$	$\bar{\alpha}_i \bar{P}_i$	$\alpha_i \bar{P}_i$
Couros e Peles	1 312	1,343	5,1	1 762	944,8	1 268,4	15 546	7 917	2,89	14,74	3,881
Madeira	3 135	1,479	6,7	4 637	1 619,8	2 395,3	25 680	12 418	4,53	30,35	6,700
Fumo	252	1,840	10,7	464	97,7	179,8	1 369	765	0,23	3,00	0,515
Papel e Papelão	1 086	1,079	1,3	1 172	105,0	113,3	6 244	3 098	1,13	1,47	1,219
Têxtil	7 719	1,698	9,2	13 107	4 342,1	7 372,9	29 186	15 880	5,79	53,27	9,831
Borracha	5 353	2,674	17,8	14 314	263,4	704,4	4 033	2 426	0,89	15,84	2,380
Minerais não-Metál.	718	2,617	17,4	1 879	1 835,7	4 803,5	9 444	4 616	1,68	29,23	4,397
Metalurgia	17 701	1,998	12,4	35 367	4 368,1	8 726,4	112 182	48 607	17,73	2.19,85	35,424
Mat. Transporte	7 783	3,089	20,5	24 042	5 961,2	18 417,1	23 225	10 771	3,93	80,56	12,140
Mecânica	8 713	2,023	12,5	17 626	9 695,6	19 611,0	56 385	28 265	10,31	1.28,88	20,857
Mat. Elétrico	1 700	2,428	16,0	4 298	3 983,6	9 673,9	17 489	7 025	2,56	40,96	6,216
Química	56 007	2,221	14,3	124 392	5 838,4	12 965,4	106 648	68 610	25,03	3.57,93	55,592
Perfumaria	2 874	2,151	13,7	6 182	350,8	754,6	8 836	5 688	2,07	28,36	4,453
Farmacêutica	1 209	2,622	17,4	3 170	544,7	1 428,1	4 736	2 640	0,96	16,70	2,517
Bebidas	502	1 557	7,7	782	1 011,0	1 574,4	1 472	700	0,26	2,00	0,405
Vest. e Calçados	302	2,822	16,0	852	1 928,8	5 443,2	11 287	2 377	0,87	13,92	2,455
Mobiliário	79	3,670	23,0	290	256,9	942,7	1 512	475	0,17	3,91	0,624
Editorial e Gráfica	41	2,463	16,0	101	244,7	612,6	2 388	625	0,23	3,68	0,566
Alimentos	14 772	1,387	6,8	20 489	17 483,9	24 252,5	80 716	47 574	17,36	1.18,05	24,078
Diversos	1 723	2,567	17,0	4 423	2 314,4	5 940,0	7 374	3 645	1,33	22,61	3,414
	133 051			279 349			525 752	274 122	100,00	11.85,31	197,664

FONTES: World Trade Annual, ONU, vários números.
Comércio Exterior do Brasil, CIEF, Min. Fazenda.
Elaboração: IPEA.

LEGENDA

- X_{iB}^{1964} = Exportações brasileiras em 1964, por setores.
 α_i = Relação entre exportações de 1970 e 1964, internacionais.
 $\bar{\alpha}_i$ = Taxa média de crescimento anual, 1970/64, em % (internacionais).
 M^{1963} = Exportações mundiais (24 países) em 1963.
 M^{1970} = Exportações mundiais (24 países) em 1970.
 $\bar{P}_i$ = Participação média do setor i, nas exportações brasileiras, de 1964 a 1970.
 α_i^B = Relação entre exportações de 1970 e 1964, do Brasil.

$$A_1 = \Sigma X_{iB}^{1964} \quad \alpha_i = 279 349$$

$$A_2 = \Sigma X_{iB}^{1964} \quad (\Sigma \alpha_i \bar{P}_i) = 133 051 \times 1,97664 = 262 994$$

$$A_3 = \Sigma X_{iB}^{1970} = 525 752$$

CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES

- 1 - Segundo a evolução internacional (c/a compos. do 1964) = 129.298.
- 2 - Com a realocação da pauta e as taxas internacionais = 129.943.
- 3 - Ganho Líquido c/a realocação da pauta = - 16.355.
- 4 - Ganho e/aumento de competitividade = 262.758.
- 5 - Ganho total = 262.758 + 129.943 = 392.701. (66,9%) (33,1%)

ANEXO VIII

CRÉDITOS DO IPI (Cr\$ 1.000 de 1970)

<i>Produtos</i>	<i>Valor</i>
Óleos, Gorduras, Graxas e Ceras	10 311,00
Conservas e Preparações de Carne	5 936,88
Conservas e Preparações de Peixe	6.802,80
Suco de Laranja	5 482,56
Bebidas Alcoólicas	1.016,40
Produtos de Fumo	939,30
Cimento	6,32
Produtos Químicos Inorgânicos	361,04
Produtos Químicos Orgânicos	2 386,44
Produtos Farmacêuticos	1.091,95
Extratos Tanantes	829,45
Óleos Essenciais	4.386,12
Caseínas e Albuminas	165,85
Explosivos	190,05
Amidos, Glúten, Dextrina	1 366,00
Papéis Fotográficos	613,50
Materiais Plásticos	313,92
Produtos de Borracha	2 785,95
Peles e Couros Curtidos	3 541,85
Manufaturados de Madeiras	11 419,14
Pastas Químicas e Mecânicas	1 033,52
Papel e seus Produtos	315,95
Fios de Lã	590,60
Crina Penteada	95,76
Rami Penteado	218,92
Fios de Algodão	1 237,75
Tecidos de Algodão	4 912,56
Juta	141,24
Tecidos de Juta	769,44
Rendas e Filós	706,95
	243

(Continuação)

<i>Produtos</i>	<i>Valor</i>
Lonas, Linóleos, etc.	598,80
Meias e Roupas Interiores	737,64
Outras Roupas	944,76
Artigos de Armarinho, Esportes e Ginástica	304,44
Calçados	4 487,36
Pias, Lavatórios, Bidês, etc.	187,10
Manufaturas de Minerais não-Metálicos	3 468,48
Pérolas Manufaturadas	386,10
Manufaturas de Pedras Preciosas e Semi-Preciosas	309,95
Ferro Fundido e Ferros Liga	4 302,44
Produtos Siderúrgicos Diversos	16 356,05
Tubos e Condutos de Aço	1 012,00
Estanho	732,52
Outros Metais	363,15
Ferramentas de Metais	1 737,12
Cutelaria	670,80
Diversos	254,20
Artigos p/Construção	66,30
Artigos p/Instalação	144,10
Artigos Manufaturados Diversos	381,10
Caldeiras a Vapor	7,25
Motores a Combustão Interna	333,25
Bombas para Líquidos	907,85
Bombas a Ar, Vácuo e Compressoras	58,70
Refrigerados	814,95
Equip. para Capsular, Empacotar, etc.	466,95
Balanças	63,10
Máquinas e Aparelhos de Terraplanagem	946,65
Carros para Movimentação de Cargas	129,10
Elevadores	309,10
Máquinas e Aparelhos Agrícolas	289,70
Máquinas Têxteis	224,35
Máquinas para Indústria de Madeiras	102,15
Máquinas Ferramenta, p/Indústria de Borracha, p/Indústria de Vidro, p/fabricar Cigarros, de Costura, e outras indústrias	2 613,90

(Continuação)

<i>Produtos</i>	<i>Valor</i>
Máquinas de Escritório	7 151,00
Serradores, Motores, Transformadores	13,40
Eléctro-Imã ou Imã-Permanente	255,20
Pilhas Elétricas	30,80
Outros Artigos Elétricos	685,30
Ferramentas Elétricas Manuais	75,40
Equipamento Elétrico p/Veículos e Motos	387,30
Isoladores	23,70
Lâmpadas Especiais	23,70
Válvulas e Tubos	876,50
Aparelhos de Telecomunicações	3 991,00
Outros Aparelhos Elétricos	2 346,60
Eletrodomésticos	124,20
Pertences e Acessórios para Veículos	1 433,45
Jeeps, Furgões, etc.	118,16
Ônibus	520,24
Outros Veículos	622,24
Aviões	92,50
Embarcações	2 450,88
Aparelhos de Cirurgia e Medicina	234,60
Aparelhos e Instrumentos Diversos de Precisão	135,00
Aparelhos Fotográficos e de Cinema	948,45
Relógios	30,60
Instrumentos Musicais e de Reprodução de Som	592,95
Armas e Munições	564,30
Móveis e Acessórios	1 045,20
Outros	98,40
TOTAL	141 343 800,00

FONTE: IPEA.

Obs.: As alíquotas utilizadas foram obtidas do manual: "Legislação Atualizada do IPI", vol. I, *op. cit.*, *vide texto*.

ANEXO IX.1

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO – PRODUTOS PRIMÁRIOS – GOMAS VEG. NÃO-ELÁSTICAS

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção Cr\$	Quantidade Exportada (t)	Valor de Exportação Cr\$	Preço Médio de Exportação (Px) Cr\$/t	Preço Médio de Exportação em Cr\$ 1953 *
1953	2 727	24 485	3 683	44 053	11,96	11,96
1954	3 279	36 604	4 262	53 857	12,64	10,71
1955	3 145	46 247	3 430	80 094	23,35	15,88
1956	2 914	57 635	2 563	64 403	25,13	14,28
1957	4 524	79 962	3 970	107 251	27,02	13,79
1958	2 729	59 788	2 412	120 163	49,82	22,85
1959	2 741	145 507	3 006	279 304	92,92	29,97
1960	3 540	343 144	3 488	538 745	154,46	35,26
1961	5 973	539 215	8 122	1 381 774	170,13	28,12
1962	5 596	500 461	5 756	1 106 547	192,24	20,23
1963	3 936	671 356	2 697	819 896	304,00	18,91
1964	4 795	1 865 983	4 223	3 148 960	745,67	25,87
1965	6 974	3 738 902	7 854	9 079 833	1 156,08	27,66
1966	4 964	3 060 726	4 591	8 153 641	1 776,00	23,16
1967	6 395	4 754 336	5 403	9 665 871	1 788,98	22,29
1968	4 278	3 374 000	4 641	9 759 000	2 102,77	21,04
1969	4 080	4 100 000	4 763	14 617 000	3 068,87	26,17
1970	5 857	7 759 000	5 306	20 290 000	3 823,98	26,85

FONTE: IBGE – Anuários Estatísticos.

* Deflator: Índice de Preços por Atacado Produtos Agrícolas – col. 48, C. Econômico, IBRE, FGV.

Elaboração: IPEA.

ANEXO IX.2

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO — PRODUTOS PRIMÁRIOS — CASTANHA DE CAJU

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção Cr\$	Quantidade Exportada (t)	Valor da Exportação Cr\$	Preço Médio da Exportação (Px) Cr\$/t	Preço Médio da Exportação em Cr\$ 1953
1953	—	—	—	—	—	—
1954	—	—	—	—	—	—
1955	—	—	—	—	—	—
1956	2 421	5 845	32	2 297	91,47	57,65
1957	3 300	10 673	42	4 934	117,48	59,94
1958	2 302	9 314	36	4 417	122,69	56,28
1959	5 571	24 328	82	8 350	102,20	32,97
1960	5 506	34 701	672	76 582	113,96	26,02
1961	9 670	97 051	380	66 174	174,14	28,78
1962	11 987	185 278	610	129 315	211,99	22,31
1963	13 621	302 878	1 070	438 341	409,66	25,48
1964	9 644	431 765	1 110	1 008 898	908,92	31,54
1965	13 789	1 257 140	714	1 301 277	1 822,52	43,60
1966	13 677	1 581 141	1 790	3 794 191	2 119,66	33,61
1967	24 181	4 810 606	1 491	3 525 685	2 364,64	29,46
1968	23 683	6 555 000	3 342	10 955 000	3 277,98	32,80
1969	23 443	8 384 000	5 092	18 825 000	3 696,98	31,53
1970	20 309	9 347 000	6 523	32 594 000	4 996,78	35,08

ANEXO IX.3

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO – PRODUTOS PRIMÁRIOS – CASTANHA DO PARÁ

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção Cr\$	Quantidade Exportada (t)	Valor de Exportação Cr\$	Preço Médio de Exportação (Px) Cr\$/t	Preço Médio de Exportação em Cr\$ 1953
1953	30 612	198 856	22 331	293 304	13,13	13,13
1954	31 878	281 188	23 242	374 611	16,11	13,65
1955	35 593	361 861	25 389	570 189	22,46	15,28
1956	41 524	558 562	30 709	725 613	23,63	13,43
1957	37 150	462 179	30 559	759 733	24,86	17,79
1958	38 888	550 725	29 136	999 244	34,30	15,73
1959	21 691	474 965	15 887	1 016 415	63,98	20,64
1960	39 382	1 680 275	26 394	2 615 575	99,10	22,03
1961	51 713	2 169 801	36 252	3 838 433	105,88	17,50
1962	45 442	2 710 836	23 029	3 511 580	152,49	16,05
1963	40 431	2 546 811	25 194	5 022 292	199,34	12,40
1964	44 223	4 270 239	24 185	12 594 855	520,77	18,07
1965	40 798	8 714 663	19 911	21 054 440	1 057,43	25,30
1966	55 470	13 280 472	30 323	33 041 634	1 089,66	17,28
1967	34 164	15 028 148	19 979	26 722 275	1 337,52	16,66
1968	50 977	21 391 000	36 172	48 571 000	1 342,78	13,44
1969	40 004	21 052 000	24 115	48 358 000	2 005,31	17,10
1970	104 487	54 642 000	32 267	62 562 000	1 938,88	13,61

ANEXO IX.4

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO – PRODUTOS PRIMÁRIOS – CACAU EM AMÊNDOAS

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção Cr\$	Quantidade Exportada (t)	Valor da Exportação Cr\$	Preço Médio da Exportação (Px) Cr\$/t	Preço Médio da Exportação em Cr\$ 1953
1953	136 970	1 716 252	108 690	1 531 463	14,10	14,10
1954	162 947	3 767 339	120 970	4 139 372	34,22	29,00
1955	157 921	3 282 733	121 923	3 694 965	30,31	20,62
1956	161 093	2 504 207	125 835	2 864 900	22,77	12,94
1957	164 556	3 497 299	109 677	2 991 090	27,27	13,91
1958	164 186	4 587 646	103 435	3 841 969	37,14	17,04
1959	177 834	7 123 659	79 577	4 296 283	53,99	17,42
1960	163 223	8 001 292	125 457	5 799 245	46,22	10,55
1961	155 901	9 990 374	104 170	8 425 347	80,88	13,37
1962	140 363	12 782 627	55 340	8 393 937	151,68	15,37
1963	143 495	21 034 085	68 685	19 621 599	285,68	17,77
1964	153 685	47 682 262	74 710	40 386 531	540,58	18,76
1965	160 823	66 834 925	31 966	51 289 543	557,70	13,34
1966	170 363	97 737 519	112 498	111 428 651	990,49	15,70
1967	194 692	143 203 113	114 351	152 003 962	1 329,28	16,56
1968	149 338	219 940 000	75 815	150 216 000	1 981,35	19,83
1969	211 162	437 601 000	119 574	428 896 000	3 586,87	30,59
1970	197 061	376 000 000	119 768	355 372 000	2 967,17	20,83

ANEXO IX.5

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO – PRODUTOS PRIMÁRIOS – SISAL

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção Cr\$	Quantidade Exportada (t)	Valor de Exportação Cr\$	Preço Médio de Exportação (Px) Cr\$/t	Preço Médio de Exportação em Cr\$ 1953
1953	66 411	221 636	22 332	108 508	4,86	4,86
1954	65 638	232 828	35 201	267 108	4,84	4,10
1955	89 798	387 916	80 342	519 791	6,47	4,40
1956	101 670	501 825	106 503	869 461	8,16	5,20
1957	102 320	518 452	99 894	852 550	8,53	4,35
1958	104 845	708 867	97 148	1 055 899	10,87	4,99
1959	141 467	1 506 111	113 481	1 833 862	16,16	5,21
1960	164 076	3 170 393	107 915	4 001 132	37,08	8,47
1961	170 000	4 553 017	128 655	5 915 979	45,93	7,60
1962	174 255	11 659 432	137 086	8 803 707	64,22	6,76
1963	199 299	22 377 156	129 998	19 633 963	151,03	9,39
1964	228 606	38 241 086	135 570	37 837 177	279,10	9,68
1965	241 965	40 101 848	150 246	42 944 414	285,83	6,84
1966	287 379	48 449 566	152 611	50 003 487	327,65	5,20
1967	319 073	59 605 561	127 830	41 581 031	325,28	4,05
1968	328 276	71 826 000	146 146	54 380 000	372,09	3,72
1969	311 110	78 016 000	144 418	65 115 000	450,88	3,85
1970	263 299	72 187 000	148 803	74 987 000	503,93	3,54

ANEXO IX.6

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO — PRODUTOS PRIMÁRIOS — PIMENTA DO REINO

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção Cr\$	Quantidade Exportada (t)	Valor Exportado Cr\$	Preço Médio de Exportação (Px) Cr\$/t	Preço Médio de Exportação em Cr\$ 1953
1953	857	93 150	—	—	—	—
1954	1 232	151 188	—	—	—	—
1955	1 368	168 604	—	—	—	—
1956	2 026	185 732	75	2 378	31,71	18,02
1957	2 317	106 289	533	15 529	29,14	14,87
1958	3 067	182 859	612	41 120	67,19	30,82
1959	3 363	244 511	2 502	305 305	122,02	39,36
1960	4 069	703 206	1 919	458 785	239,08	54,58
1961	4 687	810 039	2 935	749 675	255,43	42,22
1962	3 753	799 150	2 763	841 449	304,54	32,06
1963	6 454	2 292 029	2 377	1 007 942	424,04	26,37
1964	6 461	3 202 720	4 046	4 146 006	1 024,72	35,56
1965	8 943	9 987 202	7 396	11 008 070	1 488,38	35,61
1966	9 854	10 594 159	6 378	11 832 331	1 855,18	29,41
1967	10 323	11 208 494	9 681	15 740 566	1 629,29	20,30
1968	14 094	17 330 000	9 727	18 045 000	1 855,15	18,56
1969	14 031	30 003 000	14 503	35 980 000	2 480,87	21,16
1970	14 297	44 683 000	9 019	38 212 000	4 236,84	29,74

ANEXO IX.7

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO – PRODUTOS PRIMÁRIOS – BANANA

Anos	Quantidade Produzida 1 000 Cachos	Valor da Produção Cr\$	Quantidade Exportada 1 000 Cachos	Valor Exportado Cr\$	Preço Médio de Exportação (Px) Cr\$ 1 000 Cachos	Preço Do- méstico (Po) Cr\$	Px Po	Preço Médio de Exportação em Cr\$ de 1953
1953	185 062	1 845 065	8 718	239 711	27,50	9,10	3,02	27,50
1954	198 200	2 514 614	11 961	319 825	26,74	11,78	2,27	22,66
1955	204 275	2 938 157	10 499	362 454	34,52	13,29	2,60	23,48
1956	224 035	3 955 824	9 312	578 619	62,14	15,73	3,95	35,31
1957	233 270	4 731 621	10 920	760 115	69,61	17,86	3,90	35,52
1958	229 753	5 695 827	13 572	911 963	66,46	22,13	3,00	30,49
1959	244 261	8 016 730	10 654	660 260	61,97	31,49	1,97	19,99
1960	250 339	10 914 113	12 097	858 979	71,00	41,17	1,72	16,21
1961	266 495	14 742 256	12 297	1 007 469	81,93	54,03	1,52	13,54
1962	300 660	29 898 499	10 817	1 174 036	108,54	99,10	1,10	11,43
1963	313 106	54 379 487	10 295	1 594 893	154,92	174,32	0,89	9,63
1964	338 206	122 274 714	11 277	7 268 497	644,54	351,78	1,83	22,36
1965	348 522	167 758 567	10 787	11 534 776	1 069,32	462,56	2,31	25,58
1966	355 867	228 598 705	10 241	13 878 576	1 535,20	621,25	2,18	21,49
1967	402 730	313 686 122	8 545	14 485 454	1 695,20	758,93	2,23	21,12
1968	421 857	426 872 000	8 006	18 884 000	2 358,73	985,83	2,39	23,60
1969	463 324	565 245 000	8 139	39 472 000	4 726,87	1 155,08	4,09	40,31
1970	492 900	755 910 000	8 052	48 496 000	6 022,85	1 459,04	4,13	42,28

ANEXO IX.8

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO — PRODUTOS PRIMÁRIOS — CRUSTÁCEOS

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção (Cr\$)	Quantidade Exportada (t)	Valor da Exportação (Cr\$)	Preço Médio de Exportação (Px) (Cr\$/t)	Preço Doméstico (Pd) (Cr\$/t)	$\frac{P_x}{P_D}$	Preço Médio de Exportação em Cr\$ de 1953
1953	—	—	—	—	—	—	—	—
1954	—	—	—	—	—	—	—	—
1955	—	—	—	—	—	—	—	—
1956	20 576	304 826	155	5 454	35,19	14,66	2,40	19,99
1957	23 796	342 078	346	22 656	65,48	13,62	4,81	33,40
1958	23 326	477 268	433	51 814	118,97	18,58	6,40	54,57
1959	25 741	785 669	616	105 132	170,67	27,09	6,30	55,05
1960	30 639	1 292 733	1 196	327 222	273,60	32,79	8,34	62,47
1961	38 265	1 921 203	1 741	778 489	447,15	31,29	14,29	73,91
1962	48 711	3 488 135	2 070	1 496 613	723,00	42,70	16,93	76,11
1963	44 518	5 532 337	1 778	1 853 034	1 042,20	86,09	12,11	64,81
1964	43 316	70 763 057	1 578	2 994 483	1 897,64	186,13	10,20	65,84
1965	57 135	21 541 016	1 880	8 247 507	4 386,97	240,50	16,24	104,95
1966	57 587	37 734 079	1 608	10 115 238	6 290,57	493,38	12,75	99,74
1967	55 564	47 095 624	1 702	11 576 254	6 801,56	659,45	10,31	84,73
1968	70 814	76 321 000	3 340	30 356 000	9 033,62	681,22	13,34	90,94
1969	70 400	116 686 000	5 721	72 040 000	12 592,20	690,27	18,24	107,39
1970	64 014	140 973 000	5 333	74 666 000	12 691,82	1 140,06	11,13	89,10

ANEXO IX.9

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO - PRODUTOS PRIMÁRIOS - PEIXES

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção (Cr\$)	Quantidade Exportada (t)	Valor da Exportação (Cr\$)	Preço Médio de Exportação (P _e) (Cr\$/t)	Preço Do- méstico (P _D) (Cr\$/t)	$\frac{P_e}{P_D}$	Preço Médio de Exportação em Cr\$ de 1953
1953	160 677	982 454	—	—	—	—	—	—
1954	172 033	1 231 404	—	—	—	—	—	—
1955	190 287	1 530 701	—	—	—	—	—	—
1956	152 667	1 560 465	—	—	—	—	—	—
1957	157 352	1 809 791	—	—	—	—	—	—
1958	180 349	2 564 407	9,1	129	14,18	14,22	1,00	6,50
1959	211 116	3 754 862	—	—	—	—	—	—
1960	217 550	6 552 269	2,3	282	122,61	30,12	4,07	28,00
1961	233 903	9 375 994	—	—	—	—	—	—
1962	329 508	18 421 287	—	—	—	—	—	—
1963	364 581	33 270 298	5	902	180,40	91,26	1,98	11,22
1964	283 927	47 266 239	80	24 698	308,73	166,43	1,86	10,71
1965	357 569	89 622 879	558	357 057	638,10	250,04	2,55	15,27
1966	368 367	120 377 233	1 358	1 042 150	767,42	325,16	2,36	12,17
1967	361 688	162 768 467	1 663	2 013 155	1 210,56	446,51	2,71	15,08
1968	414 529	219 575 000	2 741	3 806 000	1 388,54	523,98	2,65	13,89
1969	418 541	297 970 000	3 631	6 607 000	1 819,61	702,23	2,59	14,30
1970	449 322	349 878 000	4 215	10 223 000	2 425,39	763,09	3,18	17,03

ANEXO IX.10

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO - PRODUTOS PRIMÁRIOS - MILHO

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção (Cr\$)	Quantidade Exportada (t)	Valor Exportado (Cr\$)	Preço Médio de Exportação (P _e) (Cr\$/t)	Preço Do- méstico (P _d) (Cr\$/t)	$\frac{P_e}{P_d}$	Preço Médio de Exportação em Cr\$ de 1953
1953	5 984 284	11 105 411	7	23	3,29	1,86	1,77	3,29
1954	6 788 794	12 453 086	11 652	20 769	1,78	1,83	0,97	151
1955	6 689 930	16 045 324	80 094	221 964	2,77	2,39	1,16	1,88
1956	6 999 329	20 243 702	—	—	—	—	—	—
1957	7 763 439	24 037 459	—	—	—	—	—	—
1958	7 370 101	23 808 598	—	—	—	—	—	—
1959	7 786 739	38 896 167	—	—	—	—	—	—
1960	8 671 952	49 074 757	9 927	74 292	7,48	5,66	1,32	1,71
1961	9 036 237	68 778 111	4 449	36 300	8,16	7,61	1,07	1,35
1962	9 587 285	141 724 975	6	120	20,00	14,78	1,35	2,11
1963	10 478 267	181 250 364	699 206	17 361 192	24,83	16,76	1,48	1,54
1964	9 408 043	377 143 534	62 315	1 756 800	28,19	40,17	0,70	0,98
1965	12 111 921	629 641 887	559 675	51 016 730	91,15	50,09	1,82	2,18
1966	11 371 455	810 608 557	627 063	69 516 167	110,86	68,97	1,61	1,76
1967	12 824 500	1 186 430 541	430 443	59 152 007	137,42	90,95	1,51	1,71
1968	12 813 638	1 352 310 009	1 237 966	186 603 000	150,73	100,70	1,50	1,51
1969	12 693 435	1 730 110 000	658 543	132 783 000	201,63	132,72	1,52	1,72
1970	14 216 009	2 198 940 000	1 470 620	375 723 000	255,49	143,05	1,79	1,79

ANEXO IX.11

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO — PRODUTOS PRIMÁRIOS — SOJA EM FAVAS

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção (Cr\$)	Quantidade Exportada (t)	Valor Exportado (Cr\$)	Preço Médio de Exportação (P _x) (Cr\$/t)	Preço Doméstico (P _m) (Cr\$/t)	$\frac{P_x}{P_D}$	Preço Médio de Exportação em Cr\$ de 1953
1953	88 226	179 045	26 117	85 566	3,28	1,51	2,17	3,28
1954	117 321	266 339	25 344	88 563	3,49	1,93	1,81	2,96
1955	106 884	260 589	51 390	235 282	4,58	0,46	9,96	3,12
1956	114 938	412 043	41 483	197 292	4,76	2,92	1,63	2,70
1957	121 501	452 671	17 399	96 174	5,53	3,42	1,62	2,82
1958	130 893	560 775	33 914	339 485	10,01	2,28	4,39	4,59
1959	151 574	867 084	42 070	488 964	11,62	3,45	3,37	3,75
1960	205 744	2 060 348	—	—	—	—	—	—
1961	271 755	3 513 946	73 267	1 821 768	24,86	8,53	2,91	4,11
1962	342 175	5 689 715	96 771	2 882 269	29,73	11,44	2,60	3,13
1963	322 915	10 408 241	33 449	1 820 000	54,41	29,67	1,83	3,38
1964	304 897	21 367 217	—	—	—	—	—	—
1965	523 176	54 528 281	75 286	13 408 469	178,10	91,81	1,94	4,26
1966	594 973	87 221 199	121 241	28 627 323	236,12	23,69	9,97	3,74
1967	715 606	110 787 453	304 543	78 023 946	256,20	77,70	3,30	3,19
1968	654 476	136 357 000	65 859	19 022 000	288,83	199,34	1,45	2,89
1969	1 056 607	265 213 000	310 147	116 767 000	376,49	198,86	1,89	3,21
1970	1 508 540	430 028 000	289 623	124 235 000	428,95	250,87	1,68	3,02

ANEXO IX.12

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO – PRODUTOS PRIMÁRIOS – AMENDOIM

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção (Cr\$)	Quantidade Exportada (t)	Valor da Exportação (Cr\$)	Preço Médio de Exportação (P _x) (Cr\$/t)	Preço Doméstico (P _D) (Cr\$/t)	$\frac{P_x}{P_D}$	Preço Médio de Exportação em Cr\$ de 1953
1953	146 499	427 205	5 539	20 067	3,62	2,89	1,25	3,62
1954	168 00	669 953	8 922	62 945	7,06	3,82	1,85	5,98
1955	185 856	648 735	15 332	141 673	9,24	2,97	3,11	6,29
1956	180 911	912 610	893	8 172	9,15	5,02	1,82	5,20
1957	191 621	1 327 597	121	1 650	13,64	6,92	1,97	6,96
1958	308 268	1 931 254	2 050	20 374	9,94	6,24	1,59	4,56
1959	357 403	2 855 523	654	9 484	14,50	7,98	1,82	4,68
1960	408 410	6 463 145	—	—	—	—	—	—
1961	581 194	11 187 445	4 626	243 179	52,37	18,98	2,77	8,69
1962	647 811	16 043 180	21 912	1 449 515	66,15	23,32	2,84	6,96
1963	603 840	28 536 118	14 871	1 231 332	82,80	46,36	1,79	5,15
1964	469 671	62 141 404	103	11 423	110,90	132,31	0,84	3,85
1965	742 686	115 357 355	18 436	7 461 713	404,74	148,98	2,72	9,68
1966	894 902	182 222 085	13 727	7 454 156	548,03	198,34	2,74	8,61
1967	750 741	139 201 511	15 639	9 055 251	579,02	177,05	3,27	7,21
1968	753 905	206 822 000	10 043	6 915 000	688,54	268,74	2,56	6,89
1969	753 863	267 191 000	30 841	27 127 000	879,58	332,03	2,65	7,50
1970	928 073	366 758 000	53 473	55 540 000	1 038,66	355,84	2,92	7,29

ANEXO IX.13

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO — PRODUTOS PRIMÁRIOS — ARROZ

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção (Cr\$)	Quantidade Exportada (t)	Valor da Exportação (Cr\$)	Preço Médio de Exportação (P _e) (Cr\$/t)	Preço Do- méstico (P _d) (Cr\$/t)	$\frac{P_e}{P_d}$	Preço Médio de Exportação em Cr\$ de 1953
1953	3 072 374	12 938 451	2 787	11 113	3,99	4,21	0,95	3,99
1954	3 366 838	15 396 879	—	—	—	—	—	—
1955	3 737 471	17 180 419	2 483	11 417	4,60	4,60	1,00	3,13
1956	3 488 777	19 933 374	102 444	533 004	5,20	5,73	0,91	2,95
1957	4 072 051	26 673 890	329	2 153	6,57	6,55	1,00	3,35
1958	3 829 276	24 498 467	51 552	742 743	14,41	6,29	2,29	6,61
1959	4 101 447	37 885 747	9 815	145 478	14,82	9,22	1,61	4,78
1960	4 794 810	51 965 924	434	5 212	12,01	10,84	1,11	2,74
1961	5 392 477	67 393 092	150 762	3 408 590	22,61	12,21	1,85	3,74
1962	5 556 834	164 827 003	43 678	1 412 574	32,34	29,55	1,09	3,40
1963	5 740 065	304 469 179	—	—	—	—	—	—
1964	6 344 931	487 738 100	12 425	1 171 292	94,27	76,84	1,23	3,27
1965	7 579 649	623 605 653	236 738	43 960 124	185,65	79,62	2,33	4,44
1966	5 801 814	865 365 036	289 252	73 030 777	252,48	143,73	1,76	4,00
1967	6 791 990	1 402 133 603	31 882	12 905 346	404,78	205,50	1,97	5,04
1968	6 652 508	1 666 473 000	138 176	71 746 000	453,58	245,56	1,85	4,54
1969	6 394 285	1 690 889 000	70 178	30 487 000	434,42	269,55	1,65	3,41
1970	7 535 083	2 254 806 000	95 050	32 017 000	336,84	298,04	1,13	2,36

ANEXO IX.14

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO — PRODUTOS PRIMÁRIOS — LÁ

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção (Cr\$)	Quantidade Exportada (t)	Valor da Exportação (Cr\$)	Preço Médio de Exportação (P _e) (Cr\$/t)	Preço Do- méstico (P _D) (Cr\$/t)	$\frac{P_e}{P_D}$	Preço Médio de Exportação em Cr\$ de 1953
1953	24 199	1 347 431	10 644	518 585	48,72	61,15	0,80	48,72
1954	25 360	1 428 440	5 055	294 590	58,28	55,84	1,04	49,39
1955	27 520	1 576 560	6 664	414 623	62,22	55,71	1,12	42,33
1956	28 102	1 744 632	6 316	494 276	78,26	57,39	1,36	44,47
1957	28 289	2 261 589	4 654	531 912	114,29	73,18	1,56	58,31
1958	31 626	3 010 577	1 459	157 857	108,13	94,56	1,14	49,60
1959	30 351	3 205 182	8 852	1 289 744	145,70	89,09	1,64	47,00
1960	22 686	3 044 730	1 059	197 941	186,91	131,63	1,42	42,67
1961	24 570	6 424 041	407	84 575	158,66	263,19	0,60	26,22
1962	25 247	22 107 765	135	23 908	177,10	879,41	0,20	18,64
1963	26 515	34 797 945	3 304	1 727 203	522,76	1 424,79	0,37	32,51
1964	28 107	47 854 659	18 452	27 301 477	1 479,60	2 128,76	0,70	51,34
1965	29 075	52 308 804	14 334	27 612 288	1 926,35	1 675,36	1,15	46,08
1966	27 942	51 158 263	21 787	55 613 910	2 552,62	—	—	40,47
1967	28 324	57 982 022	20 914	49 612 935	2 372,23	1 129,43	2,10	29,55
1968	30 682	70 928 000	19 413	49 164 000	2 532,53	1 931,32	1,31	25,34
1969	30 481	94 160 000	22 640	85 073 000	3 757,64	1 158,27	3,24	32,04
1970	31 713	112 303 000	18 423	78 990 000	4 287,58	2 506,62	1,71	30,10

ANEXO IX.15

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO — PRODUTOS PRIMÁRIOS — ALGODÃO

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção (Cr\$)	Quantidade Exportada (t)	Valor Exportado Cr\$	Preço Médio de Exportação (P_x) (Cr\$/t)	Preço Do- méstico (P_D) (Cr\$/t)	$\frac{P_x}{P_D}$	Preço Médio de Exportação em Cr\$ de 1953
1953	374 913	6 346 387	139 515	2 238 387				
1954	395 229	8 462 128	309 486	6 480 325				
1955	428 474	12 034 430	175 706	5 134 226	—	—	—	—
1956	1 193 878	11 284 681	142 931	3 596 672	25,16	7,32	3,34	14,30
1957	1 177 369	12 844 262	66 180	1 848 887	27,94	9,90	2,82	14,10
1958	1 143 320	17 015 317	40 197	1 514 350	37,67	14,05	2,68	17,28
1959	1 399 494	25 676 740	77 594	5 165 658	66,57	15,52	4,30	21,47
1960	1 609 275	42 775 472	95 399	8 324 623	87,26	22,76	3,83	19,92
1961	1 818 445	67 159 056	205 676	28 791 572	140,00	23,80	5,88	23,14
1962	1 902 335	103 146 740	215 915	41 436 038	191,91	36,59	5,24	20,20
1963	1 956 895	146 875 042	221 804	65 008 791	293,09	47,16	6,21	18,23
1964	1 770 288	296 958 455	217 028	121 748 763	560,93	112,80	4,97	19,46
1965	1 986 313	493 296 527	195 690	172 706 441	882,55	179,04	4,93	21,11
1966	1 865 430	512 287 133	235 867	242 647 261	1 028,75	165,47	6,22	16,31
1967	1 692 066	601 127 623	189 442	236 189 009	1 246,76	242,87	5,13	15,53
1968	1 999 465	915 360 000	247 551	423 067 000	1 709,00	281,00	6,08	17,10
1969	2 110 775	1 048 688 000	439 380	770 750 000	1 754,18	166,29	10,55	14,96
1970	1 954 993	1 343 567 000	342 833	700 636 000	2 043,87	398,80	5,12	14,35

ANEXO IX.16

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO – PRODUTOS PRIMÁRIOS – JUTA

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção (Cr\$)	Quantidade Exportada (t)	Valor da Exportação (Cr\$)	Preço Médio de Exportação (P _e) (Cr\$/t)	Preço Do- méstico (P _D) (Cr\$/t)	$\frac{P_e}{P_D}$	Preço Médio de Exportação em Cr\$ de 1953
1953	20 821	121 573	—	—	—			
1954	23 322	140 373	—	—	—			
1955	24 466	158 777	—	—	—			
1956	31 065	306 435	—	—	—			
1957	32 929	331 908	—	—	—			
1958	31 240	340 960	383	7 499	19,58	10,81	1,81	8,98
1959	32 284	466 329	43	1 059	24,63	14,43	1,71	7,95
1960	38 891	1 083 965	229	8 625	37,66	27,81	1,35	8,60
1961	48 219	2 118 446	309	21 325	69,01	43,77	1,58	11,41
1962	47 477	1 950 215	125	8 877	71,02	41,00	1,73	7,48
1963	44 122	2 954 502	2 050	251 353	122,61	64,25	1,91	7,63
1964	51 235	6 328 824	2 755	917 414	333,00	111,62	2,96	11,55
1965	61 585	13 815 669	10 088	4 527 999	448,85	180,85	2,49	10,73
1966	44 457	19 572 990	3 421	1 927 074	563,31	430,01	1,31	8,93
1967	40 345	18 963 204	3 506	2 089 733	596,04	322,31	1,85	7,43
1968	51 206	20 617 000	3 877	2 491 000	642,51	382,98	1,68	6,43
1969	48 718	25 407 000	5 453	4 807 000	881,53	476,14	1,85	7,52
1970	38 172	29 601 000	2 958	3 531 000	1 193,71	740,33	1,61	8,38

ANEXO IX.17

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO – PRODUTOS PRIMÁRIOS – CARNE BOVINA

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção (Cr\$)	Quantidade Exportada (t)	Valor da Exportação (Cr\$)	Preço Médio de Exportação (P _e) (Cr\$/t)	Preço Do- méstico (P _D) (Cr\$/t)	$\frac{P_e}{P_D}$	Preço Médio de Exportação em Cr\$ de 1953
1953	138 483	1 689 334	1 041	10 414	10,00	12,22	0,82	10,00
1954	148 726	2 141 182	842	9 594	11,39	14,41	0,79	9,65
1955	153 758	3 263 732	1 004	21 748	21,66	21,22	1,02	14,73
1956	142 169	3 414 875	8 446	203 521	24,10	24,01	1,00	13,69
1957	166 547	4 163 159	24 602	576 524	23,43	25,27	0,93	11,95
1958	197 641	5 688 222	31 078	1 032 429	33,22	27,95	1,19	15,24
1959	166 443	6 388 094	22 141	906 829	40,96	37,98	1,08	13,21
1960	183 158	12 085 451	5 894	567 437	96,27	64,98	1,48	21,98
1961	220 275	21 721 305	14 399	1 828 267	126,97	96,63	1,31	20,99
1962	189 137	26 628 331	12 540	1 667 183	132,95	141,35	0,94	13,99
1963	203 189	44 121 749	12 169	2 971 575	244,19	215,42	1,13	15,19
1964	256 134	108 923 394	18 320	13 342 847	728,32	401,91	1,81	25,27
1965	250 574	179 447 423	30 637	37 845 300	1 235,28	643,83	1,92	29,55
1966	265 273	298 748 385	16 164	22 286 861	1 378,80	1 109,80	1,24	21,86
1967	259 082	339 596 546	6 700	10 644 972	1 588,80	1 303,39	1,22	19,79
1968	326 527	482 667 009	28 068	47 240 000	1 683,06	1 458,92	1,15	16,84
1969	426 273	727 452 000	57 418	126 518 000	2 203,46	1 629,19	1,35	18,79
1970								

ANEXO IX.18

FUNÇÃO DE EXPORTAÇÃO – PRODUTOS PRIMÁRIOS – FUMO EM FOLHAS

Anos	Quantidade Produzida (t)	Valor da Produção (Cr\$)	Quantidade Exportada (t)	Valor da Exportação (Cr\$)	Preço Médio de Exportação (P _e) (Cr\$/t)	Preço Do- méstico (P _D) (Cr\$/t)	$\frac{P_e}{P_D}$	Preço Médio de Exportação em Cr\$ de 1953
1953	132 135	1 079 939	22 835	407 263	17,84	6,15	2,90	17,84
1954	146 736	1 434 786	27 409	557 561	20,34	7,35	2,77	17,24
1955	148 205	1 742 636	27 425	725 857	26,47	8,42	3,14	18,00
1956	143 529	2 044 984	30 392	1 042 622	34,31	8,86	3,87	19,49
1957	140 027	2 302 067	28 259	959 636	33,96	12,01	2,83	17,33
1958	143 922	2 805 420	30 025	1 143 809	38,10	14,59	2,61	17,48
1959	151 479	4 485 439	28 050	1 523 123	54,30	24,00	2,26	17,52
1960	161 426	6 849 863	31 268	3 358 430	107,41	26,82	4,00	24,52
1961	167 028	9 067 467	48 212	6 649 022	137,91	20,35	6,78	22,80
1962	187 040	15 626 157	41 067	8 764 238	213,41	47,00	4,54	22,46
1963	206 806	23 403 394	43 913	13 186 003	300,28	62,72	4,79	18,67
1964	210 427	49 919 712	59 794	28 804 374	481,73	140,18	3,44	16,72
1965	248 182	88 812 776	55 035	45 679 466	830,01	223,32	3,72	19,86
1966	223 284	93 822 631	45 638	45 846 195	1 004,56	262 67	3,82	15,93
1967	242 817	143 171 447	44 850	50 273 967	1 120,94	469,26	2,39	13,96
1968	258 019	207 596 000	38 325	58 186 000	1 510,34	680,70	2,22	15,11
1969	250 224	249 524 000	47 721	100 636 000	2 108,85	735,24	2,87	17,98
1970	244 000	289 523 000	53 539	143 726 000	2 684,52	765,51	3,51	18,85

BIBLIOGRAFIA

Livros

- Allen, W. R. *International Trade Theory, Hume to Ohlin*, 1965.
- Arita, K. *Empresas comerciais Integradas*. Tokio: Nihon Keizai Shimbusha, 1970.
- Bacha, E. L. *Análise Governamental de Projetos*. Relatório de Pesquisa, IPEA/INPES, 1971. N.º 1.
- Balassa, B. A. *Futuro Comercial de los Países en Desarrollo*. México: Fondo de Cultura, 1966.
- Balassa, B. A. *The Structure of Protection in Developing Countries*. The John Hopkins, 1971.
- Clement, M. D., Pfister, R. L. e Rothwell, K. J. *Theoretical Issues in International Economics*. Hughton Mifflin Company Ed., 1968.
- Cooper, R. N. *International Finance*. Penguin Modern Economics, 1969.
- Correa, J., et alii. *Tarifa das Alfândegas*. Rio, 1970.
- Doellinger, C., Faria, H. Carvalho, J. E. e Taunay, M. H. *Exportações Dinâmicas brasileiras*. Relatório da Pesquisa, IPEA/INPES, 1971. N.º 2.
- Doellinger, C. e Faria, H. *Exportação de Produtos Primários não-Tra-* IPEA/INPES, 1971. N.º 4.
- Doellinger, C. e Dupas, G. *Exportação de Manufaturados*. Monografia, IPEA/INPES, 1971, N.º 4.
- Doellinger, C. *Restrições não-Tarifárias e seus Efeitos Sobre as exportações Brasileiras*. Monografia, IPEA/INPES, 1971. N.º 6.
- Ellis, H. S. e Metzler A. *Estudios sobre Teoría del Comercio Internacional/Readings in the Theory of International Trade*. México: FMI/BID/CEMLA, 1970.

- Fajnzylber, F. *Estudios de Algunos Aspectos Básicos para la Formulación de una Estrategia de Exportación de Productos Manufacturados en Brasil*. Versão Preliminar, CEPAL, setembro de 1969.
- Fajnzylber, F. *Estratégia Industrial e Empresas Internacionais, Posição Relativa da América Latina e do Brasil*. Relatório de Pesquisa, IPEA/CEPAL, 1971, N.º 4.
- Fajnzylber, F. *Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados*. Relatório de Pesquisa, IPEA//CEPAL, 1971, N.º 7.
- Johnston, J. *Econometric Methods*. International Student Edition.
- Kendall, M. G. *Rank Correlation Methods*. London: Griffin, 1970.
- Mac Bean. *Export Instability and Economic Development*. University of Glasgow Social and Economic Studies, 1965/1966, N.º 9.
- Maizells, A., et alii. *Export Growth and Economic Development*. Cambridge Economic Press, 1971.
- Manne, A. *Studies in Process Analysis*. Monografia, "Key Sectors of the Mexican Economy — 1960/1970". Cowles Foundation of Research in Economics at Yale University, 1963, N. 18.
- Silva Pinto, M. *O Controle do Comércio Externo e o Desenvolvimento Econômico do Brasil*. Estudos para a Harvard University, fevereiro de 1972.
- Zimelman, M. *Productivity, Skills and Education in Manufacturing Industries in Planning for Advanced Skills and Technologies*. ONU, 1969.

Periódicos

- Balassa, B. A. "Tariff Protection in Industrial Countries". *Journal of political Economy*. Chicago, N.º 6 (dez. 1965).
- Benton, F., et alii. "Foreign Exchange and Economic Development: An Empirical Study of Selected Latin American Countries". *Review of Economics and Statistics*, N.º 2 (maio de 1972).
- Bergsman, J. e Malan, P. "A Estrutura da Proteção Industrial no Brasil". *Revista Brasileira de Economia*, (junho de 1970).
- Bhagwati, J. "The Pure Theory of International Trade: A Survey". *Surveys of Economic Theory II*.
- Caves, R. E. "Export-led Growth and the New Economic History". *Trade, Balance of Payment and Growth; Essays in Honor of C. P. Kindleberger*. Edited by Bhagwati, Jones, Mundell and Venek.
- Chennery, H. B. "Patterns of Industrial Growth". *American Economic Review*. Vol. 50, (set. 1960).
- De Vries, B. A. "The Export Experience of Developing Countries". *World Bank Staff Occasional Papers*, N.º 3, (1967).
- Doellinger, C. "Exportações Brasileiras: Diagnóstico e Perspectivas". *Pesquisa e Planejamento*. Vol. 1, N.º 1, (junho de 1971).

- Hollis, B. C. e Bruno M. "Development Alternatives in a Open Economy: The Case of Israel". *Economic Journal*, (março de 1972).
- Hollis, B. C. e Strout, A. M. "Foreign Assistance and Economic Development". *American Economic Review*, (set. 1966).
- Huddle, D. L. "Balanco de Pagamento e Controle de Câmbio no Brasil. Diretrizes Políticas e História, 1946/1954". *Revista Brasileira de Economia*.
- Huddle, D. L. "Os Leilões de Câmbio e o Alcance de Múltiplos Objetivos de Política Econômica: Uma Avaliação do Sistema Brasileiro". *Estudos Econômicos*. Vol. 2, N.º 4, (1972).
- Keesing, D. B. "Labor Skills and Comparative Advantage". *American Economic Review*, (1965).
- Keesing, D. B. "Labor Skills and International Trade: Evaluating Many Trade Flows With a Single Measuring Device". *The Review of Economics and Statistics*, (1965).
- Kuznets, S. S. "Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nation: IX. Level and Structure of Foreign Trade, Comparisons of Recent Years". *Economic Development and Cultural Change XIII*, Part. II, (out. 64).
- Mac Kinnon, R. "Foreign Exchange Constraints in Economic Development and Efficient aid Allocation". *Economic Journal*, (junho de 1964).
- Tyler, W. G. "Política Econômica e Promoção de Exportações Industrializadas no Brasil". *Revista Brasileira de Economia*, (jan./mar. de 1972).
- Suzigan, W. "Política Cambial Brasileira". *Revista Brasileira de Economia*, (Rio, jul./set. de 1971).

● Outros

- A Empresa e o Reflexo de seu Suporte Financeiro*. III CONCLAP, (março de 1972).
- Anuário Estatístico do Brasil*. IBGE, (1953/1971).
- Brasil Exportação*. São Paulo: Ed. Banas S/A, 1971 e 1972.
- Boletim do Banco do Brasil S/A*. Ano IV, N.º 2, (1971).
- Boletins Semanais da CACEX*. Vários números.
- Classificação de Indústrias*. IBGE, (1963).
- Comércio Exterior do Brasil*. Secretaria da Receita Federal do Ministério da Fazenda e CIEF, (1964/1970).
- Conjuntura Econômica*. IBRE, FGV, (vários números de 1971).
- Conjuntura Econômica*. N.º 9, (1960) e N.º 1, (1963).
- Conselho do Desenvolvimento: Grupo de Trabalho de Fomento à Exportação* (FOEXP). Documento n.º 24, (outubro de 1957).

- Diagnóstico Preliminar do Setor de Comércio Internacional do EPEA.* Ministério do Planejamento e Coordenação Geral, EPEA, (1966).
- Economic Policy — Making and Development in Brazil. 1947/1964.* New York: Wiley, (1968).
- Économie Appliquée.* Archives de L'ISEA, N.º 1, (1972).
- "Le Théorème Heckscher/Ohlin/Samuelson et la Théorie des Echanges Extérieurs". (Vários autores).
- Estrutura do Comércio Exterior do Brasil, 1920 1964.* Vol. I e II, IBRE, FGV, (1969), mimeog.
- Foreign Trade Policy in Brazil.* Bergsman, J.; Usaid, (1971), mimeog.
- Incentives for Industrial Exports.* ONU, TB/B/C.2/89/Rev. 1, (1970).
- International Financial Statistics.* Fundo Monetário Internacional, vários números.
- Legislação Atualizada do IPI.* Pinto, Y. M.; Vols. I e II, Gráfica Sion Ltda., Ed.
- Main Economic Indicators.* OECD, vários números.
- Manual do Exportador.* CACEX, Banco do Brasil, (1970).
- O Papel das Empresas Comerciais no Fomento das Exportações Brasileiras.* Solimeo, M. D.; Documento apresentado no "Seminário sobre Estratégia para Exportação", São Paulo, 25 a 28 de outubro de 1971.
- Plano Estratégico de Desenvolvimento.* Ministério do Planejamento e Coordenação Geral, (1968/1970).
- Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social 1963/1965.* (Síntese); Presidência da República do Brasil, (dez. 1962).
- Principais Empresas Exportadoras de Produtos Manufaturados.* CACEX, Dados não Publicados.
- Progreso Socio-Económico en América Latina.* BID.
- Relatório do Banco Central do Brasil,* (1970).
- Relatório do Banco Mundial,* (1971).
- Relatórios do Banco do Brasil S/A,* (1947/1970).
- Relatório do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico,* (1957).
- Relatórios do Banco Central do Brasil,* (1966/1970).
- Relatórios da CEXIM,* (Carteira de Importação e Exportação do Banco do Brasil), (1949/1952).
- Relatório Geral da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos para o Desenvolvimento Econômico.* Rio, (1954).
- Relatórios da SUMOC,* (Superintendência da Moeda e do Crédito do Banco do Brasil), (1947/1964).
- Revista Brasileira de Economia.* IBRE, FGV, (set. 1968).
- Revista Brasileira de Economia.* IBRE, FGV, (março de 1964).
- Revista Visão,* "Quem é Quem na Economia Brasileira", 1969.
- World Trade Annual.* ONU, (1968/1968).
- Yearbook of International Trade Statistics.* ONU, (1956/1967).
- Yearbook of National Account Statistics.* ONU, (1969).



Composto e impresso, nas oficinas da
EMPRESA GRÁFICA DA REVISTA DOS TRIBUNAIS S.A.,
Rua Conde de Sarzedas, 38, fone 33-4181, São Paulo, Brasil.

OUTRAS EDIÇÕES DO IPEA

DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA DO NORDESTE, por George Patrick.

Sumário: I. A Importância da Agricultura nas Economias Regional e nacional — II. Evolução da Produção Agrícola do Nordeste — III. Fontes de Crescimento da Produção Agrícola, 1948 a 1969 — IV. A Terra no Nordeste — V. Mão-de-Obra Agrícola do Nordeste — VI. O Capital e Outros Insumos — VII. Programas e Políticas Agrícolas — VIII. Fatores que Influenciaram o Desenvolvimento e Conclusões. Apêndice A — Dados sobre a Produção Agrícola. Apêndice B — Quadros Estatísticos Suplementares. Apêndice C — Dados do Cadastro do IBRA. Apêndice D — Tamanho e Composição da Força de Trabalho.

ENCARGOS TRABALHISTAS E ABSORÇÃO DE MÃO-DE-OBRA — UMA INTERPRETAÇÃO DO PROBLEMA E SEU DEBATE, por Edmar Lishoa Bacha, Milton da Mata e Rui Lyrio Modenesi.

Sumário: I Introdução — II. Financiamento da Previdência Social: A Experiência Brasileira e os Padrões Internacionais. Apêndice A2 — Quadros Estatísticos da Previdência no Brasil — III. Encargos Trabalhistas e Custo da Mão-de-Obra no Brasil — 1945/71. Apêndice A3.1 — Descrição dos Encargos Sociais Brasileiros. Apêndice A3.2 — Alternativas para Decomposição do Custo da Mão-de-Obra e Taxas de Incidência dos Encargos — IV. Tecnologia, Custos e Absorção de Mão-de-Obra na Indústria de Transformação: A Evidência das Séries Temporais. Apêndice A4.1 — Procedimentos Estatísticos. Apêndice A4.2 — Testes das Equações de Emprego para 1970 e 1971 — V. Incentivos Fiscais para a Absorção de Mão-de-Obra: Possibilidades de Dinamização da Taxa de Crescimento do Emprego no Período 1973/76.

AValiação DO SETOR PÚBLICO NA ECONOMIA BRASILEIRA — ESTRUTURA FUNCIONAL DA DESPESA, por Fernando Antonio Rezende da Silva.

Sumário: I. Introdução: O Crescimento do Setor Público no Brasil e as Contribuições Teóricas ao Estudo do Crescimento das Despesas Públicas — II. A Distribuição Funcional da Despesas do Governo Federal — III. A Dimensão e a Estrutura dos Gastos do Setor Público Estadual — IV. A Avaliação do Desempenho do Setor Público — V. Os Problemas de Programação do Setor Público — Comentários Finais. Anexo I — Notas sobre o Projeto de Consolidação da Conta do Setor Público. Anexo II — Metodologia para Avaliação do Desempenho do Setor Público Estadual.