

Exportações brasileiras: diagnóstico e perspectivas*

Carlos von Doellinger

1. Introdução. 2. Análise global da oferta de exportações. 3. Exportações de produtos primários dinâmicos. 4. Exportações de manufaturas.

1. Introdução

A "capacidade para importar" representará a curto e médio prazos talvez a maior limitação às desejáveis taxas de crescimento do produto. Essa afirmação pode ser comprovada à luz de recentes estudos¹ do futuro desempenho da economia brasileira. Sendo o volume de exportações a determinante² mais relevante desta "capacidade", e estando em dependência parcial³ de medidas de política econômica, pode-se inferir sua importância prioritária nos fatores determinantes do desenvolvimento econômico acelerado.

* Resumo das pesquisas desenvolvidas nos últimos dois anos pelo IPEA e CEPAL, analisando as condições de oferta de exportações brasileiras.

¹ MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO. Plano estratégico de desenvolvimento; FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS & INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA, Estudos do Professor Isaac Kerstenetzky.

² Índice de "relações de troca" e afluência líquida de capitais externos atuam também decisivamente.

³ Dependência no que tange a fatores do lado da oferta dos produtos exportados, basicamente.

Entretanto, não se resume apenas na necessidade de obtenção de divisas o papel das exportações; cumprindo ainda, esquemáticamente, os seguintes objetivos:

- a) dinamização de alguns setores e/ou regiões⁴ produtivas, que poderiam passar a verdadeiros “fornecedores do exterior”, utilizando tecnologia moderna e produzindo a custos competitivos internacionais;
- b) complementação do mercado interno, principalmente para produtos manufaturados e alguns outros primários sujeitos às sazonalidades da demanda;
- c) estímulos ao aumento da eficiência industrial e do poder de competição externo dos produtos nacionais, que por sua vez acarretam importantes efeitos internos, via baixa de custos e alargamento de mercado.

1.1 Necessidade de formulação de uma estratégia de exportações

Muito embora apreciáveis, os recentes esforços governamentais de incentivo às exportações tenderão a se esgotar caso persista o semidesconhecimento acêrca dos fatores mais relevantes, quer do lado da oferta brasileira, quer do lado da procura internacional, do volume de exportações. Não basta, não obstante, conhecer essas importantes variáveis; urge que seja equacionada uma ação conjugada que maximize a obtenção das diversas metas (itens *a*, *b* e *c* citados anteriormente) com objetividade e rapidez. Nem mesmo será indesejável que se selecione critérios de prioridades para incentivos mais aprofundados (a aumentos de produção e produtividade) a certos setores, desde que se considere desejável caminhar no sentido de uma certa “especialização”, como condição a aumentos mais substanciais da eficiência industrial.

Tôdas as medidas citadas devem ser incluídas num corpo único de política econômica, constituindo uma estratégia concatenada de longo prazo. Essa ação dirigida deverá ser baseada em informes precisos e abundantes acêrca das variáveis explicativas do comportamento do comércio exterior, tanto quanto possível utilizando dados quantitativos e tendências qualitativas bem definidas, para que sejam substancialmente reduzidos os riscos de decisões desastrosas.

⁴ Trata-se, principalmente, da elevação da renda em certas áreas agrícolas, motivada pela procura externa.

Essas considerações vêm a propósito do presente trabalho, que se constitui num breve resumo das pesquisas desenvolvidas, conjuntamente pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) e Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL),⁵ durante os dois últimos anos, referentes às exportações de produtos não tradicionais do Brasil.

O objetivo final desses estudos – já implícito nas considerações anteriores – seria a proposição de alternativas de política econômica relacionadas às exportações, medidas estas destinadas a possibilitar a expansão da “capacidade para importar” a níveis compatíveis com as taxas de crescimento do produto interno bruto (PIB).

Não obstante, mesmo que se não lhes queira atribuir tão ampla finalidade, a abundância de análises e informações lá contidas torna-os extremamente úteis e relevantes a qualquer nível de detalhe que queira o Governo chegar na política de promoção de exportações.

Foram os seguintes os objetivos específicos das pesquisas:

- a) diagnosticar o comportamento recente (a partir de 1964) do setor exportador, analisando os fatores sistemáticos que condicionaram as substanciais alterações vis-à-vis à “performance” dos anos 50;
- b) avaliar a atuação do sistema recente de incentivos nas áreas fiscal, cambial e creditícia;
- c) comparar a rentabilidade das exportações em confronto com as vendas domésticas;
- d) apreciação da atuação da estrutura empresarial ligada à exportação, com sugestões para sua maior eficiência;
- e) seleção de produtos ou setores produtivos onde a atuação do Governo se tornaria mais desejável no sentido de incentivar a longo prazo aumentos crescentes de exportações; essa seleção dar-se-ia basicamente à luz dos diagnósticos feitos, incorporando-se contudo alguns critérios “normativos” (vantagens comparativas, atuais e potenciais).

Assim este resumo procurou cobrir os diversos itens assinalados, desenvolvendo-se segundo o seguinte esquema: *Análise global da oferta de expor-*

⁵ INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. *Exportações dinâmicas brasileiras*, 1971. v. 1 e 2. FAJNZYLBER, Fernando. *Sistema industrial y exportación de manufacturas*. CEPAL, Rio, nov. 1970. FAJNZYLBER, Fernando. *Estudio de algunos aspectos básicos para la formulación de productos manufacturados en Brasil*. nov. 1969.

tações, onde são resumidas as análises que cobrem os itens *a*, *b* e *c*; *exportações de produtos primários dinâmicos*, resumindo algumas conclusões correspondentes ao item *e*; *exportações de manufaturas*, cobrindo as análises dos itens *d* e *e* (parcialmente).

2. Análise global da oferta de exportações

2.1 Antes de 1964

Até meados de 1964, inexistiu no Brasil qualquer orientação de política econômica que se aproximasse à de promoção de exportações. À exceção, talvez, de tentativas de caminhar em direção ao “realismo cambial”, às custas de algumas bonificações ao exportador, a regra geral era considerar exportações como parcela irrelevante da demanda global. Essa situação em grande parte decorria da própria mecânica do modelo “substituição de importações”, por motivos já abundantemente analisados em um sem-número de trabalhos pertinentes.⁶ Resultou desse fato que durante os anos 50, até 1963, a variação média anual das vendas externas é de $-1,0\%$. A situação crítica do balanço de pagamentos nos primeiros anos 60, decorrente da superposição de amortizações e serviços da dívida, obrigou a sucessivos reajustamentos cambiais, que, contudo, por intermitentes e desacompanhados de quaisquer outras medidas de incentivos às exportações, tendiam a só beneficiar nossos produtos “tradicionais”,⁷ todos do setor primário da economia.

O quadro 1 apresenta os valores das exportações totais e das taxas de câmbio médias *reais*. Observa-se claramente ausência de correlação positiva entre as exportações e taxas de câmbio; este aspecto contudo será tratado mais adiante, ainda neste capítulo. Notam-se ainda alternâncias de crescimento e quedas nas duas séries, o que evidencia a ausência de qualquer orientação segura na política de exportações. Pode-se admitir que a preocupação era de apenas manter razoavelmente estabilizada a receita cambial, atendo-se a políticas de comércio exterior quase exclusivamente ao controle das importações.

⁶ Ver, ainda, INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. *A industrialização brasileira – diagnóstico e perspectivas*. 1967. Documentos IPEA n. 4.

⁷ Café em grão, cacau, algodão, açúcar, sisal, etc. Ver, por exemplo, TAVARES, Maria da Conceição. *Auge e declínio do processo substituição de importações*. CEPAL, mimeogr.

QUADRO 1

Anos	Exportações totais (US\$ milhões)	Variação anual (%)	Taxas de câmbio reais* (Cr\$ de 1953 p/US\$)	Variação anual (%)
1953	1.539,1	—	22,5	—
54	1.561,8	1,5	20,8	— 8,1
55	1.423,2	— 9,7	28,2	35,6
56	1.482,1	4,1	25,6	— 10,2
57	1.391,6	— 6,5	26,9	5,0
58	1.243,0	— 11,9	29,6	10,0
59	1.282,0	3,1	37,4	26,4
60	1.268,0	— 1,1	40,0	7,0
61	1.403,0	10,6	44,5	11,3
62	1.214,2	— 15,6	43,7	— 1,8
63	1.406,5	15,8	37,7	— 16,0

Fonte: INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. *Exportações dinâmicas brasileiras*. 1971.

* Taxa efetiva média deflacionada pelo Índice geral de preços por atacado.

2.2 1964/68

Em meados de 1964, tomou o Governo a decisão de promover intensivamente as vendas externas, especialmente de produtos “não tradicionais” (com ênfase especial nos manufaturados). Essa decisão resultou num grande número de incentivos diversos, cuja atuação já se fêz sentir nesse mesmo ano. Resumidamente foram êles:

a) *Desvalorizações cambiais*: embora ainda sujeitas a longos intervalos de tempo, as desvalorizações a partir de 1964 já apresentavam orientação mais segura de política cambial de exportação. Essa orientação foi definitivamente consagrada em agosto de 1968 com a política de “taxa de câmbio flexível”, quando então as desvalorizações passam a ser feitas a curtos intervalos e procurando acompanhar a evolução do índice geral de preços.⁸

b) *incentivos fiscais*; surgem já em 1964 as primeiras medidas de ordem fiscal, a começar pela isenção de impostos de importação aos insumos dos produtos exportados (*drawback*).⁹ Em 1965, surge a isenção do imposto de renda, na parcela do lucro advinda da exportação, e nos dois

⁸ Na verdade um pouco abaixo desse Índice.

⁹ Embora a lei do *drawback* date de 1957, só foi regulamentada e aplicada a partir de 1964.

anos seguintes as isenções de impostos sobre o valor adicionado — Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM) e Imposto sobre Produto Industrializado (IPI) exportado.

c) *Incentivos creditícios*; a partir de 1965 começam a surgir importantes aportes financeiros às exportações,¹⁰ com a criação do Financiamento às Exportações (FINEX), destinado ao financiamento, a prazos de um a dois anos, ao consumidor-importados do Brasil. Em 1967, surgia o mais importante fundo crédito às firmas produtoras e exportadoras, com a Resolução n.º 71 do Banco Central. Através dessa Resolução passaram as empresas a dispor de recursos ao capital de giro para exportar, a prazos de até seis meses e com juros subsidiados.

Não obstante toda essa carga de incentivos, o comportamento das vendas externas não tradicionais ainda guardaria em parte as características dos anos 50: exportaríamos “excedentes” da produção agrícola (decorrentes de safras abundantes) na tentativa de manutenção do preço interno, e produtos manufaturados, na medida em que tais exportações permitissem utilização de capacidade ociosa nos anos de quedas de demanda interna. Essa última afirmação nada mais é que a famosa teoria de “exportar ao custo marginal”: mesmo que o produto tivesse que ser remetido ao exterior a preços inferiores aos seus custos médios, a atividade ainda seria interessante para o empresário na medida em que, exportando a preços superiores aos custos marginais, permitisse amortização de parcela dos custos fixos.

O quadro 2 apresenta a relação entre produto real da indústria e exportações de manufaturas, em termos de taxas de crescimento, e bem ilustra essa afirmação.

QUADRO 2

Anos	Indústria (%)	Exportações (%)
1965	— 4,72	56,65
66	11,69	— 11,79
67	2,97	47,72
68	13,17	— 8,90

Fonte: INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. *Exportações dinâmicas brasileiras*. 1971.

¹⁰ À exceção dos adiantamentos sobre contratos de câmbio e cambiais, tradicionalmente utilizados como financiamento ao capital de giro ao exportador.

Com a finalidade de detectar mais sistematicamente os fatores explicativos do lado da oferta,¹¹ desenvolveu-se um modelo de *funções de exportações*, onde procurou-se realizar ajustamentos econométricos em que a variável “valor exportado” ficava em função de nível de produção, taxa cambial, nível de utilização de capacidade industrial, etc.

Os resultados dos ajustamentos realizados podem ser assim sintetizados:

a) *Função de oferta de exportação de produtos primários não tradicionais* (período 63/68, dados trimestrais)

$$\log X_t = -7,28 + 0,54 \log TC_t + 2,12 \log S_{t-1} - 4,61 DR^2 = 0,85$$

$$\text{Durbim} - \text{Watson} = 2,30$$

Coefficientes *t* e *F* significantes a 5%.

onde:

X_t = Valor em dólares constantes das exportações dos diversos produtos.

TC_t = Taxa cambial real (deflacionada pelo índice de preços por atacado dos produtos agrícolas, exceto café).

S_{t-1} = Índice de produção, construído com base nos produtos primários exportados.

D = Variável *dummy* que assume valor 1 no primeiro trimestre de cada ano, captando os efeitos de entressafras.

Observa-se imediatamente o elevado coeficiente da variável S_{t-1} (2,12). Como o melhor ajustamento foi o da forma logarítmica, êsse coeficiente é um estimador eficiente da elasticidade da oferta (a curto prazo). Essa constatação contrasta com a baixa estimativa da elasticidade-preço (ou taxa cambial), de 0,54. Como não parece terem havido distorções maiores do ponto de vista estatístico, pode-se concluir que tais coeficientes realmente indicam a importância relativa maior dos “excedentes” de produção na determinação das exportações.

¹¹ Admitiu-se, em princípio, que o crescimento relativamente maior das vendas externas nesse período, em relação ao período anterior a 1961, fôsse devido quase que exclusivamente a variáveis do lado da oferta brasileira e de política econômica, uma vez que, sendo tal crescimento apoiado em produtos não tradicionais, a participação brasileira no mercado internacional era e ainda é marginal. Verificou-se posteriormente, contudo, que a intensificação da demanda internacional também contribuiu substancialmente para o melhor desempenho relativo brasileiro, o que pode alterar um pouco as conclusões apresentadas. (ver EXPORTAÇÕES dinâmicas brasileiras. v. 1).

b) *Produtos manufaturados* (dados trimestrais, período 63, 68)

$$\log X_t = 3,82 + 0,63 \log TC_t^* + 1,48 \log P_t - 2,31 \log U_t - 0,74 D$$
$$R^2 = 0,91$$

$$\text{Durbim - Watson} = 1,97$$

Coefficientes significantes a 5%, exceto taxa cambial, significante a 10%.

onde:

X_t = Valor em dólares das exportações de manufaturas.

TC_t^* = Taxa cambial real, deflacionada pelo índice de preços por atacado dos produtos industriais e inflacionada por um índice que mede os ganhos adicionais via incentivos fiscais.¹²

P_t = Índice de produção de "exportáveis".¹³

U_t = Índice de utilização da capacidade instalada (calculado através de variações nos níveis de emprego).¹⁴

D = Variável *dummy* que assume valor 1 nos quatro trimestres de 1963 e nos dois primeiros de 1964.¹⁵

O resultado confirma a hipótese de comportamento já adiantado anteriormente, qual seja a da grande importância da variável U_t (utilização da capacidade), uma vez que o coeficiente (elasticidade) é o mais elevado de todos e com sinal negativo. A elasticidade-taxa cambial (0,63) fica inferior a 1 e com pequena significância estatística e a elasticidade-produção menos relevante (1,48).

Esses resultados vêm confirmar a pouca eficácia da promoção das exportações nesse período, muito embora tenha-se observado alguns crescimentos apreciáveis (especialmente de manufaturas). Não obstante os incentivos concedidos, a atividade comercial externa foi muito mais um mero reflexo das condições de oferta (produtos primários) e procura (produtos manufaturados) interna que de orientação consciente no sentido de "abertura" da economia.

¹² ver EXPORTAÇÕES dinâmicas brasileiras. v. 1, onde se encontram explicações mais detalhadas.

¹³ Ver nota 12.

¹⁴ Ver nota 12.

¹⁵ Ver nota 12.

QUADRO 3
Exportações no período 64/68

Anos	Exportações totais (US\$ 1.000)	Taxas de crescimento (%)	Produtos manufaturados (US\$ 1.000)	Taxas de crescimento (%)	Produtos primários (US\$ 1.000)
1964	1.429,8	1,6	69,9	—	1.359,9
65	1.595,5	11,6	109,5	56,65	1.486,0
66	1.741,4	4,8	96,6	— 11,79	1.644,8
67	1.654,0	— 1,0	142,7	47,72	1.511,3
68	1.881,3	13,7	130,8	— 8,9	1.750,5

Fonte: EXPORTAÇÕES dinâmicas brasileiras. cit.

2.3 De 1969 em diante

Duas importantes decisões vieram alterar substancialmente o quadro exposto: a instituição da taxa de câmbio flexível (em agosto de 1968) e dos créditos fiscais (a partir de 69).

O sistema de créditos fiscais figura atualmente como o mais importante incentivo às exportações. Todos os produtos manufaturados e taxados internamente com o IPI fazem jus a um crédito contra o Governo, correspondente ao valor dos impostos sobre o valor adicionado (IPI e ICM), calculados como se o produto exportado *tivesse pago tais impostos*. Assim, além da isenção dos impostos, fica o exportador bonificado com o valor que *deveria pagar*, podendo aplicar esse benefício nos montantes a pagar sobre as vendas internas ou, no caso da firma essencialmente exportadora, receber em espécie. Sem dúvida que o sistema de créditos veio alterar sensivelmente a lucratividade da exportação, ora permitindo perceptíveis reduções de preço (no caso das manufaturas "gravosas") ora elevando consideravelmente o lucro dos produtos já "competitivos." Em consequência dessas medidas passou o empresário a investir na exportação, o que fez com que nos anos de 1969 e 1970 tanto exportações quanto nível de atividade industrial evoluíssem a altas taxas.

QUADRO 4

Anos	Taxa de crescimento da renda	Evolução das exportações
1969	9%	21,6%
1970	9%	17,0%

Para que fosse possível avaliar o real impacto dos incentivos na lucratividade das exportações vis-à-vis mercado interno, procurou-se responder às seguintes indagações:

- a) Suponhamos que fosse mantido o mesmo lucro interno nas vendas externas, qual seria então a redução *máxima* de preço de exportação permitida pelos incentivos fiscais (isenção e créditos)?
- b) Suponhamos agora, alternativamente, *dados* os preços de venda nos mercados interno e externo, qual seria então a relação lucro de exportação/lucro de venda interna, computando-se todos os incentivos?

Utilizando-se uma amostra¹⁶ de produtos efetivamente *exportados*, com dados de preços FOB de exportação, fornecidos pela Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX) dados de preços interno e custo por unidade fornecidos pelas empresas exportadoras, e alíquotas de ICM e IPI, chega-se ao seguinte quadro final.¹⁷

QUADRO 5

Produtos	Reduções de preço* (%)	Rentabilidade comparada** (%)
Mentol	20,66	0,76
Chapas de aço	21,22	0,31
Tecidos de juta	21,77	1,86
Extrato acácia negra	23,30	0,37
Suco laranja	26,54	1,93
Máquina costura	30,60	0,33
Valvulas receptoras	36,13	0,92
Bulbo vidro	36,90	1,41
Chpas de madeira	38,12	1,04
Pilhas secas	41,20	— 0,12
Pneumáticos	45,25	0,71
Máquinas de escrever	45,43	— 0,91
Liquidificador	45,44	1,34

Fonte: EXPORTAÇÕES dinâmicas brasileiras. cit. cap. 3.

* Trata-se de uma porcentagem sobre o preço por atacado no mercado interno. No caso do Mentol, por exemplo, seria possível uma redução *máxima* de 20,66%, mantendo-se ainda assim o mesmo lucro do mercado interno.

** A fórmula de cálculo seria:

$$\text{Rentabilidade Comparada} = \frac{\text{lucro unitário da exportação}}{\text{lucro unitário no merc. interno}} = \frac{pe - ex}{pi - ci}$$

onde: pe = preços FOB de exportação

ex = custo unitário para exportação (com isenções e créditos fiscais)

pi = preço no mercado interno

ci = custo por unidade para o mercado interno (com imposto)

¹⁶ Ver EXPORTAÇÕES dinâmicas brasileiras. cit. v. 1.

¹⁷ Representa 32% do valor das exportações de manufaturas.

Observa-se inicialmente que as reduções de preços *possíveis* variam de 20% a 45%, o que evidencia alguma “discriminação” na política de incentivos. Isto decorreu da própria legislação fiscal, que estabeleceu alíquotas variáveis de IPI em função de critérios outros que não a promoção de exportações; ora, como quase toda a legislação de incentivos fiscais apóia-se nessas alíquotas, ficam relativamente mais beneficiados os produtos mais gravosos.

No cálculo da rentabilidade comparada encontramos cinco produtos com lucros efetivos de exportação superiores aos do mercado interno (relação superior a 1), são eles: tecidos de juta, suco de laranja, bulbo de vidro, chapas de madeira e liquidificador. No extremo oposto encontramos produtos com “prejuízo”: chapas de aço, pilhas secas e máquinas de escrever. Como nesse cômputo não foram incluídos *todos* os incentivos¹⁸ é de se acreditar que as relações sejam efetivamente positivas, a menos que se mantenha, para tais produtos, o tipo de comportamento verificado no período 1964/68 (exportar ao custo marginal), por insuficiências setoriais de demanda interna.

Além dos incentivos fiscais, passaram a ter crescente importância os financiamentos às firmas exportadoras (capital de giro) e ao importador estrangeiro. No primeiro caso, destaca-se sobremaneira o sistema criado com a Resolução n.º 71 do Banco Central (21 de agosto de 1967) que estabelece descontos especiais para os bancos comerciais que financiarem produção para exportação, o que permite a tais bancos oferecerem recursos a juros reais negativos, por prazos inferiores a um ano. Ao final do primeiro semestre de 1970, os recursos mobilizados sob a égide da Resolução n.º 71 atingiam 19% do total dos descontos bancários, enquanto que em janeiro de 1968 essa participação estava em apenas 1%. Essa rápida evolução bem evidencia a importância crescente desse tipo de incentivo.

O financiamento ao importador¹⁹ tem-se revestido de grande importância no incentivo às exportações de máquinas e equipamentos de alto valor unitário, onde a concorrência internacional se estabelece mais em termos de prazos de financiamento e taxas de juros do que preço. Embora a proporção das exportações financiadas no total das vendas de manufa-

¹⁸ Por impossibilidade de cômputo não se consideram imposto de renda, *draw-back* e incentivos creditícios (agindo via redução de despesas financeiras). Também possíveis reduções nas despesas de comercialização não foram incluídas.

¹⁹ Financiamento às Exportações (FINEX) da Carteira de Comércio Exterior, do Banco do Brasil (CACEX).

turas ainda seja reduzida (4,5% no primeiro semestre de 1970), este tipo de financiamento estabelece a garantia da condição *sine qua non* ao crescimento da pauta de produtos "sofisticados".

2.4 Resumo e conclusões

Pde-se distinguir três "fases" nessa análise da oferta:

- a) *Antes de 1964*; durante a qual a inexistência de políticas de promoção de exportações levaram à crescente deterioração da receita cambial. Em 1963 exportou-se menos 9% (em US\$ nominais) do que 10 anos antes;
- b) *Entre 1964/1968*; quando a mudança de orientação geral de política econômica veio beneficiar especialmente o comércio exterior. Não obstante os incentivos já então concedidos, contudo, a atividade exportacionista ainda caracterizar-se-á por residual em relação ao mercado interno. Exportar-se-iam "excedentes" agrícolas e produtos manufaturados, cuja elaboração permitisse maior utilização da capacidade industrial instalada.
- c) *De 1969 em diante*; quando a coincidência de novos e importantes incentivos (taxa de câmbio flexível, incentivos fiscais e creditícios) com taxas de crescimento nunca antes observadas, pode levar a crer já tenha ocorrido mudança no comportamento empresarial, no sentido de investir para exportar. Notou-se que os notáveis crescimentos das vendas externas coincidem também com as altas taxas de crescimento da renda interna, e, conseqüentemente, da demanda.

Embora os dois anos e meio de novo tipo de comportamento não sejam suficientes para a garantia do longo prazo (é claro que grande parte dêsse apreciável crescimento se fêz via utilização intensiva da capacidade instalada), pode-se admitir que condições de lucratividade já existem, e, a menos de obstáculos lo lado da demanda externa (que a qualquer momento deverão fazer-se sentir com maior intensidade do que vinha ocorrendo até então), a *performance* futura deverá pelo menos ser bem melhor que das últimas décadas.

A análise do IPEA desenvolveu-se em seguida no sentido de um detalhado estudo, a nível de produto, de nossa pauta de "não tradicionais", procurando então uma diagnose detalhada dos fatores do lado da oferta e procura, especificamente para um conjunto de "exportáveis" mais relevantes. Concomitantemente, os trabalhos da CEPAL encaminhavam-se para

uma detalhada análise abrangente, ao nível de empresa, das exportações de manufaturas, concluindo com apreciações especiais às firmas multinacionais.

Os capítulos que se seguem resumirão tais análises, separando-as entre exportações de produtos primários e de manufaturados.

3. Exportações de produtos primários dinâmicos

Em função da conceituação que se adotar para produtos "primários" (incluindo-se ou não algumas elaborações rudimentares de matérias-primas do setor primário) pode-se estimar que a participação dos mesmos, na pauta de exportações de 1970, ficaria entre 80 e 85%. Se excluirmos café em grão ficamos com 45% a 50%. A simples grandeza dos números já garante que não obstante os apreciáveis crescimentos recentes das manufaturas e seu não menos notável futuro, pelo menos a curto e médio prazos muita atenção deve ser dispensada ainda aos produtos do setor primário da economia. Tem-se, por outro lado, uma série de outros fatores que tornam bastante promissoras as perspectivas de comercialização externa desses produtos, tais como:

3.1 Demanda externa (ao Brasil) elástica a preço e renda, para alguns produtos potencialmente exportáveis

Algumas estimativas de funções de demanda²⁰ de milho, soja e carnes, principalmente, garantem a absorção de exportações crescentes do Brasil, mormente se atentarmos para o fato de que nossa atual participação no mercado internacional, na quase totalidade desses produtos, ainda é inferior a 5%. Assim, tratando-se de produtos relativamente homogêneos e com a participação de grande número de ofertantes e demandantes é razoável admitir-se que o mercado não se distancia muito da concorrência perfeita, onde o Brasil seria uma "firma" marginal, conseqüentemente, em aceitando o preço de mercado (preço internacional) venderia, em princípio, qualquer quantidade. Contudo, o mercado, na prática, funciona crivado de imperfeições, de restrições tarifárias e não tarifárias. Mesmo que esses fatos não obstaculizem inteiramente o crescimento das exportações, torna-se indispensável uma adequada estratégia de Governo no sentido de diluir tais entraves, o que fez com que recomendações específicas

²⁰ Ver, por exemplo, *Exportações dinâmicas brasileiras*, v. 2, especialmente as monografias de cereais e carnes.

para cada produto fossem feitas nos estudos setoriais.²¹ De um modo geral, não obstante, podemos considerar favoráveis as perspectivas de demanda para alguns produtos selecionados.

3.2 Efeitos para trás sobre a agricultura, tais como melhorias técnicas (aumentos de produtividade) e elevação da renda agrícola

No longo prazo, a condição de manutenção definitiva do Brasil, com participações crescentes, no mercado internacional, estará em aproximar nosso *custo médio* ao dos produtores mais eficientes. Sabe-se, por outro lado, que, não obstante os preços mais baixos dos fatores terra e mão-de-obra, a baixa produtividade física da agricultura brasileira ainda *grava* a maior parte de nossas exportações. Ocorre, contudo, que a simples difusão de sementes melhoradas já alteraria totalmente o quadro. No caso do milho, a introdução da semente *híbrida* redundaria num aumento de 40% na produção, o que poderia resultar numa redução do custo médio de até 25%.²² Atualmente, a posição do Brasil, do ponto de vista internacional, é de rendimentos médios (Kgs/ha) cerca de 70% inferiores aos de Canadá e Estados Unidos. Para a soja a situação é algo melhor, nossa produtividade média é cerca de metade da vigente no Canadá e Itália. Nesse caso, a introdução das sementes melhoradas, juntamente com adubos, defensivos, corretivos, etc. poderá reduzir o custo médio em cerca de 18%.²³ A elevação de renda agrícola surgiria então, não só como consequência de aumentos de produção (para exportação) e emprego, como também em função dos investimentos em aumentos da produtividade.

3.3 Efeitos regionais

Para vários dos produtos analisados, os efeitos multiplicadores das exportações concentram-se em regiões específicas, o que levaria a admitir importante contribuição do setor externo ao desenvolvimento regional. Nos estudos setoriais são ressaltados alguns casos significativos, tais como produtos de madeira (região amazônica), elaborações de frutas tropicais (Norte/Nordeste), carne industrializada (extremo Sul e região Central), cereais (Rio Grande do Sul, Paraná, Minas Gerais, sul de Mato Grosso e Goiás), frutas frescas tropicais e subtropicais (Norte/Nordeste), óleos vegetais (Nordeste), elaborações de cacau (Bahia), etc.

²¹ MONOGRAFIAS setoriais. *Exportações dinâmicas brasileiras*, v. 2.

²² Ver EXPORTAÇÕES de milho e soja. *Exportações dinâmicas brasileiras*, v. 2.

²³ EXPORTAÇÕES de milho e soja. *op. cit.*

As políticas de promoção de exportações desses produtos, todavia, não deverão limitar-se a estímulos ao aumento da produtividade *na lavoura*, e, conseqüentemente, redução de custo médio de *produção*. Constatou-se que os custos de comercialização, transporte, carga tributária, etc. . . elevam em cerca de 60% o preço do produto,²⁴ fazendo com que boa parte de nossa ineficiência, *ainda* existente, derive de entraves de infra-estrutura e incidência fiscal.

O quadro 6 apresenta o “pêso” de cada componente do custo FOB de exportação, para o milho, nos portos de Santos e Paranaguá.

QUADRO 6
Milho — Custo por ton. (embarcada em Santos e Paranaguá)

Itens	Santos 1967		Paranaguá 1967		Santos 1968		Paranaguá 1968	
	Cr\$	%	Cr\$	%	Cr\$	%	Cr\$	%
Custo de produção (na zona produ.)	91,30	63,29	91,30	62,13	103,06	65,59	103,60	64,41
Transporte ao pôrto	15,99	11,08	18,80	12,79	18,00	11,46	21,04	13,08
Desp. portuárias	11,65	8,08	11,62	7,91	14,97	9,53	15,25	9,48
Impostos e taxas	21,25	14,73	21,11	14,36	14,51	9,24	14,41	8,96
Despesas adminis- trativas	4,07	2,82	4,13	2,81	6,56	4,18	6,55	4,67
Total	144,26	100,00	146,96	100,00	157,10	100,00	160,85	100,00

Fonte: Levantamento da Secretaria Técnica do Grupo Executivo de Mobilização de Safras (GREMOS).

Observa-se que não obstante o “desgravamento” fiscal em 1968, as despesas adicionais de transformação de produção em exportação *ainda* apresentam cerca de 35% do preço FOB final.

3.4 Setores prioritários

A pesquisa selecionou então um conjunto de setores considerados prioritários para promoção de exportações. Sobre estes concentrar-se-iam investimentos em aumentos de produtividade, em melhorias de infra-estrutura de comercialização e transporte, bem como esforços adicionais na promoção externa, inclusive com negociações para reduções de restrições ao livre comércio.

²⁴ No caso dos cereais.

A razão da escolha de tais setores está simplesmente no fato de que os mesmos atendem inteiramente às características de “desejabilidade” das exportações citadas. Assim, os diversos estudos setoriais da pesquisa do IPEA procuraram detalhar, para cada um dos produtos, as providências específicas de incentivo às exportações. Uma listagem sumária seria a seguinte:

3.4.1 Cereais (Milho e soja principalmente):

No lado da oferta:

- a) investimentos na produção e difusão de sementes melhoradas;
- b) reduções de preços (via reduções fiscais e/ou *drawback*) dos insumos “modernos” (fertilizantes, corretivos, implementos diversos, etc.);
- c) subsídios ao transporte ferroviário (para a produção especificamente destinada à exportação);
- d) dragagem de portos de pouca profundidade, a fim de que possam receber navios graneleiros;
- e) montagem de instalações portuárias para embarque a granel.

No lado da demanda:

- a) negociações no âmbito das organizações internacionais General Agreement on Tariffs and Trade/United Nations Conference for Trade and Development (GATT/UNCTAD) no sentido de redução do protecionismo (Mercado Comum Europeu, principalmente);
- b) “abertura” de novos mercados — área socialista, países nórdicos e Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC).

3.4.2 Carnes (industrializadas)

No lado da oferta:

- a) financiamentos especiais a longo prazo ao aumento de rebanhos com mais elevados índices de *desfrute*,²⁵ através de técnicas de confinamento, alimentação enriquecida, raças adaptadas às condições regionais, etc.;
- b) localização adequada de invernadas, matadouros e frigoríficos, no sentido de propiciar o transporte da *carne* e não do gado;

²⁵ Definido como o número de quilogramas de carne *per capita* por ano. Este índice de produtividade do gado de corte evidencia uma situação extremamente desfavorável para o Brasil.

c) maior rigor na fiscalização sanitária dos matadouros e frigoríficos, no sentido de atendimento às exigências internacionais;

d) políticas de fomento à produção pecuarista que evitem ao máximo restrições às exportações;

e) incentivos ao transporte marítimo com navios frigoríficos nacionais, evitando-se assim a total dependência atual das companhias de transporte estrangeiras, que, face a nossas deficiências portuárias, costumam exigir fretes mais elevados.

Nò lado da demanda:

a) adaptação do produto brasileiro às condições de qualidade, elaboração industrial, embalagem, etc. —, em geral exigidas no mercado internacional;

b) negociações para redução em gravames ao livre comércio, especialmente na Europa Ocidental.

3.4.3 Madeiras

a) ampliação dos incentivos fiscais ao reflorestamento, especialmente nas áreas "tradicionalis";²⁶

b) incentivos à industrialização da madeira, procurando-se exportar produtos com maiores valores adicionados (p. ex.: pastas químicas de madeira, celulose, laminados, compensados, chapadas duras, chapas acústicas, mobiliário, etc.). Concomitantemente recomendar-se-ia a *ampliação* das atuais restrições às exportações da madeira *em bruto* (toras), a fim de não agravar mais ainda a escassez futura de matéria-prima.

3.4.4 Frutas tropicais e subtropicais²⁷

No lado da oferta:

a) incentivos à industrialização, aproveitando-se a tecnologia do Instituto de Tecnologia de Alimentos (INTAL); Campinas; São Paulo; que se desenvolve segundo os padrões de qualidade internacionais;

b) incentivos aos aumentos de produção de produtividade, especialmente em zonas áridas (Nordeste);

²⁶ Paraná, Espírito Santo, Bahia, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e São Paulo.

²⁷ Laranjas, caju, mamão, manga, goiaba, abacaxi, maracujá, côco, etc. Poder-se-ia acrescentar ainda melão, banana e algumas frutas de climas temperados.

c) pesquisas agrotécnicas e zootécnicas, com a posterior ampla difusão dos resultados, a fim de que se possa desenvolver a cultura "industrializada" (grandes plantações).

No lado da demanda:

a) amplo esquema promocional no exterior, apoiado por cuidadosas pesquisas mercadológicas.

3.4.5 Outros alimentos tropicais diversos (palmito em conserva, castanha de caju, preparação de cacau e café, suco de frutas, extrato e suco de tomate, legumes e verduras enlatadas, etc.)

a) abertura de "novos mercados" ao Brasil através de amplos esquemas promocionais;²⁸

b) incentivos à elaboração industrial utilizando tecnologia do INTAL e outros órgãos;

c) atenção especial ao *drawback*, a fim de se reduzir o alto custo da embalagem (encarecido pelo elevado preço interno da fôlha-de-flandres);

d) mesmas recomendações anteriores quanto às pesquisas agrotécnicas e zootécnicas.

3.4.6 Derivados da cana-de-açúcar (álcool, melão e mel rico, excluindo-se açúcar)

A estratégia de promover a substituição gradativa de novas exportações de açúcar por esses outros derivados da cana-de-açúcar parece altamente rentável, uma vez que o mercado externo oferece condições muito mais vantajosas. A monografia específica apresenta uma estimativa grosseira da "perda de divisas" com a inadequada utilização industrial dessa matéria-prima agrícola, que tanto representa para a economia nordestina. Constatou-se que a não-exportação do álcool, que poderia estar disponível para o mercado externo, resulta numa perda líquida de divisas de cerca de US\$ 16 milhões.²⁹

4. Exportações de manufaturas

4.1 Introdução

Esta seção do artigo está dividida em duas partes básicas: uma análise a nível de produto, resumindo os resultados das pesquisas do IPEA, e outra a

²⁸ É o caso, por exemplo, do café solúvel no mercado europeu e socialista; licor de café no mercado europeu; etc.; ver MONOGRAFIAS. *Exportações dinâmicas brasileiras*.

²⁹ Ver EXPORTAÇÕES dinâmicas brasileiras. v. 2.

nível de empresa, com um capítulo especial dedicado às firmas multinacionais, resumindo os resultados das pesquisas da CEPAL. Definiu-se arbitrariamente produtos manufaturados como todos os incluídos nas classes 5, 6, 7 e 8 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM),³⁰ a saber:

classe 5: produtos químicos

classe 6: máquinas e veículos, seus pertences e acessórios

classe 7: manufaturas classificadas segundo a matéria-prima

classe 8: manufaturas diversas

Essas exportações vêm evoluindo no sentido de maior participação na pauta, não obstante ainda sua pouca significância. O fato é que dada a quase ausência total dessas vendas externas na década de 50 (raramente aproximando-se de 2% do total da pauta), seu crescimento, em termos de taxas médias anuais, registra taxa superior a 183%. Atualmente (1970) já participam com mais de 11% da receita cambial global.

QUADRO 7

Evolução das exportações brasileiras de manufaturados 1953/1968

Período	Exportação total	Produtos manufaturados	Participação das manufaturas (%)
1953	1.539,3	8,9	0,6
1954	1.561,8	9,4	0,6
1955	1.423,2	15,2	1,7
1956	1.482,0	13,1	0,9
1957	1.391,6	12,7	0,9
1958	1.243,0	12,2	1,0
1959	1.282,0	13,2	1,0
1960	1.268,8	23,7	1,7
1961	1.403,0	38,5	2,7
1962	1.214,2	33,1	2,7
1963	1.406,5	37,4	2,7
1964	1.429,8	69,9	4,9
1965	1.559,5	109,5	7,0
1966	1.741,4	96,6	5,6
1967	1.654,0	142,7	8,6
1968	1.881,3	130,0	6,9
1969	2.311,0	181,6	7,9
1970	2.700,0	302,0	11,2

Fonte: EXPORTAÇÕES dinâmicas brasileiras. cit.

³⁰ Alguns produtos manufaturados incluídos nas classes 2 e 4 (alimentos e matérias-primas) foram englobados no rol dos primários, por comodidade de análise, visto que a problemática dos mesmos muito se aproxima da dos primários em geral, por serem "intensivos de recursos naturais".

A preponderância da classe 7 (manufaturas classificadas segundo a matéria-prima) ainda é bem nítida, não obstante a contínua e destacada ascensão de produtos mais "sofisticados" (classe 6 — máquinas e veículos). Os produtos químicos, em sua quase totalidade simples elaborações de matérias-primas vegetais (óleos, essências, álcool, etc.), vêm perdendo sensivelmente importância.

QUADRO 8
Participação percentual das classes

CLASSE	1960	1964	1968	1969
5. Produtos químicos	55,4	25,3	20,3	17,3
6. Maquinarias e veículos	8,2	26,1	31,6	33,1
7. Manufaturas s/ matéria prima	33,2	45,8	44,4	44,3
8. Manufaturas diversas	3,2	2,8	3,7	5,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: EXPORTAÇÕES dinâmicas brasileiras.

Esse novo "perfil" exportacionista tem, obviamente, estreita ligação com a própria estrutura industrial brasileira, resultante da intensificação do processo substituição de importações dos anos 50. Observa-se que a partir de 1964 acentuam-se as mudanças, como resultado não só da vigorosa política de promoção dessas exportações como também da própria consolidação desse parque industrial.

Nota-se, por outro lado, que apesar do notável crescimento a partir de 64/65, as exportações manufatureiras vêm experimentando comportamento oscilante, em função dos níveis de demanda interna, fato já sobejamente analisado anteriormente, uma vez que mesmo nos dois últimos anos a participação da demanda externa na oferta industrial global ainda é irrisória.

QUADRO 9
Participação das exportações de manufaturas no produto industrial

Anos	%
1967	3,11
1968	2,59
1969	3,00
1970*	5,00

Fonte: INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. Relatório parcial do setor externo. 1970.

* Estimativa preliminar.

Poder-se-ia acreditar, como já ressaltado anteriormente, não sem grande dose de otimismo, que, a manter-se e aperfeiçoar-se a política de incentivos, a "performance" dos anos 70 deverá aproximar-se da observada nos últimos três anos. Essa idéia, contudo, não parece possa ser aceita irretidamente. Na verdade, ainda se tem poucas garantias efetivas de que os fatos se passarão realmente dessa forma. Tudo dependerá de como serão enfrentados os problemas apontados nas análises que se seguirão. Uma coisa é certa, o esforço apenas começou, embora tenha começado bem.

4.2 Análise a nível de produto

Podemos distinguir na pauta de manufaturados vários "grupos" de produtos, com características diversas e condicionados por fatores também diferentes. Para que se possa compreender melhor o que vem ocorrendo com tais exportações e daí inferir suas perspectivas futuras, procurou-se, nessa primeira parte, sintetizar as análises desenvolvidas no IPEA, em forma de uma breve resenha.

4.2.1 Produtos siderúrgicos

Sem dúvida alguma é o conjunto mais importante, representando atualmente cerca de 25% do valor dos manufaturados exportados. Os itens incluídos nessa rubrica são os mais variados possíveis, desde ferro-gusa e ferros-liga até chapas, laminados, tubos, vergalhões, etc. Esse tipo de manufaturado vinha sendo um dos casos mais característicos de exportação ao custo marginal, o que pode ser constatado pela simples observação dos dados do quadro 10.

QUADRO 10

Exportações de produtos siderúrgicos (US\$ 1.000 correntes)

Anos	Valor
1964	17.000
65	45.000
66	20.000
67	48.000
68	32.000
69	45.000
70	75.000

Observa-se contudo que já em 1969 e 1970 altera-se o comportamento, como acontece com o conjunto das manufaturas; temos então elevados valores exportados com também elevados índices de atividade industrial interna.

Não obstante esse fato, as perspectivas para os próximos anos não são muito otimistas, dado o notório esgotamento da atual capacidade instalada. Esse esgotamento poderá inclusive repercutir bastante no desempenho global dos manufaturados, dada a elevada participação desse conjunto de produtos.

Se a curto prazo, contudo, pouco se pode esperar, as perspectivas a longo prazo, com a maturação dos investimentos programados para o setor, são bem mais otimistas. Isto se deve à constatação da pesquisa do IPEA de vantagens comparativas "potenciais" de custo, pelo menos para alguns tipos de produtos. Estimou-se lá que o *custo da produção de divisas*³¹ ficava cerca de 14% acima da taxa de câmbio oficial (em 1965). Ora, como esse valor está seguramente abaixo da taxa de câmbio "de equilíbrio" (que vigoraria na ausência de restrições às importações), e como esse cálculo foi feito para um ano de anormal valorização do cruzeiro, é de se acreditar na eficiência da produção siderúrgica nacional. Vejamos mais alguns dados.

Custo por tonelada (US\$) — 1965

Produto	Países			
	Brasil	Argentina	Chile	México
Ferro-gusa	40,50	56,72	45,96	43,11
Aciação	71,75	85,37	73,91	71,23
Laminação	156,24 (chapas)	180,99	187,46	172,67
	115,34 (outros)		118,70	

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina.

Os dados evidenciam realmente a posição privilegiada do Brasil. Em relação aos países europeus (Alemanha, Bélgica e França), os custos médios

³¹ Definido como a relação entre o custo em cruzeiros (a custo de fatores) da produção interna e o valor líquido das divisas poupadas (através da substituição de importações) e/ou produzidas (através das exportações). Por valor líquido entendemos o valor da produção a preços internacionais menos insumos importados.

ficam de 30% a 50% mais elevados; diferenças essas que se compensam, no âmbito da ALALC, por menores custos de transporte e preferências tarifárias. Se observarmos, todavia, que o produto nacional já sofre uma grande desvantagem inicial, ao ter que usar carvão nacional (mais caro e de pior qualidade) misturado com o importado (numa proporção de 40%), veremos que essas diferenças, em termos de eficiência industrial, ficam algo atenuadas. Werner Baer, em seu estudo sobre a indústria siderúrgica brasileira,³² ressalta os adicionais de custo decorrentes dessa obrigatoriedade:

Produto	Adicional
Ferro-gusa	30%
Lingotes de aço	15,5%
Laminado	10,3%

Essa “eficiência” deve-se não só à disponibilidade de matéria-prima (minérios) como aos ganhos de escala das maiores usinas, ganhos esses que serão consideravelmente ampliados, em função dos atuais planos de expansão do parque siderúrgico nacional. Os quadros abaixo ilustram essa potencial redução de custos:

Custo de produção (US\$ p/t) a cada nível de capacidade instalada

Produtos	Capacidade anual em 1.000 t						
	100	200	400	500	800	1.000	1.500
Ferro-gusa	55,04	49,52	45,38	43,88	41,83	40,83	39,57
Lingotes de aço	95,22	87,81	77,89	74,70	70,22	68,02	64,97
Laminados	235,49	212,58	169,55	158,22	135,05	126,74	120,85

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina.

³² BAER, Werner. *OECD industrialization project: Brazil - the steel industry*, Vanderbilt University, 1967.

Capacidade instalada
(1965)

Usinas	Produtos (1.000 t)			
	Ferro-gusa	Lingotes de aço	Chapas	Outros laminados
Siderúrgica Nacional	1.020	1.400	638	525
Usiminas	575	634	800	750
Cosipa	565	625	800	600
Belgo-mineira	538	450	—	105
Mannesmann	280	328	—	—
Acesita	165	120	—	43
Total	3.143	3.557	2.238	22.023

Fonte: *Boletim IBS*, Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS); Editora Banas S/A; *Relatório Booz*, Allen and Hamilton.

Assim, não obstante o acirramento da competição internacional, esse setor apresenta-se como dos mais interessantes numa estratégia bem orientada de promoção, a longo prazo, de exportações.

4.2.2 Produtos químicos

Em termos de participação percentual destacam-se logo a seguir os produtos químicos, com cerca de 17% do valor das manufaturas. Já se referiu anteriormente às características desses produtos, chamando-se a atenção para o fato de que os mesmos se constituíam, na quase totalidade, de elaborações rudimentares de matérias-primas vegetais. É claro que esse fato por si só não chega a definir as perspectivas futuras. Não resta dúvida, porém, que, à exceção de alguns itens (extratos curtientes e álcool, principalmente), a tendência observada nos países importadores (países industrializados) é a de progressiva busca de substitutos sintéticos que diminuam cada vez mais a dependência em relação a tais matérias-primas. Acresce-se ainda o fato do constante aumento da oferta por parte dos países em desenvolvimento, o que vem provocando tendência acentuada à queda dos preços. Muito embora já se venha observando o aparecimento de produtos mais elaborados (antibióticos, principalmente), a situação peculiar da indústria química e farmacêutica brasileira oferece poucas perspectivas de crescimento futuro dessas exportações.³³

O resultado final é que não obstante a vigorosa política de incentivos, que vem beneficiando razoavelmente esse setor,³⁴ a participação do mesmo

³³ Ver o capítulo referente às empresas multinacionais.

³⁴ Ver *Análise Global da Oferta*, quando se calcularam lucratividades comparadas das exportações em relação ao mercado interno.

no total das exportações manufatureiras vem caindo substancialmente, uma vez que a taxa de crescimento do valor exportado vem, nos últimos cinco anos, situando-se na média de 16%, enquanto o total das manufaturas cresce, no mesmo período, a 28%.

QUADRO 11
Evolução das exportações de produtos químicos

Anos	Produtos químicos (US\$ 1.000)	Participação no total das manufaturas (%)
1964	17.649	25,2
65	14.576	13,3
66	25.074	25,9
67	28.935	20,3
68	26.370	20,3
69	31.467	17,3

Fonte: EXPORTAÇÕES dinâmicas brasileiras. cit.

4.2.3 Máquinas de escritório e equipamentos periféricos de processamento de dados

Esse conjunto inclui principalmente equipamentos periféricos de computadores (46%), máquinas de escrever (35%), máquinas de contabilidade e de somar (19%). Participam ao todo com 11% do total do valor exportado de manufaturados (1969), constituindo-se, portanto, no terceiro mais importante grupamento.

Todos os produtos são elaborados por firmas multinacionais, em geral exportados apenas no âmbito da América Latina (ALALC), como resultado de preferências tarifárias e acordos de complementação. Apenas uma indústria exporta para outros países que não os da ALALC.

Embora o valor médio (US\$ por tonelada) situe-se muito acima do conjunto dos manufaturados, não se pode concluir daí que se tratem de produtos tecnologicamente sofisticados, inclusive porque muitos não passam de simples montagens, aproveitando-se as firmas multinacionais do custo da mão-de-obra relativamente mais baixo (*em relação às matrizes*).

O valor dessas exportações ascendeu a US\$ 20 milhões em 1969; enquanto que antes de 1964 praticamente não existiam. Contudo, como a capacidade ora instalada tende a se esgotar, esse vertiginoso crescimento dependerá fundamentalmente das decisões das matrizes dessas firmas em contemplar o Brasil com maiores parcelas do mercado mundial. A política de incentivos já vem oferecendo condições favoráveis; mas é preciso considerar que não é só o Brasil que oferece tais vantagens, e se observarmos os demais países em desenvolvimento que também incentivam vigorosa-

mente suas vendas externas, veremos que muitos dêles têm uma importante vantagem adicional em relação ao Brasil: custo da mão-de-obra substancialmente menor (países asiáticos) o que, para tais produtos, é mais importante que qualquer outro fator.

Veja-se, por exemplo, o quadro seguinte:

Salários da indústria manufatureira em 1967
(Média de salário-hora)

Coréia	US\$ 0.13
Formosa	0.23
Cingapura	0.31
Hong-Kong	0.33
Brasil	0.45
Japão	0.67
Reino Unido	1.16
Austrália	1.20
Alemanha Ocidental	1.28
Suécia	1.80
Estados Unidos	2.83

Fonte: Brasil: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Elaboração do IPEA.

Outros países: *Korea Trade and Investments*, n. 6, 1969.

As perspectivas dentro da América Latina são algo melhores, muito embora não se possa ser muito otimista se nos limitarmos a essa área.

Assim, a evolução a mais largos prazos das exportações desses produtos, (e outros afins), ficará em função da estratégia de atuação das firmas estrangeiras, que em parte dependerá da própria estratégia do Governo para com elas. Essa idéia será desenvolvida com maiores detalhes, quando a atuação das empresas multinacionais for analisada.

4.2.4 Tecidos, vestuário e calçados

Em 1969, representaram cerca de 8,3% das exportações de manufaturas, após quase contínuo crescimento desde 1964, quando praticamente não figuravam na pauta. Embora o Brasil já tivesse ocupado posição de grande supridor mundial de tecidos (década de 40),³⁵ essa situação se foi deterio-

³⁵ É claro que condições favoráveis às vendas externas brasileiras existiram nessa época, (40), face à conflagração mundial. É claro também que a posição brasileira bem que poderia ter-se mantido. Como já foi acentuado anteriormente, o pouco que se fez para melhoria das exportações só beneficiou de fato alguns produtos primários tradicionais.

rando ao longo dos anos 50, pois em se tratando de produtos manufaturados a conjuntura exportacionista dessa época tornou-se especialmente desfavorável.

Evolução das exportações de tecidos

Anos	Valor (US\$ 1.000)	Participação no total da pauta (%)	Participação no total de manufaturados (%)
1945	123.795	18,9	44,6
1953	21.546	1,4	10,2
1961	5.612	0,4	1,36
1969	14.000	0,6	7,7

Fonte: Carteira de Comércio Exterior. Elaboração do IPEA.

As perspectivas futuras, especialmente para tecidos de algodão, parecem favoráveis. Trata-se de outro tipo de manufatura para a qual são nítidas nossas vantagens de custo, em função da disponibilidade da matéria-prima e intensividade de mão-de-obra. Tem-se, contudo, como resultado de acirramento da competição internacional, dois grandes obstáculos a serem removidos: de um lado a ineficiência técnica e empresarial do parque manufatureiro nacional, e de outro, o aumento das restrições tarifárias e não tarifárias, especialmente as impostas pelos países industrializados num sentido eminentemente protecionista. Assim, uma bem conduzida política de modernização industrial, combinada com vigorosa estratégia de negociações externas e *abertura de novos mercados*³⁶ pode fazer com que tais produtos voltem às cifras dos anos 40.

4.2.5 Máquinas e equipamentos industriais

Atingindo quase 5% da pauta de manufaturados, este diversificado conjunto abrange basicamente: máquinas para fabricação de cigarros, máquinas para indústrias de papel e celulose, para indústrias de madeira, máquinas para indústrias de tecidos, máquinas motrizes, refrigeradores e máquinas-ferramenta.

Trata-se aqui também de produtos de maior valor médio, constituindo a contribuição do parque industrial de bens de capital à nossa receita cambial.

³⁶ Vários "novos mercados" ainda pouco explorados por nós podem de certa forma "compensar" os possíveis efeitos depressivos de quotas e tarifas em países já muito procurados por outros grandes produtores mundiais. Os países socialistas, por exemplo.

A característica comum de quase todos êsses produtos é a defasagem tecnológica. Trata-se, em geral, de equipamentos não mais fabricados pelos países industrializados, em vista do alto custo de oportunidade que implicariam.

Um bom indicador dessa defasagem é dado pelo quociente dólar por tonelada exportada. O quadro seguinte apresenta algumas comparações entre Brasil e outros exportadores. Não obstante as muitas limitações que tal indicador possui, a "ordem de grandeza" dos números a seguir parece bastante significativa.

Máquinas-ferramenta (Dados de 1967)
 Variação do quociente US\$ p/tonelada
 (Brasil vis-à-vis outros exportadores)

País importador	País exportador	Quociente US\$ p/tonelada
Argentina	Suíça	7,14
	Bélgica	3,81
	Reino Unido	3,12
	França	2,88
	Dinamarca	2,75
	Itália	2,57
	Brasil	1,20
	Média	2,53
Chile	Alemanha	3,14
	Brasil	1,55
	Média	2,51
México	Suíça	6,68
	Alemanha	3,08
	Itália	2,48
	Brasil	1,31
	Média	2,68
Paraguai	Alemanha	2,61
	Brasil	1,04
Venezuela	Alemanha	2,73
	Itália	1,47
	Brasil	1,14
	Média	1,14

Fonte dos dados brutos: Brasil: SERVIÇO DE ESTATÍSTICA ECONÔMICO-FINANCEIRA, Ministério da Fazenda. *Comércio exterior do Brasil*, 1967.

Demais países: *World Trade Annual*, 1967.

Em função disso é que tais exportações algumas vezes se dirigem a mercados europeus e americanos,³⁷ não obstante em princípio se concentrarem quase que exclusivamente na ALALC. Os incentivos financeiros (FINEX e Resolução n.º 71 do Banco Central) vêm propiciando condições de concorrência no mercado internacional, o que tem levado à rápida expansão do setor.³⁸ Assim, embora tratando-se de setores de “retaguarda” tecnológica, a manutenção e ampliação dos incentivos fiscais, cambiais e, especialmente, financeiros, pode ainda motivar algum crescimento dessas exportações, sustentadas que seriam às custas de demandas de reposição, função da inércia à modernização técnica. No longo prazo, contudo, as perspectivas serão menos otimistas. Torna-se fundamental, então, o imediato esforço no sentido de superar o *gap* tecnológico e caminhar para a fabricação de equipamentos modernos, a fim de que seja possível ir-se pouco a pouco entrando nessa mais promissora fatia de mercado. Esse esforço de modernização será particularmente difícil para as poucas empresas nacionais do setor, o que demandará provavelmente um tratamento especial por parte do Governo. Já para as empresas estrangeiras os incentivos se inserem na estratégia global sugerida no segundo item deste trabalho.

4.2.6 Outros equipamentos: produtos eletrônicos, implementos agrícolas, elevadores, equipamentos de construção de estradas, veículos, suas peças, componentes e acessórios

Estes contribuem com cerca de 6% da receita cambial gerada pelas manufaturas. Alguns produtos guardam as características de “retaguarda” tecnológica, é o caso dos eletrônicos, que se aproveitam do mercado de reposição progressivamente estreitado pela revolução do transistor e circuitos integrados. Nesse caso, as conclusões são similares às do grupo anterior. Os demais produtos são fabricados por firmas multinacionais, dirigindo-se exclusivamente ao mercado da América Latina, mediante acordos de complementação (quer oficiais, ratificados pela ALALC, quer *de fato*, através da política de divisão de mercados imposta pelas matrizes) e reduções tarifárias. O futuro dessas exportações dependerá dos incentivos que sejam oferecidos a tais firmas, especialmente motivando-as à busca de mercados outros que não América Latina.

³⁷ É o caso, por exemplo, das máquinas de fabricação de cigarro e tornos.

³⁸ No caso das máquinas de fabricação de cigarros, por exemplo, 65% dos recursos do “capital de giro” provêm da rede bancária, através da Resolução n. 71, e do Banco do Brasil, recursos sacados a prazos de até 180 dias. Para 39% dos recursos, obtidos através da Resolução n. 71, os juros reais, como já ressaltado, são altamente negativos (8% a.a. sem correção monetária). Não resta dúvida que se trata de um razoável subsídio.

4.2.7 Outros produtos

O restante da pauta compõe-se de uma variada gama de insumos industriais, equipamentos, máquinas e componentes e alguns bens de consumo duráveis (móveis, brinquedos, eletrodomésticos, etc.). A quase totalidade dessas exportações surgiu recentemente (três últimos anos), inegavelmente atraídas pela política de incentivos recentemente aperfeiçoada.

Pouco se pode prognosticar quanto ao futuro dessas vendas, de vez que a nível de produto poucas atingem US\$ 500 mil anuais, a maioria ainda em fase de “teste” de mercado ou na linha de exportação ao custo marginal. O mercado é quase exclusivamente a ALALC, com participação minoritária das firmas nacionais, em termos de valor exportado.

Esta resenha evidenciou afinal as seguintes características básicas das exportações de manufaturas:

- a) Custos industriais, em geral, muito acima dos constatados internacionalmente. Disso decorre que as vendas externas, mesmo sendo “subsidiadas” pelos incentivos, muitas vezes se façam a preços inferiores ao custo médio (entre o custo marginal e médio). Além disso costumam beneficiar-se das preferências tarifárias da ALALC, bem como da proximidade física desses mercados. Pode-se observar que cerca de 45% do total dessas exportações, e quase 100% das vendas de produtos mais “sofisticados”, dirigem-se à América Latina. Os altos níveis de custo resultam quase sempre de reduzidas escalas de produção, como já tem sido evidenciado num sem-número de trabalhos pertinentes.³⁹
- b) A presença das firmas multinacionais é marcante, especialmente nos produtos mais “elaborados”. Isto faz com que a estratégia de atuação que se adote em relação às mesmas desempenhe papel fundamental no crescimento a mais largos prazos.
- c) Alguns grupos de produtos oferecem perspectivas mais favoráveis que outros. Isto se deve a vantagens de custo resultantes, em geral, da intensividade de utilização de recursos naturais e/ou mão-de-obra.

Constatou-se, por outro lado, que a vantagem oferecida *apenas pela mão-de-obra* não é tão ponderável quanto se imaginaria a princípio, pois em se tratando de firmas estrangeiras haverá sempre a alternativa dos países

³⁹ Ver *A industrialização brasileira — diagnóstico e perspectivas*. cit.

asiáticos, que além de manter políticas de fomento às exportações, adicionalmente possuem, às vêzes às custas de subsídios, salários médios substancialmente menores.

Como produtos potencialmente mais favoráveis citar-se-iam os siderúrgicos, tecidos e calçados, máquinas para indústrias de tecidos, para indústrias de madeira, papel e celulose, máquinas-ferramenta, autopeças e máquinas para indústrias de alimentos.

d) Finalmente, no que diz respeito às firmas nacionais, quase tôdas exportando produtos menos “elaborados” (químicos, tecidos e calçados, etc.), torna-se necessária uma política de modernização, aumento de eficiência e, em alguns casos, de superação da defasagem tecnológica. O parque industrial tradicional (produtos de madeira, alimentos, mobiliários, tecidos e calçados) poderá auferir vantagens no mercado internacional muito superiores às que vem obtendo, dadas nossas potencialidades em termos de vantagens comparativas.

4.3 Análise a nível de emprêsa

As informações que se seguirão pretendem esclarecer algumas indagações implícitas na parte anterior. Para tanto procurou-se resumir os trabalhos pertinentes de autoria de Fernando Fajnzlyber, da CEPAL, anteriormente citados.

Este resumo divide-se nos seguintes tópicos principais:

4.3.1 O conceito de “eficiência” da emprêsa exportadora: competitividade, “poder”, tamanho, tecnologia e diversificação

4.3.2 “Tamanho” e a exportação

4.3.3 A concentração industrial e a exportação

4.3.4 Tecnologia e a exportação

4.3.5 Emprêsas internacionais e a exportação de manufaturas

4.3.1 O conceito de eficiência

Vem-se tornando progressivamente evidente que o sucesso empresarial no mercado internacional, especialmente no caso manufaturados mais ela-

borados, não depende apenas de custos, função quase exclusiva de economias de escala,⁴⁰ depende muito do que chamaremos “poder” da empresa, que é função do “tamanho”, entendido aqui como a soma de todos os seus ativos, do tipo e qualidade do produto oferecido e, finalmente, do nível tecnológico.

O “tamanho” da empresa (ou do grupo a que pertence) torna-se fundamental se considerarmos que não basta um preço FOB adequado para competir no mercado, embora seja isso condição necessária. A concorrência dá-se no preço final, incluindo-se então despesas de transporte e comercialização. A sustentação de uma adequada rede comercial só é viável a partir de certo tamanho, o que alija do mercado empresas “eficientes” mas com recursos limitados. Por outro lado, grandes empresas em geral agregam várias plantas industriais, com as mais variadas linhas de produção, o que lhes dão capacidade de ofertar grandes quantidades de uma extensa variedade de produtos. É o “tamanho” ainda que faculta despesas de promoção e diversificação de mercados, permitindo compensar perdas eventuais ou temporárias em certas áreas, com lucros em outros, ou lucros futuros.

É a “grandeza” da empresa que lhe dará ainda possibilidade de renovação e aprimoramento tecnológico, o que em última análise define a possibilidade, *a priori*, do produto manufaturado.

Assim, de um parque industrial que não tenha condições de se “agigantar”, só podemos esperar exportações restritas a alguns produtos intensivos de recursos naturais não comercializáveis, assim mesmo enquanto perdurar a necessidade desses recursos. Poderíamos quando muito esperar exportações localizadas em mercados menos “atraentes”, esporádicas, de “retaguarda” tecnológica ou como resultado de decisão de algum grande grupo internacional.

4.3.2 O tamanho e a exportação

Estabelece-se inicialmente uma comparação preliminar de “tamanhos” dos estabelecimentos industriais brasileiros com empresas similares de outros países desenvolvidos (Estados Unidos e Europa). Com dados de 1968 chegou-se ao seguinte resultado.

⁴⁰ Que devem se fazer presentes em todas as fases do processamento industrial.

QUADRO 12

Comparação de setores industriais brasileiros (1968) com empresas internacionais (1968)

Setores	Brasil			Empresas americanas			Empresas não americanas		
	Valor da produção US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas	Número de estabelecimentos	Três maiores empresas	Vendas US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas	Três maiores empresas	Vendas US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas
Minerais não metálicos	0,7	147,0	4 318	Owen-Illinois (Toledo, Ohio)	1,2	61,4	Assoc. Portland Cement Manufacturers (Inglaterra)	0,3	23,9
				Del Monte (San Francisco)	0,6	33,0	Sanit-Gobain (França)	0,8	100,0
				Armstrong Cork (Lancaster)	0,6	26,3	Ube Industries (Japão)	0,4	18,9
Metalúrgica	1,7	233,5	1 071	US Steel (N. York)	4,5	201,0	British Steel (Inglaterra)	2,0	254,0
				Bethlehem Steel (Bethlehem)	2,9	131,0	August Thyssen-Hütte (Alemanha)	1,8	88,4
				Internacional Harvester (Chicago)	2,5	106,2	Yawata Iron & Steel (Japão)	1,4	89,0
Mecânica	0,7	103,6	1 197	Caterpillar Tractor (Peoria, Ill)	1,7	61,6	Brown, Boveri (Suíça)	0,9	88,1
				TR (Cleveland)	1,5	80,3	SKF (Suécia)	0,7	62,9
				FMC (San José, Calif.)	1,4	53,8	Schneider (França)	0,6	54,4
Material elétrico	0,0	114,8	666	General Electric (N. York)	8,4	400,0	Philips Gloeilampenfabrieken (Holanda)	2,7	205,0
				Inte. Business Machines (N. York)	0,9	242,0	Hitachi (Japão)	2,3	154,2
				Inter. Tel. & Tel. (N. York)	4,1	203,0	General Electric (Inglaterra)	2,2	233,0
Material de transporte	1,4	150,6	692	General Motors (Detroit)	22,3	787,2	Volkswagenwerk (Alemanha)	2,9	145,4
				Ford Motor (Dearbon, Mich.)	14,1	415,0	British Leyland Motor (Inglaterra)	2,2	188,2
				Chrysler (Detroit)	7,4	231,1	Fiat (Itália)	2,1	158,4
Papel	0,4	54,1	524	International Paper (N. York)	1,6	53,7	Reed Paper Group (Inglaterra)	0,7	53,6
				US Plywood Champion Papers (N. York)	1,3	38,7	Bowater Paper (Inglaterra)	0,5	29,5
				Weyerhaeuser (Tacoma, Wash.)	1,0	37,6	MacMillan Bloedel (Canadá)	0,6	20,0
Borracha	0,3	20,4	333	Goodyear Tire & Rubber (Ohio)	2,9	119,7	Dunlop (Inglaterra)	1,1	102,5
				Firestone Tire & Rubber	2,1	102,4	Pirelli (Itália)	0,9	69,3
				Uniroyal (N. York)	1,4	67,6	Michelin (França)	0,9	68,0
Química	1,9	104,3	1.479	Dupont (E.I) de Nemours (Wilmington, Del.)	3,5	114,1	ICI (Imperial Chemical Ind.) (Inglaterra)	3,0	187,0
				Union Carbide (N. York)	2,7	100,4	BASF (Badische Anilin & Soda Fabrik) (Alemanha)	1,4	71,7
				Procter & Gamble (Cincinnati)	2,6	42,1	Solvay (Bélgica)	0,7	39,5

Continua no verso

Comparação de setores industriais brasileiros (1968) com empresas internacionais (1968)

(Conclusão)

Setores	Brasil			Empresas americanas			Empresas não americanas		
	Valor da produção US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas	Número de estabelecimentos	Três maiores empresas	Vendas US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas	Três maiores empresas	Vendas US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas
Farmacêutica	0,4	35,8	313	Bristol-Myers (N. York) arnier-Lambert Pharmaceutical (N.J.)	0,8	20,0	Hoffman-la Roche (Suíça)	0,7	24,0
Plásticos	0,2	30,3	394	Johnson & Johnson (N.J.)	0,7	34,7	Farwerke Hoechst (Alemanha)	1,9	91,1
				Celanese (N. York)	0,6	20,6	CIBA (Suíça)	0,6	30,7
Têxteis	1,8	308,3	2.008	Owens-Corning Fiberglass (Toledo, Ohio)	1,3	38,7	Toyo Rayon (Japão)	0,7	27,8
				Bemis (Minneapolis)	0,4	16,5	Aluuisse (SuissAluminium) (Suíça)	0,4	23,8
Alimentos	2,9	240,0	8.871	Burlington Industries (Greensboro, N. C.)	0,3	13,0	Mitsubishi Rayon (Japão)	0,4	9,3
				Stevens (J.P.) (N. York)	1,8	83,0	Courtaulds (Inglaterra)	1,4	151,0
Bebidas	0,3	48,5	1.582	Indian Mead (N. York)	1,0	49,3	Toyobo (Japão)	0,6	36,9
				Swift (Chicago)	0,4	19,1	Coats Patons (Inglaterra)	0,5	72,0
Tabaco	0,2	16,6	374	National Dairy Products (N. York)	2,8	42,2	Nestlé (Suíça)	1,9	90,1
				Armour (Chicago)	2,4	47,0	Ass. British Foods (Inglaterra)	1,2	107,3
				Coca-Cola (N. York)	2,1	32,8	Unigate (Inglaterra)	0,8	39,0
				PepsiCo (N. York)	1,2	20,4	Distillers (Inglaterra)	0,61	19,1
				Anheuser-Busch (St. Louis)	0,8	28,0	Distillers Corp.-Seagrams (Canadá)	0,6	11,0
				Reynolds (R.J.) Tobacco (Winston-Salem)	0,7	10,5	Basch Charrington (Inglaterra)	0,5	65,7
				American Tobacco (N. York)	1,3	21,3	British-American Tobacco (Inglaterra)	1,4	95,0
				Philip Morris (N. York)	1,1	49,5	Imperial Tobacco Group (Inglaterra)	0,7	49,0

Fonte: Para Brasil: INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Produção Industrial 1968*. Para Estados Unidos: *The fortune directory of the largest industrial corporations*. 15 maio 1969. Para os outros países: *The fortune diretory -- the 200 largest industrials*. 15 agô. 1969.

Observa-se que, com exceção dos Setores Alimentos e Têxtil, em todos os demais existe *pelo menos uma empresa americana e uma não americana que individualmente possuem um volume de vendas superior ao conjunto de todas as firmas brasileiras do setor*. Ou seja, quando uma empresa brasileira se lança ao mercado de exportação, compete com empresas que têm volume de vendas maiores que o conjunto de *todas as firmas brasileiras do setor* a que pertence a exportadora. Que isto ocorra com empresas americanas não é tão surpreendente (pelo menos quatro firmas americanas têm, cada uma delas, um valor da produção superior ao *conjunto da indústria brasileira*), o que parece mais destacável é que uma firma siderúrgica japonesa, país importador da quase totalidade de suas necessidades de minério de ferro, tenha um volume de vendas da mesma ordem de grandeza de *todo o setor metalúrgico brasileiro*. Uma firma como a Brown Boveri, pertencente a um país com uma população da ordem de cinco milhões, tem, por outro lado, um valor de produção 30% maior que todo o setor mecânico brasileiro. A firma sueca SKF (rolamentos), num país de oito milhões de habitantes, com um emprego correspondente a 2/3 do setor mecânico brasileiro, produz mais que todas as empresas brasileiras nesse setor. A Philips holandesa chega a produzir quase três vezes mais que todo o setor de material elétrico do Brasil. Esses dados demonstram, por um lado, que a competição internacional nos setores sofisticados parece quase insuportável para o Brasil, por outro lado evidencia o surgimento de empresas de tamanho compatível com o mercado internacional, *em países de reduzido mercado doméstico* (Suécia, Suíça, Holanda, Bélgica, etc.), sempre que seja adotada uma *decidida e sustentada política de especialização setorial*. Este resultado vem de confirmar a conclusão básica das pesquisas, qual seja a necessidade da especialização do Brasil (no âmbito das exportações).

Muitas das firmas usadas na comparação com os setores industriais brasileiros possuem filiais aqui instaladas. Como já se constatou preliminarmente, e se analisará detalhadamente mais adiante, essas filiais jogam um papel importante na estrutura industrial brasileira, especialmente no comércio exterior. Por essa razão, uma segunda comparação, que parece importante, refere-se à posição relativa dessas filiais⁴¹ em contraste com a organização internacional a que pertencem.

⁴¹ A precisa conceituação de "empresa filial internacional" é discutida longamente no trabalho de Fajnzylber. Notaremos apenas que a definição final utilizada é a do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, que considera firmas estrangeiras aquelas nas quais a propriedade por parte dos residentes no exterior constitui 25% ou mais do capital próprio da firma.

QUADRO 13

Capital investido na filial brasileira em relação ao capital investido no conjunto da empresa internacional americana — 1968

Setores	NT	NMG	IF/IEI %	INMG/INT %
Extração de madeira	1	1	0,13	100,00
Mineração	4	4	0,04	—
Produtos alimentícios	7	7	1,55	57,89
Bebidas	1	1	0,05	37,36
Tabaco	1	—	—	—
Vestuário e calçados	4	—	—	0,00
Indústria têxtil	7	1	0,99	93,21
Editorial e gráfica	7	1	0,01	0,25
Papel e celulose	7	2	0,61	45,75
Borracha	9	3	2,69	99,00
Petróleo	7	7	0,38	94,62
Química	79	28	0,27	65,87
Minerais não metálicos	15	6	0,53	100,00
Metalurgia	14	10	0,33	82,00
Siderurgia	2	1	0,08	5,97
Material elétrico e de comunicação	29	15	0,17	60,37
Mecânica	45	15	0,53	94,81
Material de transporte	11	11	0,56	91,46
Outros	4	4	0,11	56,56
Transporte	3	3	0,04	18,95
Consultoria, representação e administração de bens	6	6	0,18	88,24
Auditoria técnica	5	5	0,21	95,87
Total	268	141	0,45	76,11

Fonte: 1. Para a inversão nas filiais brasileiras: Banco Central: FIERCE. Fiscalização e Registro de Capital Estrangeiro. Cadastro EI.

2. Para o capital investido nas empresas internacionais americanas: The fortune directory of the 500 largest industrial corporations. 15 maio 1969. Elaborado CEPAL.

Notas: NS — Número de filiais no Brasil.

NMG — O número de filiais no Brasil é tal que a respectiva matriz está incluída nas 500 maiores firmas americanas.

IF — Capital investido na filial brasileira, proveniente da matriz.

IEI — Capital investido no conjunto da empresa internacional que investe na filial brasileira.

INMG — Capital investido nas NMG filiais brasileiras.

INT — Capital investido nas NT filiais. O conjunto das filiais americanas para os quais se dispunha de informação.

No conjunto dos setores observa-se que a inversão total efetuada nas filiais brasileiras representa 0,45% da inversão total das firmas internacionais. Ou seja, a filial brasileira representa menos de meio por cento da firma internacional. O setor de mais alta relação é o de borracha, com 2,7%

e o de mais baixa o de editorial e gráfica, com 0,01%. A relação é algo maior para outros países que não os Estados Unidos. No caso da Inglaterra, teríamos 0,55%, 0,67% para a Itália, 1,06% para a França, 1,08% para a Suíça, 1,24% para a Japão, 2,31 para a Canadá, 2,62% para a Alemanha e 11,59% para a Bélgica.

É claro que as filiais internacionais, a partir desses dados, terão um grau de flexibilidade substancialmente maior que as firmas nacionais. Basta imaginar-se, para visualizar essa diferença, que uma ampliação de 100% para a filial estrangeira representa, para o conjunto do grupo a que pertence, um aumento de meio por cento da inversão total desse grupo. Em contraste, no caso da firma nacional, esse aumento representará, de fato, dobrar seu capital. Resulta desse fato que as firmas estrangeiras no Brasil podem adotar atitudes muito mais audaciosas que as nacionais, na medida em que o que está em jogo é uma irrisória percentagem de seu investimento total. Por outro lado, terão ainda maiores facilidades em mobilizar recursos financeiros, seja para investimento em capital fixo, seja para "capital de giro". Este último aspecto lhes dá uma grande vantagem em relação às empresas nacionais, pois terão sempre a possibilidade de recorrer aos mercados nacionais ou internacionais de capital, segundo as condições mais favoráveis.

Uma comparação interessante é a do "tamanho" das empresas nacionais com as filiais estrangeiras aqui estabelecidas. Essa comparação é feita em termos de pessoas ocupadas, conforme indica o quadro 14.

QUADRO 14
Distribuição do número de empresas de acordo com seu tamanho
(%)

Pessoas ocupadas (n.º)	Empresas nacionais (%)	Empresas internacionais (%)	Total (%)
< 20	4,0	2,2	3,8
> 20 < 50	17,5	3,9	16,1
> 50 < 100	22,8	9,5	21,5
> 100 < 250	26,1	19,8	25,5
> 250 < 500	16,1	20,2	16,5
> 500 < 1.000	7,4	20,7	8,7
> 1.000 < 5.000	5,8	19,8	7,1
> 5.000	0,3	3,9	0,7

Fonte: Cadastro BANAS; Cadastro FIERGE; Elaboração CEPAL.

Observa-se que, no caso das nacionais, 6,1% possuem mais de mil pessoas empregadas, enquanto nas internacionais essa percentagem passa a 23,7%. Somente 0,3% das nacionais têm mais de cinco mil empregados, enquanto que nas internacionais tem-se 3,9% das firmas. No outro extremo da escala observa-se que 21,5% das nacionais empregam menos de 50 pessoas, ao passo que nas internacionais essa percentagem é de 6,1%.

Restaria finalmente analisar a participação das diversas empresas na atividade exportadora, *segundo seu tamanho*. Dividiu-se em três "faixas" de exportações: até US\$ 12 mil anuais, entre US\$ 12 mil e US\$ 200 mil e mais de US\$ 200 mil. A estratificação de tamanho é feita em termos de pessoas empregadas. Assim, para cada "faixa" de valor exportado e de tamanho encontrou-se a participação do número de empresas incluídas nestas especificações, em relação ao número total de empresas exportadoras, bem como as respectivas participações em termos de valor da produção.

QUADRO 15

Distribuição do número de empresas e empregos gerados segundo os distintos volumes das exportações e tamanho das empresas

N.º de pessoas empregadas	< US\$ 12 000		≥ US\$ 12 000 < US\$ 200 000		≥ US\$ 200 000	
	Ni/ΣNi	Pi/ΣPi	Ni/ΣNi	Pi/ΣPi	Ni/ΣNi	Pi/ΣPi
20	1,4	0,0	—	—	—	—
≥ 20 e < 50	11,7	0,9	—	—	—	—
≥ 50 e < 100	13,1	2,0	5,0	0,4	—	—
≥ 100 e < 250	25,5	9,5	26,7	4,7	3,2	0,2
≥ 250 e < 500	23,5	17,3	20,8	8,0	19,4	2,2
≥ 500 e < 1.000	10,3	14,6	19,8	15,4	12,9	2,4
≥ 1.000 e < 5.000	14,5	55,7	26,7	58,7	41,9	25,1
≥ 5.000	—	—	1,0	12,8	22,6	70,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Interseção Cadastros CACEX (exportação) e Banas (tamanho). Elaborado CEPAL.

Na faixa mais relevante de exportações (acima de US\$ 200 mil anuais) encontramos 64,5% das empresas exportadoras com mais de mil pessoas

empregadas. Essas participam com 95,2% do emprego total. Nessa faixa não exportam empresas com menos de 100 empregados. Observa-se que a participação das “menores” aumenta ligeiramente na faixa de US\$ 12 mil a US\$ 200 mil anuais, quando as “maiores” (mais de mil empregados) participam com apenas 27,7%. Exportando menos de US\$ 12 mil anuais só encontramos firmas com menos de cinco mil empregados (na faixa de mais de US\$ 200 mil estas são 22,6% do total e empregam 70,1%); é essa, contudo, a única faixa onde exportam empresas com menos de 20 operários.

Resumindo as diversas comparações podemos afirmar que:

a) As empresas nacionais são em geral “menores” que as filiais internacionais; que por sua vez representam em média 0,5% do capital investido pelo grupo internacional a que pertencem;

b) as grandes empresas multinacionais, que são ao mesmo tempo grandes vendedoras no mercado internacional (em alguns casos a êle destinando a maior parcela da produção), têm dimensões comparáveis aos setores industriais brasileiros respectivos. Isto significa que quando uma firma mecânica brasileira se lança no mercado externo, enfrentará a concorrência de outras que produzem mais do dobro do que as 197 empresas nacionais do setor *mecânico*;

c) constatou-se ainda que no âmbito das atuais empresas exportadoras (1969), a distribuição do tamanho confirma a importância desse fator no sucesso das vendas externas. É clara a tendência à concentração das exportações nas grandes empresas, à proporção que se aumenta o valor exportado anual. Essa conclusão, contudo, será analisada mais detalhadamente no item seguinte;

d) essas observações evidenciam a grande vantagem, *a priori*, das filiais internacionais aqui estabelecidas, qual seja a de poderem atuar, no âmbito do mercado externo, como parte integrante do grupo a que pertencem, utilizando-se então de um sem-número de benefícios, tais como: rede de comercialização já estabelecida (em geral eficiente), marcas conhecidas, financiamentos e assistência técnica (ao importador), promoção dos produtos do grupo, etc.;

e) às empresas nacionais restaria a alternativa da especialização em alguns setores e nesses investir em grande escala, procurando com êsse procedimento evitar o “esmagamento” a que seriam submetidas na maior parte dos setores industriais.

4.3.3 A concentração industrial e a exportação

Interessa-nos agora investigar a forma de participação empresarial no mercado exterior em contraposição ao doméstico, ou seja, examinar o grau de concentração na produção e exportação. Pode-se imaginar, a julgar pelo quadro esboçado no item anterior, que apenas um pequeno número de empresas se estaria lançando às vendas externas, já que a maioria não contaria com o aporte financeiro mínimo.

Para tanto resolveu-se, em função da disponibilidade restrita de dados, estudar a participação dos *quatro maiores* estabelecimentos industriais nas atividades de cada setor, relacionando essa concentração com produtividade, exportação e presença de empresas filiais estrangeiras. Tomaram-se 302 setores (quatro dígitos na classificação do IBGE).

O quadro 16 mostra a primeira evidência de concentração industrial, quando se distribui a participação das quatro maiores empresas em termos de produção (valor), emprego e setores a que pertencem.

QUADRO 16

Distribuição percentual da produção e do emprego de acordo com o índice de concentração da produção dos setores

	Participação das quatro maiores				Total
	> 75%	> 50% < 75%	< 25% > 50%	< 25%	
<i>Setores</i> (número)	29,8	28,5	27,2	14,5	100
<i>Produção</i> (valor)	19,1	18,2	25,4	37,3	100
<i>Emprego</i> (pessoal/ocupado)	13,0	18,1	38,0	40,9	100

FORTE: INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Elaboração da CEPAL.

Observa-se que em 90 setores (29,8% do total), a participação dos quatro maiores estabelecimentos supera 75% da produção do setor. Essa participação declina ligeiramente para cada faixa de concentração. Em mais da metade dos 302 setores (28,5% + 29,8% = 58,3%), as quatro maiores empresas são responsáveis por mais de 50% da produção dos setores respectivos. Em contraste, os setores mais concentrados aportam volumes de produção relativamente menores que os menos concentrados, o mesmo ocorrendo mais notavelmente com emprêgo. Resumindo, a maior parte dos setores industriais brasileiros são concentrados, enquanto que a maior parte da produção provém de setores menos concentrados. Isto ocorre com a estrutura industrial global, que atende, na sua quase totalidade, ao mercado doméstico. Antes, contudo, de analisar a concentração na exportação, vejamos a relação entre concentração e produtividade.

QUADRO 17

Varição da produtividade com o grau de concentração dos diversos setores
(Milhares de Cr\$ por pessoa ocupada)

	> 75%	> 50% < 75%	> 25% < 50%	< 25%
Produtividade média	19,3	15,1	13,0	11,5
Produtividade dos quatro maiores estabelecimentos	21,0	18,9	18,2	19,3
Produtividade dos demais estabelecimentos	13,6	11,4	11,1	10,7

Fonte: INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Elaboração da CEPAL.

Observa-se claramente uma sensível redução da produtividade média à proporção que se reduz a concentração. Por outro lado, a produtividade das quatro maiores empresas é sempre superior à das demais, sendo mais acentuada essa diferença nos setores mais concentrados. Esses resultados devem-se, naturalmente, às diferentes dotações de capital entre as quatro maiores empresas e as demais.

O quadro 18 evidencia a maior participação dos quatro maiores estabelecimentos na exportação, em relação à produção. Nota-se que à exceção de seis dos 30 setores, a participação dos quatro maiores na exportação é sensivelmente superior.

QUADRO 18

Participação dos maiores estabelecimentos de cada setor na produção e na exportação 1968

(Porcentagem)

Setores	Exportação dos quatro maiores estabelecimentos de tôdas as indús- trias do setor	Produção dos quatro maiores estabelecimentos de tôdas as indús- trias do setor
	Exportação do setor	Produção do setor
Minerais não metálicos	83	49
Metalurgia	82	54
Mecânica	83	43
Material elétrico	55	52
Material de transporte	60	62
Madeira	31	16
Móveis	58	20
Papel	84	47
Produtos de borracha	63	79
Couros	54	30
Química	36	54
Produtos farmacêuticos	28	19
Produtos de perfumaria	18	49
Produtos de plástico	10	25
Têxtil	37	30
Vestuário	23	23
Alimentos	27	26
Bebidas	87	44
Fumo	19	54
Editorial e gráfica	78	34
Diversos	81	60

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Elaboração CEPAL.

Vejamos agora a concentração no mercado exportador tomado isoladamente. Verificou-se como varia a participação da maior firma exportadora para as quatro classes da NBM.

QUADRO 19

Concentração no mercado de exportação 1969

Classes	Índice de concentração na exportação				Total
	Maior exportador com 75%	Maior exportador com 50% e 75%	Maior exportador com 25% e 50%	Maior exportador com 25%	
<i>Produtos químicos</i>					
N.º produtos	154	25	20	3	202
Participação na exportação	38,9	46,5	10,4	4,2	100,00
<i>Máquinas e veículos</i>					
N.º produtos	187	105	34	4	330
Participação na exportação	62,1	26,4	11,3	0,2	100,0
<i>Manufaturas classificadas matéria-prima</i>					
N.º produtos	270	92	47	1	410
Participação na exportação	31,8	24,6	37,6	6,0	100,0
<i>Manufaturas diversas</i>					
N.º produtos	164	49	34	4	251
Participação na exportação (%)	53,0	13,4	21,5	12,1	100,0

Fonte: Carteira de Comércio Exterior. Elaborado CEPAL.

Nota-se que, em tôdas as classes, e na grande maioria dos produtos, a maior empresa exportadora é responsável por mais de 75% da exportação de cada produto. Se considerarmos o conjunto de produtos nos quais a maior firma exportadora é responsável por mais de 50% da exportação, constatamos que êstes se constituem em mais da metade da exportação total de tôdas as classes estudadas. Êsses resultados ratificam a existência de maior concentração no mercado exportador, apesar da concentração ser a tônica geral de nossa estrutura industrial.

Vejamos finalmente a relação entre concentração e participação de filiais internacionais. Em 159 dos 302 setores, os quatro maiores estabelecimentos pertencem a empresas nacionais; em 77 setores, somente um dos maiores pertence a empresas internacionais (EI); em 34 setores, dois dos maiores pertencem a EI; em 23 setores, três dos quatro maiores pertencem a EI e, por último, em nove setores, os quatro maiores estabelecimentos são

EI. Estes últimos são: máquinas e aparelhos para oficina, baterias e pilhas secas, veículos, pneumáticos e câmara de ar, produtos farmacêuticos e medicinais, perfumaria, tecidos de fibras artificiais, produtos lácteos enlatados e cigarros. Estes setores dão origem a 14% da produção industrial.

Constata-se, por outro lado, que a *concentração média* em setores onde três ou quatro das maiores firmas são EI, é de 54% (participação das quatro maiores no total da produção do setor). A média para os setores em que um ou dois são EI, é de 37% e, finalmente, quando as quatro maiores são nacionais, essa percentagem é de 39%.

Êsses dados mostram que no conjunto da indústria do país os setores liderados por indústrias internacionais apresentam uma maior concentração que os setores nos quais as maiores empresas são nacionais.

Todo êsse arrazoado estatístico acêrca de concentração e exportação sanciona as seguintes conclusões gerais:

a) A produção industrial brasileira é algo concentrada. Essa conclusão pode ser lançada não obstante a precariedade da análise desenvolvida;

b) o que é mais notável, contudo, é a maior concentração na atividade exportadora. Realmente, nesse caso, a participação dos *quatro maiores estabelecimentos* e, especialmente, da *maior exportadora*, não deixa margem de dúvida quanto à concentração em tôrno das *maiores firmas*; o que reforça as conclusões do item anterior (o tamanho como condição *sine qua non* à penetração no mercado externo);

c) setores mais concentrados em média obtêm maiores produtividades médias, função da participação relativamente maior do fator capital;

d) setores liderados por empresas internacionais caracterizam-se por serem mais concentrados que aqueles nos quais a presença das nacionais é relativamente mais ponderável.

4.3.4 Tecnologia e exportação

Êsse item tem por finalidade analisar as implicações recíprocas entre desenvolvimento tecnológico e exportação de manufaturas. Dada que a tecnologia empregada pela indústria brasileira provém, basicamente, dos

países desenvolvidos, procurar-se-á aprofundar o estudo da importação de tecnologia e suas implicações sobre a capacidade das empresas de competir no mercado internacional de manufaturas.

O Brasil pode ser considerado um típico comprador de tecnologia no mercado internacional. Essa constatação decorre da comparação feita no quadro 20, entre a estrutura da demanda internacional e da demanda brasileira.

QUADRO 20

Países	Estrutura mundial da demanda (%)		Estrutura da demanda brasileira		
	1964	1965	1966	1967	1968
Estados Unidos	57,0	57,0	51,1	49,1	46,5
Inglaterra	12,0	0,5	1,4	3,4	2,2
Alemanha Ocidental	6,0	23,5	20,6	13,6	13,7
França	5,0	5,3	9,2	9,5	6,9
Outros países da Europa Ocidental	18,0	12,2	12,2	14,9	21,0
Japão	1,0	0,3	1,1	2,5	3,0
Outros	1,0	1,2	4,4	7,0	6,7
Total	100	100	100	100	100

Fonte: Estrutura Mundial: *con especial referencia a los convenios sobre licencias y métodos técnicos*. OLDHAM, C. H. G., FREEMAN, C. & TURKCAN, E. *La transmisión de conocimientos tecnológicos a los países en desarrollo*, Estrutura Brasileira: Banco Central.

As diferenças entre os perfis mundiais e brasileiros devem-se principalmente à maior participação da Alemanha e menor da Inglaterra, sem que isso altere substancialmente a analogia entre as duas estruturas.

Feita essa comparação inicial torna-se útil verificar:

- a) Qual o "pêso" das compras de tecnologia no valor adicionado; e
- b) como se distribui setorialmente a tecnologia importada.

Para se ter um interessante marco de referência internacional escolheu-se o Japão nas comparações. Isto se deve ao fato de ser este país um grande importador de tecnologia e grande exportador, obtendo grande sucesso em sua política de promoção de exportações de produtos intensivos de tecnologia “transformada” internamente, a partir de importações prévias de *know-how*.

QUADRO 21

Comparação entre o gasto de tecnologia importada como proporção do PIB e do produto industrial, para Japão e Brasil (%)

Anos	Gasto em tecnologia/PIB		Gasto em tecnologia/p. industrial	
	Japão	Brasil	Japão	Brasil
1960	0,24	0,21	1,00	0,73
61	0,24	0,22	0,90	0,75
62	0,21	0,14	0,80	0,47
65	0,22	0,17	0,90	0,63
66	—	0,18	—	0,62
67	—	0,24	—	0,83
68	—	0,25	—	0,80

Fonte: Mesma fonte do quadro 14 para Japão.

Brasil: Banco Central (Importação de Tecnologia)

Fundação Getúlio Vargas (PIB e Produto Industrial)

Por estes dados, os gastos em tecnologia importada pelo Brasil são inferiores, se tomados em relação aos valores adicionados totais e industriais aos do Japão (mesmo não se tendo dados mais recentes para este; a relação, contudo, parece ter aumentado). Em relação a outros países tem-se indicações de que nossos valores são similares (Alemanha 0,15% do PIB, França 0,14% e Inglaterra 0,13%, em 1964). Pode-se inferir daí ser o Brasil um importador “típico” de tecnologia. Resta saber até que ponto transforma esse *know-how* e dele se beneficia no sentido de exportar esse conhecimento “digerido” internamente, como o faz Japão e outros exportadores bem sucedidos.

Antes, contudo, vejamos como se distribui setorialmente essa tecnologia importada.

QUADRO 22
Distribuição setorial dos contratos de importação de tecnologia nas
indústrias do Brasil e Japão
 (%)

Setores	Brasil	Japão
Minerais não metálicos	4,6	2,0
Metalurgia	18,5	8,0
Mecânica	12,1	35,0
Máquinas elétricas	11,6	19,3
Material de transporte	10,7	3,5
Papel	1,3	1,1
Química	20,0	20,5
Têxtil	6,5	3,9
Outras	14,7	6,7
Total	100	100

Fonte: Brasil: Setor Indústria do IPEA.

Japão: *Informe anual sobre introdução de tecnologias estrangeiras*. Oficina de Ciência e Tecnologia de Japão, Elaboração da CEPAL.

Observa-se grandes discrepâncias nos setores de metalurgia e mecânica. No primeiro alocamos 18,5% de nossos contratos, enquanto Japão alocava apenas 8%, em compensação no segundo tínhamos 12,1% dos contratos, enquanto Japão detinha a elevada participação de 35%. Observa-se claramente uma concentração, no Japão, nos setores de mecânica, máquinas elétricas e químicas; os três são responsáveis por quase 75% dos contratos de importação. No Brasil a dispersão é maior, participando também intensivamente material de transporte, metalurgia e outros. Vejamos agora essas mesmas participações quando ponderadas pelas participações dos diversos setores no valor agregado industrial. É o que nos esclarece o quadro 23.

QUADRO 23

Coefficiente de intensidade de tecnologia importada
(Relação entre a participação de cada setor na importação de tecnologia
e no valor agregado)

Setores	Brasil	Japão
Minerais não metálicos	0,94	0,42
Metalurgia	1,70	0,55
Mecânica	2,75	3,76
Maquinaria elétrica	1,97	1,99
Material de transporte	1,16	0,37
Papel	0,54	0,30
Química	1,65	1,80
Têxtil	0,60	0,49
Outros	0,37	0,23
Total	1,00	10,0

Fonte: Quadro 22, Produção Industrial 1966 (IBGE) e Organização das Nações Unidas, *The growth of world industry*. Ed. 1967. Elaboração da CEPAL.

As diferenças acentuam-se, especialmente nos setores mecânica, metalurgia, material de transporte e química.

Se analisarmos melhor os fatos ligados ao crescimento industrial de Japão e Brasil essas diferenças ficam facilmente explicáveis. Assim, teríamos o Japão com segura orientação de incorporação de tecnologia na área de bens de capital, principalmente, como conseqüência de uma política de eficiência industrial visando à exportação.

Para o Japão a tecnologia é usada *intensivamente* em setores *selecionados*, como caminho de obtenção de poder de competição internacional. Isto explica a intensividade nos setores mecânica (3,76), máquinas elétricas (1,99) e química (1,80). Já a experiência brasileira até agora evidencia que importamos tecnologia mais como função da *demanda interna* de bens de consumo duráveis, insumos e bens de capital, conseqüência da estrutura industrial abrangente derivada do processo substituição de importações. Em quase todos os setores as relações do quadro 23 são superiores no Brasil. Assim, embora nos comportemos de maneira aproximada-

mente semelhantes ao Japão e outros países, no que diz respeito ao *quantum* importado de tecnologia, a qualidade desse *know-how* importado, bem como a orientação dessa compra, em termos de política econômica, assim como seu efeitos sobre o poder de competição industrial, tudo, no fundo, resulta em efeitos bem distintos. Essa afirmação é ratificada pela desproporção acentuada entre o *desenvolvimento tecnológico próprio* no Brasil e no Japão. Estima-se que no caso do Japão cada dólar que se gaste na importação de tecnologia industrial tem como contrapartida quatro dólares destinados ao desenvolvimento técnico doméstico. No Brasil, em contraste, estima-se, na melhor das hipóteses, de um a 0,8 dólares.⁴²

Tudo isso, é claro, resulta em conseqüências bem diferentes no que diz respeito às exportações, objetivo final de tôdas as considerações desenvolvidas.

Uma constatação inicial logo se impõe: os setores mais "intensivos" de tecnologia importada são os que menos participam do comércio exportador; em contraste, os que mais exportam são os que menos demandam tecnologia. Quatro setores que dão origem a 76,05% do valor exportado de manufaturas (madeira, mecânica, alimentos e couros) absorvem apenas 14,65% da tecnologia. Se concentrarmos a atenção nos setores de alimentos e madeiras, que respondem por 67,81% das exportações, verificamos que os mesmos absorvem apenas 2,34% da tecnologia.

O resultado dessa conclusão já havia sido adiantado: considerando-se que o desenvolvimento local de tecnologia tem escassa relevância, somos levados a concluir que as exportações industriais se baseiam na utilização de tecnologia *amplamente difundida*, aplicada ao processamento de *recursos naturais* para os quais a dotação relativa do Brasil é elevada. Conseqüentemente, a tecnologia importada dirige-se basicamente ao mercado interno, pouco beneficiando as exportações.

Outra conclusão anteriormente adiantada foi a de que concentrávamos nossas reduzidas exportações de manufaturas mais "elaboradas" (tecnologia mais refinada) na área da ALALC, em conseqüência das facilidades tarifárias e da orientação das empresas estrangeiras. Essa afirmação pode ser aceita agora com maior riqueza factual, após a observação dos dados do quadro 24. É importante lembrar, contudo, que tais vendas externas se constituem em menos de 24% das exportações de manufaturas.

⁴² OLDHAM, C. H. G., FREEMAN, C. & TURCAN, E. op. cit. UNCTAD; Plano Trienal de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, Brasil; Setor Indústria do IPEA, Ministério do Planejamento; Brasil.

QUADRO 24

Exportação das empresas que importam tecnologia

Classes NBM	5	6	7	8	Total
<i>Número de empresas</i>					
Assistência técnica	137	205	183	41	566
Exportação	46	92	72	14	224
<i>Quantidades exportadas</i>					
< US\$ 100.000	37	63	38	12	150
> US\$ 100.000	9	29	34	2	74
<i>Destino das exportações</i>					
<i>Número das empresas</i>					
ALALC	33	70	53	13	169
Resto do mundo	13	22	19	1	55
<i>Volume — US\$ 1.000</i>					
ALALC	2.538	18.711	39.891	848	61.987
Resto do mundo	1.275	3.018	16.129	63	20.486
Total	3.813	21.729	56.020	911	82.473
<i>Volumes — %</i>					
ALALC	66,6 (4,4)	86,1 (30,2)	71,2 (64,3)	93,0 (1,4)	75,2 (100,0)
Resto do mundo	33,4 (6,2)	13,9 (14,7)	28,8 (78,7)	7,0 (0,4)	24,8 (100,0)
Total	100,0 (4,6)	100,0 (26,4)	100,0 (67,9)	100,0 (1,1)	100,0 (100,0)

Fonte: Registro firmas exportadoras CACEX.

Registro firmas importadoras de tecnologia, Banco Central. Elaborado CEPAL.

A distribuição em valor do destino das vendas externas mostra que tais empresas enviaram 75,2% aos mercados da ALALC. No setor de máquinas esta percentagem ascende a 86,1%. Essa relação baixa apenas no setor químico (classe 5), cujos produtos já foram anteriormente caracterizados como de mais baixo conteúdo de tecnologia.

Como, adicionalmente, tais firmas, na sua quase totalidade, atendem em maior proporção ao mercado doméstico, podemos concluir que o efeito do desenvolvimento técnico brasileiro em termos de expansão das exportações, ou aumento do poder de competição da empresa nacional, não se fez sentir até agora, em grande parte, conseqüência da própria mecânica do crescimento industrial.

4.3.5. Empresas internacionais e exportação de manufaturas

Adiantou-se anteriormente que as filiais estrangeiras aqui estabelecidas, por várias razões já explicitadas, jogariam um importante papel no comércio exportador. De fato, seriam essas as que reuniriam as maiores potencialidades, não obstante algumas restrições apontadas. Este item procura

evidências da participação atual efetiva dessas empresas na exportação, bem como busca elementos que norteiem uma adequada política governamental de incentivo a uma maior participação.

Participação atual

Verifica-se que a proporção das empresas internacionais que exportam é *sensivelmente maior* que as nacionais. Em 1967, uma em cada quatro tinha alguma atividade exportadora; em 1969 essa relação sobe para uma em cada três. Por outro lado, o número total das firmas *nacionais* que exportam era da ordem de mil em 1967, passando a 1.600 em 1969; apesar de não existir um cadastro atualizado dessas empresas, tem-se absoluta certeza que o número total é superior a 20 mil. Assim, na melhor das hipóteses, uma, em cada 20 *nacionais*, teria atividade exportadora.

No que se refere à origem dessas filiais, é possível assinalar que as provenientes do Canadá e Holanda seriam as que manifestariam maior disposição para exportar. Em 1969, mais da metade dessas firmas tinham atividades nessa linha. Logo em seguida viriam Estados Unidos e Japão, este último aumentando sensivelmente a proporção de suas filiais brasileiras exportadoras. As que menos participam (uma em cada quatro, em 1969) seriam as da Suécia, Suíça, Inglaterra, Bélgica e Itália. Surgiria agora a indagação: que proporção do *valor* das exportações de manufaturas se deve a tais empresas?

O quadro 25 esclarece a questão.

QUADRO 25

Distribuição das exportações de manufaturas entre empresas nacionais privadas, governamentais e internacionais (%)

	1967			1969		
	Nacionais privadas	Governamentais	Internacionais	Nacionais privadas	Governamentais	Internacionais
5	83,2	—	16,8	73,0	—	27,0
6	28,2	—	71,8	24,5	—	75,5
7	21,8	56,5	21,7	36,5	33,1	30,4
8	79,3	—	20,7	79,1	—	20,9
Total	39,2	27,0	33,8	41,7	15,0	43,3

Fonte: Carteira de Comércio Exterior e Cadastro do Banco Central. Elaboração da CEPAL.

O aumento da participação é sensível, aumento esse verificado em *todas* as classes. Se excluíssemos as siderúrgicas (governamentais) a participação

seria majoritária, não obstante constituírem elas um pequeno grupo de nossa oferta industrial global. Nota-se especialmente a ampla e crescente participação nas exportações da classe 6 (máquinas e veículo), a que mais caracteriza a "evolução" tecnológica de nossa pauta.

Em resumo: cerca de 33% das filiais internacionais exportam, e são responsáveis por 43% de nosso faturamento externo em manufaturados. Esses dados confirmam as previsões, uma vez que são essas empresas que se situam nos setores industriais "dinâmicos", têm em geral maior tamanho que as nacionais, rede de comercialização já estabelecida e, adicionalmente, têm vantagens maiores no que tange à importação e assimilação de tecnologia. Esse último ponto é a seguir evidenciado.

Quociente de intensidade de tecnologia das firmas exportadoras filiais internacionais

Dividiu-se o total de exportações manufatureiras em quatro grupos, segundo a participação das empresas internacionais (EI). Em seguida, calculou-se, para cada grupo, a participação da importação de tecnologia e da exportação. Dividindo-se as duas relações chega-se a um quociente a que se denomina Intensidade de Tecnologia Importada (ITI). Este o esquema de construção do quadro 26.

QUADRO 26

Quociente de intensidade de tecnologia importada para quatro grupos definidos segundo o grau de predomínio das empresas internacionais (1969)

Participação das empresas internacionais (EI)	Participação na importação de tecnologia* (%)	Participação na exportação** (%)	Intensidade de tecnologia importada*** (ITI)
Grupo 1: EI > 75%	30,4	28,2	1,1
Grupo 2: entre 50% e 70%	28,0	10,4	2,7
Grupo 3: entre 25% e 50%	29,0	34,2	0,6
Grupo 4: menos de 25%	20,7	27,2	0,8
Total	100,0	100,0	1,0
Grupo 1 + 2 (≥ 50%)	58,4	38,6	1,5
Grupo 3 + 4 (< 50%)	41,6	61,4	0,7

* Percentagem do total dos contratos de importação de tecnologia.

** Quadro 25.

*** Relação * e **

Observa-se que o coeficiente de ITI fica superior a um nos grupos de maior participação das EI. Assim, nos produtos em que as EI constituem mais de 50% das firmas exportadoras, essa relação é de 1,5, ao passo que no grupo < 50%, esta cai para 0,7; menos da metade, portanto. É incon-

testável que as EI são as que mais assimilam tecnologia, dela se aproveitando em benefício das exportações.

Resta-nos, finalmente, destacar uma importante restrição quanto ao comportamento dessas empresas, que no fundo se estende às demais (talvez por razões algo diferentes). Essa restrição situa-se no âmbito dos nossos mercados atuais e potenciais.

Destino das exportações

A distinção óbvia é entre ALALC e resto do mundo, como já assinalado:

QUADRO 27

Comparação entre o destino das exportações das empresas nacionais e internacionais em 1969

Classes	Empresas nacionais		Empresas internacionais		Total	
	ALALC (%)	Resto do mundo (%)	ALALC (%)	Resto do mundo (%)	ALALC (%)	Resto do mundo (%)
5	13,8	86,2	35,8	64,2	18,1	81,9
6	83,6	16,4	84,7	15,3	84,5	15,5
7	76,6	23,4	57,3	42,7	70,0	30,0
8	35,8	64,1	67,2	32,8	42,0	58,0
Total	57,5	42,5	70,5	29,5	63,2	36,8

Fonte: Cadastro Empresas Internacionais e Cadastro CACEX, de empresas exportadoras. Elaboração CEPAL.

Existe claramente, uma "vocalização ALALC" no grupo das internacionais, principalmente devido à participação dos produtos da classe 6 (máquinas e veículo). Isto se deve não só às limitações com que nos deparamos no mercado internacional, já apontadas e analisadas anteriormente, como também às peculiaridades das EI, igualmente já assinaladas. Em geral estas foram dimensionadas ao longo do processo substituição de importações, com vistas ao abastecimento do mercado interno, no máximo com alguma "reserva" futura para a América Latina. À proporção que surgiam os incentivos às exportações, e em que o Governo se mostrava ansioso para a "abertura externa", foram as EI superutilizando a capacidade instalada e, em alguns casos, ampliando-a, já que contam com maior facilidade de recursos. Como utilizam a rede de comercialização internacional não foram necessários grandes investimentos adicionais (fora algumas adaptações de produtos). O fato é que não obstante tudo isso as EI

foram as que mais se ressentiram da posição de inferioridade brasileira no contexto mundial, daí apelarem mais intensivamente para a ALALC. Isto se deve ao fato de as mesmas estarem nos setores mais "modernos" e "dinâmicos" da estrutura industrial. Assim, mesmo contando com as inúmeras vantagens que detêm em relação às nacionais, dificilmente poderão a curto prazo superar o dado concreto e esmagador de se constituírem em menos de 1% dos investimentos globais dos grupos a que pertencem.

A conclusão a que se chega é pouco animadora, se a admitimos como inexorável. Sabe-se que o futuro da ALALC não é dos mais promissores, basicamente em função do intensivo e crescente protecionismo à industrialização. Necessário se torna, portanto, a par de uma vigorosa política de negociações tarifárias na ALALC, dar incentivos às empresas no sentido de busca de novos mercados. Não se crê, contudo, que essa procura seja bem sucedida na maior parte dos setores industriais, pelas várias razões já assinaladas. De uma forma ou de outra, se quisermos ampliar consideravelmente nosso coeficiente de exportações, cairemos na especialização em alguns setores. Assim, se deseja o Governo promover desde já condições de expansão a longo prazo dessas vendas manufatureiras, deveria incentivar ampliações de capacidade e instalação de novas unidades, o que no caso das EI poderia ser feito via facilidades de remessas futuras de rendimentos, desde que obtidos, em proporções crescentes, com exportações. Nem seria indesejável que tais incentivos se concentrassem em setores selecionados, a fim de que tivesse garantias reais de sucesso futuro. Esses setores seriam maiores exportadores no sentido de reunir maiores vantagens comparativas de custo. No caso de empresas internacionais arrolaríamos, como ilustração, alguns exemplos:

- antibióticos, especialmente aquêles baseados em culturas de microorganismos que aqui se desenvolvem em melhores condições naturais (tetraciclina);
- equipamentos agrícolas;
- equipamentos para indústrias florestais (madeiras, papel e celulose, etc.), que beneficiariam não só as exportações propriamente ditas como a própria *competitividade* de nossa indústria florestal, outra potencial exportadora;
- equipamentos para indústria de alimentos, especialmente no processamento de alimentos tropicais;
- máquinas-ferramenta;
- peças e acessórios de veículos.

Outros ramos industriais poderiam ser ainda incluídos, desde que se contasse com indícios de vantagens de custo.