

SECRETARIA DA COORDENAÇÃO E PLANEJAMENTO
FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA
Siegfried Emanuel Heuser

ISSN 1676-1375
ISBN 85-7173-003-2

**DESEMPENHO E INSERÇÃO INTERNACIONAL
DAS EXPORTAÇÕES DO
RIO GRANDE DO SUL**

Teresinha da Silva Bello

Documentos FEE n. 46

Porto Alegre, setembro de 2001



GOVERNO DO RIO GRANDE DO SUL

Estado da Participação Popular

Secretaria da Coordenação e Planejamento

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA Siegfried Emanuel Heuser

CONSELHO DE PLANEJAMENTO: **Presidente:** José Antonio Fialho Alonso. **Membros:** André Meyer da Silva, Carlos André Maltese Klein, Ernesto Dornelles Saraiva, Ery Bernardes, Nelson Machado Fagundes e Ricardo Dathein.

CONSELHO CURADOR: Edison Deffenti, Francisco Hypólito da Silveira e Suzana de Medeiros Albano.

DIRETORIA:

PRESIDENTE: JOSÉ ANTONIO FIALHO ALONSO

DIRETOR TÉCNICO: FLÁVIO B. FLIGENSPAN

DIRETOR ADMINISTRATIVO: CELSO ANVERSA

CENTROS:

ESTUDOS ECONÔMICOS E SOCIAIS: Guilherme Xavier Sobrinho

PESQUISA EMPREGO E DESEMPREGO: Roberto da Silva Wiltgen

INFORMAÇÕES ESTATÍSTICAS: Jorge da Silva Accurso

INFORMÁTICA: Antônio Ricardo Belo

EDITORIAÇÃO: Valesca Casa Nova Nonnig

RECURSOS: Antonio Cesar Gargioni Nery

Bello, Teresinha da Silva, 1946-

Desempenho e inserção internacional das exportações do Rio Grande do Sul / Teresinha da Silva Bello. - Porto Alegre : Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser, 2001. – (Documentos FEE ; n. 46). –

190p. : tab.

ISBN 85-7173-003-2

ISSN 1676-1375

(título da série)

1. Exportações – Rio Grande do Sul. 2. Política comercial – Rio Grande do Sul. – 3. Economia regional – Rio Grande do Sul. I. Título. II. Série.

CDU 339.9.012

CIP Ivete Lopes Figueiró

CRB10/509

Tiragem: 100 exemplares.

Toda correspondência para esta publicação deverá ser endereçada à:
FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA Siegfried Emanuel Heuser (FEE)
Rua Duque de Caxias, 1691 — Porto Alegre, RS — CEP 90010-283
Fone: (51) 3216-9049 — Fax: (51) 3225-0006
E-mail: diretoria@fee.tche.br
www.fee.tche.br

A autora agradece ao estagiário Mário Della Casa pela compilação dos dados e pela elaboração das tabelas e à amiga, chefe e colega Beky Macadar pela inestimável colaboração na execução deste trabalho, possibilitando a redução dos equívocos e imprecisões através de uma leitura bastante crítica da primeira versão. Os erros porventura remanescentes são de inteira responsabilidade da autora.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	7
1 - ALGUNS MITOS DA COMPETITIVIDADE	9
2 - REGIONALISMO <i>VERSUS</i> MULTILATERALISMO	22
3 - PERFIL COMPARATIVO DAS EXPORTAÇÕES GAÚCHAS	40
4 - UMA POLÍTICA COMERCIAL PARA O RIO GRANDE DO SUL	51
CONCLUSÕES	76
ANEXOS	85-184
Anexo 1 - Tabelas	87
Anexo 2 - Principais mecanismos de apoio às exportações	172
BIBLIOGRAFIA	185

INTRODUÇÃO

A década de 90 caracterizou-se por grandes transformações no cenário internacional, tais como a aceleração dos acordos de integração e da globalização da economia. Dentro desse contexto, merecem destaque, para a economia brasileira, a formação do Mercosul e do NAFTA e a conclusão da Rodada Uruguai do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), a qual se fez acompanhar da criação da Organização Mundial do Comércio. Dentro desse novo contexto, o Brasil tem optado por uma política multilateralista de comércio exterior, mesmo fazendo parte de acordos regionais, como é o caso do Mercosul.

Junto com as mudanças acima referidas, um instigante estudo realizado pelo Governo do Estado de São Paulo, que trata de uma nova política de comércio externo e da reestruturação da economia paulista (Thorstensen, Nakano, 1993), levou a um questionamento sobre as estratégias que melhor atendem aos interesses do Rio Grande do Sul nessa matéria. Isto porque, diante de uma opção pelo multilateralismo feita pelo Brasil, os paulistas propõem uma política comercial para SP mais voltada para o continente americano, dado o perfil de suas exportações (compostas, em sua maioria, por produtos manufaturados) e o direcionamento das mesmas para essa região.

Desse modo, o presente trabalho tem por objetivo:

- a) estudar as exportações gaúchas, com vistas a determinar qual a opção de política comercial para o Brasil que mais atende aos interesses do Rio Grande do Sul, se o multilateralismo ou o regionalismo¹;

¹ Neste texto, entende-se por **multilateralismo** a condução da política comercial baseada em cooperação, direitos e obrigações iguais, não-discriminação, participação igual de todos os países, sem levar em consideração seu tamanho ou sua participação no comércio internacional. **Cláusula de nação mais favorecida** é um acordo comercial pelo qual seus membros se comprometem a não cobrar dos demais tarifas alfandegárias superiores às que cobra de qualquer outro país; estende-se a qualquer tratamento alfandegário favorável. **Unilateralismo** é o emprego da legislação comercial nacional para práticas discriminatórias e sanções a parceiros comerciais, mesmo quando contrariando o espírito dos acordos multilaterais. O termo **regionalismo** indica ações governamentais para liberalizar ou facilitar o comércio em bases regionais, muitas vezes através de áreas de livre-comércio ou uniões aduaneiras. De acordo com sua abrangência, o regionalismo pode ser subdividido em: **bilateralismo**, preferência por conduzir a política de comércio internacional principalmente através de negociações bilaterais diretas; **minilateralismo**, preferência por conduzir a política comercial na companhia de poucos países; **plurilateralismo**, condução da

b) apresentar opções de política comercial que podem ser adotadas pelo Rio Grande do Sul visando incrementar suas exportações.

A primeira parte do trabalho destaca alguns mitos da competitividade, onde se fazem algumas considerações sobre a competitividade e o papel desta para a sociedade em geral. Nela também são destacados os setores-chave em termos de estímulo ao crescimento e à geração de emprego e que exerçam pouca pressão sobre a balança comercial — garantindo, assim, que os efeitos multiplicadores sejam usufruídos pelas economias nacional e regional — e o importante papel desempenhado pelo Estado, quando se pretende utilizar as exportações como um fator adicional na geração de emprego.

A segunda parte refere-se à discussão entre regionalismo e multilateralismo, apresentando alguns prós e contras dessas opções para o Brasil.

Na terceira parte, é traçado um perfil comparativo das exportações gaúchas em relação aos principais estados exportadores do País: São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Santa Catarina, visando mostrar os diferentes perfis exportadores dos mesmos e, conseqüentemente, interesses divergentes em relação às opções de regionalismo e ao multilateralismo.

A quarta parte propõe uma política comercial para o RS, enfatizando as relações do Estado com o Mercosul e o modo pelo qual esse bloco pode contribuir para incrementar as exportações gaúchas. Além disso, apresentam-se sugestões de ações que poderão contribuir para maior inserção internacional do Estado no comércio internacional, sem descuidar da necessidade de geração de empregos no RS.

Finalmente, são apresentadas as conclusões, incluindo-se aí alguma contribuição que pode ser dada pelo setor público estadual em direção a um incremento nas vendas externas gaúchas.

política comercial através de pequenos grupos, mais amplo que o bilateralismo, mas menor do que o multilateralismo. Já **regionalismo aberto** é um termo pelo qual qualquer arranjo regional deveria estar aberto para a redução das barreiras, com as economias fora do acordo. Para alguns, esse termo significa tratamento de nação mais favorecida; para outros, um acordo preferencial de comércio acompanhado de fácil acesso à condição de membro. A diferença entre regionalismo aberto e multilateralismo é que o primeiro compreende um ingrediente preferencial, refletido nos acordos de integração e geralmente reforçado pela proximidade geográfica e a pela afinidade cultural dos países da região.

1 - ALGUNS MITOS DA COMPETITIVIDADE

Esta parte procura discutir alguns mitos criados em torno do que se entende por competitividade externa e o papel desta para a sociedade, tendo em vista que, no entendimento de muitos, competitividade se confunde com alta tecnologia, automação, alto valor agregado, etc., deixando de lado a idéia de que o benefício maior dos ganhos dela decorrentes deveria ser a melhoria nas condições de vida da população, sob pena de limitar-se a ser mais um fator concentrador de renda. A relevância do tema está atrelada ao agravamento do desemprego no País e ao possível uso de uma política comercial estratégica, que colabore para um aumento na absorção da mão-de-obra.

Embora não se desconheça a existência de outras políticas alternativas para melhorar os níveis de emprego — como é o caso de uma política industrial, dentre outras —, a premência de resultados mais imediatos reduz o leque de alternativas. Uma política industrial leva mais tempo para ser elaborada e implementada, e o setor externo, com a estrutura já existente, poderia ter um papel relevante para uma política de desenvolvimento que, em um prazo mais curto, seja capaz de promover uma reversão mais acelerada na situação.

Dentro desse enfoque, procura-se mostrar que a busca por maior competitividade externa nem sempre significa adoção de tecnologia sofisticada, intensiva em capital e poupadora de mão-de-obra. Muitos setores, fortemente criadores de emprego, já fazem parte do universo exportador brasileiro e, se incentivados, talvez possam contribuir para minorar o problema da insuficiente demanda por trabalhadores. Nesse sentido, no texto, também são destacados os setores-chave que poderiam fazer parte de uma política de exportações, tendo em vista que teriam uma forte contribuição para o crescimento e a geração de emprego, além de exercerem pouca pressão sobre a balança comercial.

O aumento da competitividade, seja de uma empresa, de uma região ou mesmo de um país, é tema recorrente em todos os textos que tratam de comércio internacional. Pouco se questiona, porém, sobre o que é e para que serve a competitividade de um país, em termos internacionais. De modo geral, a idéia de competitividade externa está associada apenas a um aumento nas receitas de exportação, decorrente da prática de preços mais atraentes junto aos mercados externos. Tanto pode estar associada a ganhos de produtividade, fruto de

melhoramento tecnológico (que implicam redução de custos de produção, a chamada “competitividade genuína”), quanto a benefícios obtidos via taxa cambial subvalorizada, incentivos fiscais e monetários os mais diversos, *dumping* social, etc., caracterizando o que se convencionou chamar de “competitividade espúria”. Ainda dentro dessa idéia, os superávits comerciais seriam vistos como indicadores de forte competitividade internacional, de força comercial, e os déficits, como sinais de fraqueza. Em muitos casos, porém, a realidade é o oposto, como foi o caso brasileiro na década de 80.

Nos anos 80, a insuficiência de divisas forçou o País a gerar fortes superávits comerciais para honrar os compromissos de sua dívida externa, devido à cessação do afluxo de capital do Exterior. Porém isso só foi possível graças ao leque de incentivos e subsídios concedidos aos exportadores e às drásticas medidas de controle das importações, através de restrições tarifárias e não-tarifárias, além do reduzido nível das importações devido às políticas recessivas adotadas em vários anos da década, exceto durante o auge do Plano Cruzado. O crescimento das exportações e do saldo comercial do Brasil no referido período pode dar uma falsa idéia de competitividade e de maior inserção internacional, quando, na verdade, à época, o País perdeu participação no comércio mundial. Em 1980, as exportações brasileiras representavam 1,05% desse comércio, e, em 1990, o percentual havia caído para 0,93%, ou seja, as vendas externas brasileiras não conseguiram acompanhar o ritmo de crescimento das vendas internacionais, apesar de todo o esforço exportador aqui desenvolvido (Gonçalves, 1998).

Paralelamente, ao longo dos anos 80, acentuou-se a deterioração nas relações de troca do País, isto é, houve uma queda na relação entre os preços dos produtos exportados e os preços dos importados, sendo que a queda no preço dos bens exportados deveu-se, em grande parte, a incentivos e subsídios concedidos pelo Governo, à menor remuneração da força de trabalho (fruto da deterioração salarial) e a uma política cambial de desvalorização competitiva. Teoricamente, essa queda exige a entrega de maior quantidade de mercadorias ao Exterior para a obtenção de um bem importado cujo preço não tenha sofrido alteração. Para a sociedade — exceto para os que recebem as benesses dos incentivos — há um aumento no esforço para a aquisição de bens e serviços do Exterior. Mais mercadorias têm de ser entregues para se obter a mesma quantidade de bens importados, sem contar os prejuízos decorrentes da renúncia fiscal e de outras concessões feitas pelo Governo aos exportadores. O desvio de recursos para estes últimos não só concentra renda como disponibiliza menos verbas que, alternativamente, poderiam ser aplicadas em outros setores carentes da sociedade, tais como escolas, hospitais, saneamento básico, habitação, transporte, etc.

Alguns defendem a concessão indiscriminada de incentivos às exportações, sob a alegação de que o aumento nas exportações promove aumento no nível de emprego e da renda e, em alguns casos, viabiliza economias de escala. Nesse caso, importa saber se os benefícios gerados são compensatórios, o que pode ser determinado, dentre outras maneiras, por uma avaliação comparando os incentivos concedidos com o número de empregos efetivamente gerados a partir dessa concessão. No caso do Brasil, geralmente esse tipo de avaliação não foi feita, até porque o objetivo não era o crescimento econômico, mas a obtenção de divisas. A comparação dava-se entre os dólares gerados e os subsídios concedidos.

Outro cuidado que se deve ter ao analisar fatores que contribuem para maior ou menor competitividade de um país ou região diz respeito ao custo da sua mão-de-obra em relação aos demais países concorrentes. O custo da mão-de-obra para determinado produto, cotado em dólares e adicionado de todos os encargos sociais, deve ser comparado com o dos países concorrentes, levando-se em conta que percentual do custo de produção é representado pelos salários mais os encargos sociais e como esta mesma relação se apresenta na planilha de custos dos concorrentes. A mesma comparação deve ser feita para outros componentes do custo, como juros, impostos líquidos, etc.

Dentro da idéia de associar-se competitividade com melhoria no padrão de vida, outro mito é o de que a mesma só irá ocorrer se os investimentos e a criação de empregos estiverem voltados para setores com alto valor agregado por trabalhador e de que alto valor agregado associa-se com alta tecnologia. Nem sempre isso é verdadeiro, já que, de acordo com o *Statistical Abstract* de 1991, nos Estados Unidos muitos setores tradicionais da indústria pesada (siderurgia, automobilística e refino de petróleo, por exemplo) possuem alto valor agregado, embora não possam ser considerados como tecnologia avançada. Também a produção de cigarros é considerada das mais altas em termos de valor agregado, sem constituir-se, contudo, em um setor líder tecnologicamente. Por outro lado, setores como o eletrônico e o aeroespacial, detentores de altos índices tecnológicos e, portanto, considerados de ponta, possuem índices médios de valor agregado (Krugman, 1997, p.13).

De modo geral, a adição de valor é associada com a formação de cadeias produtivas e a geração de empregos diretos e indiretos, daí a idéia — que às vezes pode ser falsa — de que produzir mercadorias com alto valor agregado é um caminho certo, infalível, em busca de melhor padrão de vida via aumento na absorção de mão-de-obra. Até porque, em certos casos, a geração de empregos não é tão grande diante do porte do investimento necessário à produção desses bens, ou seja, a relação capital/trabalho é muito alta.

“Um elevado valor agregado por trabalhador ocorre em setores altamente intensivos em capital, ou seja, setores em que um dólar adicional de capital compra pouco valor agregado extra.” (Krugman, 1997, p.13-14).

Em um período de forte desemprego como o que vem sendo vivenciado pelo País atualmente, uma das questões mais importantes para o Governo deveria ser a de promover a criação de novos empregos, embora os setores que mais absorvem mão-de-obra, quase sem exceção, sejam aqueles considerados os menos dinâmicos no comércio internacional,¹ os menos competitivos e os mais atrasados e, portanto, considerados por muitos como desinteressantes para compor a pauta de exportações de um país. Embora verdadeira, esta última constatação é válida quando o objetivo a ser alcançado pelas exportações está atrelado, acima de tudo, à geração de divisas. Se a questão envolve a rápida retomada da economia, com a diminuição dos níveis de desemprego, todas as alternativas que possam colaborar nessa direção não podem ser descartadas, incluindo-se aí o esforço para que aumentem as exportações daqueles produtos menos dinâmicos, cuja elaboração contribua substancialmente na geração de empregos.

Najberg e Vieira (1996) elaboraram um trabalho no qual elegeram os setores-chave na economia brasileira, tanto no que se refere à geração de emprego quanto à utilização de insumos importados. Segundo as duas autoras, os setores produtores de bens cujos aumentos na produção mais geram demanda por trabalhadores na economia brasileira são, em ordem decrescente: artigos de vestuário; agropecuária; madeira e mobiliário; fabricação de calçados; agroindústria. Esta última, embora não demande diretamente muita mão-de-obra, responde indiretamente pela geração de vários empregos. Por outro lado, os setores que relativamente menos empregam trabalhadores, diante de um aumento na produção, são refino de petróleo; equipamentos eletrônicos; metalúrgicos não-ferrosos; petróleo e gás; químicos diversos; material elétrico (Tabela 1).

¹ São considerados produtos dinâmicos no mercado internacional aqueles que têm mais possibilidade de aumentarem sua participação, tanto no que se refere ao total exportado pelo País quanto às exportações mundiais totais. Ou seja, aqueles cuja capacidade de crescimento das vendas ao Exterior é maior do que a dos demais setores de exportáveis.

Tabela 1

Setores-chave na economia brasileira

SETORES	EFEITO PARA TRÁS		EFEITO PARA FRENTE		SETORES-CHAVE (1)	IMPOR-TAÇÃO (ordem)	EMPREGO (ordem)
	Índice	Ordem	Índice	Ordem			
Agropecuária	0,93	29	3,48	1	sim	34	2
Extrativa mineral	0,98	25	0,48	40	não	21	18
Petróleo e gás	0,94	28	0,68	24	não	24	35
Minerais não-metálicos	1,03	20	0,66	25	sim	23	15
Siderurgia	1,16	3	1,25	9	sim	9	28
Metalúrgicos não-ferrosos ..	1,05	16	0,76	21	sim	6	36
Outros metalúrgicos	1,10	8	1,01	13	sim	22	20
Máquinas e equipamentos ..	1,03	21	1,03	12	sim	19	30
Material elétrico	1,07	15	0,62	30	sim	17	32
Equipamentos eletrônicos ..	0,93	30	0,63	29	não	2	38
Automóveis, caminhões e ônibus	1,14	6	0,55	36	sim	16	26
Peças e outros veículos	1,08	11	0,84	17	sim	11	25
Madeira e mobiliário	1,05	17	0,63	28	sim	30	3
Celulose, papel e gráfica	1,07	14	1,08	11	sim	15	22
Indústria da borracha	1,04	19	0,64	27	sim	8	29
Elementos químicos	1,02	22	0,79	19	sim	13	17
Refino de petróleo	0,92	32	2,49	3	sim	1	41
Químicos diversos	0,97	26	1,13	10	não	4	34
Farmacêutica e veterinária .	0,95	27	0,59	34	não	3	31
Artigos plásticos	0,99	23	0,66	26	não	20	27
Indústria têxtil	1,08	13	1,46	6	sim	18	19
Artigos do vestuário	1,08	12	0,72	23	sim	33	1
Fabricação de calçados	1,09	9	0,54	37	sim	12	4
Indústria do café	1,15	4	0,43	41	sim	40	7
Beneficiamento de produtos vegetais	1,05	18	0,78	20	sim	10	10
Abate de animais	1,14	5	0,82	18	sim	37	6
Indústria de laticínios	1,17	1	0,60	32	sim	32	9
Fabricação de açúcar	1,12	7	0,50	38	sim	27	14
Fabricação de óleos vegetais	1,17	2	0,61	31	sim	29	11
Outros produtos alimentícios	1,09	10	0,99	14	sim	14	8
Indústria diversas	0,98	24	0,59	33	não	26	21
Serviços industriais e de utilidade pública	0,89	34	1,45	7	não	7	40
Construção civil	0,92	31	0,50	39	não	31	16
Comércio	0,89	35	3,16	2	não	36	5
Transportes	0,87	36	1,70	5	não	5	23
Comunicações	0,82	39	0,56	35	não	25	33
Instituições financeiras	0,80	41	0,85	16	não	39	37
Serviços prestados à família	0,91	33	2,15	4	não	28	13
Serviços prestados à empresas	0,86	37	0,92	15	não	38	24
Aluguel de imóveis	0,80	40	1,41	8	não	41	39
Administração pública	0,85	38	0,75	22	não	35	12

FONTE: Najberg, Sheila, Vieira, Solange Paiva. (1996). **Emprego e crescimento econômico: uma con-dição?** Rio de Janeiro : BNDES. (Texto para discussão, n. 48, p.15).

(1) Setores-chave são aqueles que apresentam índices de interligação para trás maiores do que 1 e/ou estão entre os três setores com maior índice de ligação pela frente.

Por que, então, não incentivar preferencialmente as exportações desses setores cuja demanda por trabalhadores é mais alta?²

Paralelamente, Najberg e Vieira também detectaram os setores-chave na economia brasileira no que se refere ao poder de encadeamento com os demais, isto é, aqueles que apresentam maiores e menores índices de interligação para trás e para frente. Excluindo-se aqueles setores cujos produtos não são comercializáveis com o Exterior, dentre os que apresentam alto índice de interligação para trás, destacam-se, em ordem decrescente: indústria de laticínios; fabricação de óleos vegetais; siderurgia; indústria do café; abate de animais; automóveis, caminhões e ônibus. Interligados para a frente estariam a agropecuária; refino de petróleo; indústria têxtil; siderurgia; químicos diversos; celulose, papel e gráfica; máquinas e equipamentos; outros metalúrgicos (Tabela 1).

De outro lado, extrativa mineral; petróleo e gás; equipamentos eletrônicos; químicos diversos; farmacêutica e veterinária e artigos plásticos não foram considerados setores-chave em termos de encadeamento.

Além do problema do desemprego, a penúria cambial tem sido outra grande dificuldade enfrentada pela economia brasileira na atualidade. Por isso, uma das preocupações na escolha dos setores passíveis de serem incentivados seria a de avaliar seus efeitos sobre a balança comercial do País.

Em relação à necessidade de se importarem insumos, os setores que mais requerem insumos importados são, em ordem decrescente: refino de petróleo; equipamentos eletrônicos; farmacêutica e veterinária; químicos diversos; metalúrgicos não-ferrosos; indústria da borracha; siderurgia; beneficiamento de produtos vegetais; peças e outros veículos (Tabela 1).

Dentre os setores produtores de bens, os que menos dependem de insumos importados são: indústria do café; abate de animais; agropecuária; artigos do vestuário; indústria de laticínios; madeira e mobiliário; fabricação de óleos vegetais.

² Apesar de a disputa pelos mercados de setores menos dinâmicos ser bastante acirrada no comércio internacional por se tratar, geralmente, de setores tradicionais com elevadas barreiras protecionistas por parte dos países desenvolvidos — para proteger suas próprias fontes de emprego — e, além disso, setores que empregam tecnologias amplamente difundidas, vale a pena lembrar algumas lições de microeconomia. Embora um certo produto possa não ser dos mais dinâmicos no mercado internacional, se a forma de produzi-lo em determinado país ou região se assemelha à melhor prática internacional (*best practice*), as chances de aumentar a participação desse país ou dessa região crescem, ao ficar com uma parcela do mercado das firmas e/ou países menos eficientes. Daí também a importância dos investimentos em P&D para a manutenção e até aumento do *market share*.

Duas conclusões importantes de Najberg e Vieira, em seu estudo sobre emprego e crescimento econômico, merecem destaque:

“(…) há alguma associação positiva entre o crescimento econômico e a geração de emprego. No entanto, é preciso cautela: uma política agressiva de investimentos em setores geradores de emprego pode trazer como resultado a desaceleração do crescimento econômico. Isto ocorre quando os setores que demandam mais emprego não estão entre os setores-chave” (Najberg, Vieira, 1996, p.16).

“Constatou-se ser factível, através do estímulo de alguns ramos de atividade, gerar emprego e crescimento econômico sem causar impacto negativo na balança comercial.” (Ibid., 1996 p.16).

As duas conclusões citadas, embora dirigidas ao conjunto da economia, ou seja, não especificamente voltadas para o setor exportador, podem ser consideradas quando da determinação de uma política comercial estratégica, já que tanto a geração de empregos como o crescimento econômico e a poupança de divisas, nas atuais circunstâncias, sempre são bem-vindos. Tal idéia pode ser reforçada por Braga:

“A maioria das empresas orientadas para a exportação, nos países em desenvolvimento, não tem o volume e a qualidade de recursos de que dispõem as grandes transnacionais. Isso, no entanto, não deveria prejudicar a expansão de suas exportações, se adotarem estratégias apropriadas de seleção de mercado e comercialização internacional. Muitas pequenas e médias empresas adotaram, com sucesso, as estratégias de grandes transnacionais; isso inclui PMEs em Hong Kong e na Província Chinesa de Taiwan, muitas delas negociando produtos de alta intensidade de mão-de-obra e de baixa tecnologia (Unctad, 1995; UN, 1993). Além disso, várias transnacionais em países desenvolvidos expandiram suas operações no Exterior devido a estratégias bem-concebidas, e não pelo fato de seus produtos serem de alta tecnologia ou de natureza sofisticada. Entre as transnacionais, estão as especializadas em comidas preparadas (como cadeias de lanchonetes), roupas e calçados” (Braga, 1999, p.74).

No caso brasileiro, historicamente, dada a difícil situação cambial do País, o objetivo principal das exportações tem sido o da captação de divisas. Mais do que um instrumento de política econômica voltado à geração de empregos e ao crescimento da economia, como ocorreu em alguns países dependentes do

comércio — Japão e Tigres Asiáticos, por exemplo —, no Brasil, o setor exportador sempre esteve voltado especialmente para a geração de divisas. Tal situação pode ser comprovada pela análise das políticas comerciais adotadas pelo País nos últimos anos.

Até os anos 90, desde o agravamento do endividamento externo, o setor exportador sempre foi privilegiado com subsídios e incentivos. A partir da retomada do fluxo de capital dos anos 90 e do decorrente desafogo da crise cambial, não só se acelerou o processo de abertura externa, iniciado ao final dos anos 80, como se reduziram as concessões feitas aos exportadores. No início do Plano Real, inclusive como forma de conter a volta da inflação, estimularam-se as importações, sem qualquer preocupação com a geração de déficits comerciais e a brisa neoliberal tornou-se mais forte. Falar em proteção ao emprego, substituição de importações, desnacionalização do tecido produtivo, apoio a setores mais frágeis era não só inconveniente, mas, para alguns, uma afronta à eficiência. Porém o déficit acelerado nas transações correntes associado à retração nos fluxos de capital despertou da letargia até os mais deslumbrados com o neoliberalismo, e novamente a geração de superávits na balança comercial tornou-se a tônica do discurso.

Frente às dificuldades cambiais da atualidade e dentro do contexto de abertura à concorrência internacional implantado desde os anos 90, reforça-se mais uma vez o papel de captador de divisas para o setor exportador. Sua função de promotor do crescimento econômico e do nível de emprego, nos moldes do chamado “multiplicador keynesiano”, entretanto, continua sendo deixada de lado. Em consonância com a realidade descrita, é compreensível que, até agora, as atenções para aumentar as exportações sejam direcionadas para aqueles setores mais dinâmicos. Acima de tudo, o que conta, nesse caso, é o ganho de participação e o conseqüente aumento nas receitas de exportação, fator até certo ponto contestável, conforme Braga:

“Para a identificação de mercados-alvo, as organizações de promoção comercial baseiam-se, sobretudo, na análise de dados estatísticos de comércio internacional. Isso normalmente resulta na seleção de mercados de países desenvolvidos para os quais tais dados são geralmente mais completos e prontamente disponíveis. Esta abordagem proporciona informações somente sobre produtos para os quais já existem mercados. Tendo em vista um grande número de países em desenvolvimento ter uma base de exportações semelhante, tal abordagem na verdade contribui para exacerbar a concorrência entre eles. Como a maior parte desses países adota estratégias de exportação bem simples, a maior concorrência entre eles tende a

beneficiar os importadores, os importadores-atacadistas, os distribuidores e outros intermediários que, como resultado, podem ser mais seletivos no que se refere à qualidade, preço e outros requisitos dos produtos a serem importados. Esta abordagem também contribui para um aumento nas importações de bens de equipamento, tecnologia e *know-how* por parte dos países em desenvolvimento, necessárias para adaptarem seus produtos às exigências dos consumidores nos países desenvolvidos” (Braga, 1999, p.71).

Algumas considerações complementares também não podem ser esquecidas. Uma delas diz respeito ao aumento do grau de abertura da economia brasileira, levada a termo na década de 90. Grande parte de insumos e matérias-primas que antes eram nacionais, agora são adquiridos externamente. E isto sem qualquer crescimento compensatório das exportações. Tal fato não só aumenta a dependência em relação ao Exterior, como diminui as oportunidades para a produção nacional, o que se reflete na redução do nível de emprego e, conseqüentemente, na demanda interna, arrefecendo o ritmo de expansão da economia. Esta também vem perdendo seu caráter autônomo, através da maior abertura em seu comércio internacional, com as importações ocupando espaços antes preenchidos pelos bens produzidos internamente. Paralelamente, o setor serviços não tem sido capaz de absorver o excedente cada vez maior de mão-de-obra da indústria, fenômeno que já se verifica há mais tempo no setor agrícola, onde a mecanização disponibilizou e deslocou para as cidades um número considerável de pessoas nos últimos 40 anos. Daí a importância daqueles setores-chave que não só estimulam o crescimento e o nível de emprego, como pouco pressionam a balança comercial. Levando em conta esse potencial de criação de empregos, além daqueles setores dinâmicos, capazes de contribuir de modo crescente para a obtenção de divisas, também esses setores-chave, embora com menor dinamismo, deveriam ser incentivados, já que contribuem para a melhoria do nível de vida da sociedade brasileira.

Conforme a Tabela 1, a agropecuária não só se apresenta em primeiro lugar no “efeito para frente”, como é uma grande geradora de emprego e pouco pressiona a balança comercial. No dizer de Garcia:

“O Agronegócio (maiúscula, sim senhor!) representa 35% do PIB brasileiro. Envolve as atividades econômicas antes da porteira (produção de tratores, implementos, fertilizantes, defensivos), dentro da porteira (mudas, tratamentos culturais e colheita) e depois da porteira (agroindústria, embalagem, distribuição, alimentos processados, logística de transporte e/ou exportação). Tudo isto regado a transporte, combustíveis, pedágios, portos e aeroportos. Sem falar na propaganda

e nos reflexos resultantes de qualquer atividade de vulto sobre as economias urbanas. Isto é, sem citar que o dinheiro gerado pelo Agronegócio movimentava bancos, *shopping-centers*, revendas de veículos, agências de viagem.

.....

“No bojo do Agronegócio, concentremo-nos no Agronegócio de Exportação, isto é, citros, soja, café, açúcar, fumo, pimenta do reino, frutas frescas, carnes, aves e alimentos processados de origem vegetal e animal, para ficar só nos exemplos mais conhecidos (...) É uma atividade que exporta muito, emprega muito e importa pouco. Poderia exportar mais, empregar mais e importar menos” (Garcia, 1999, p.40).

No setor agroindustrial, merecem destaque madeira e mobiliário, artigos do vestuário, calçados, indústria de laticínios, abate de animais e fabricação de óleos vegetais. Muitos de seus produtos, inclusive, fazem parte da lista de manufaturados dinâmicos (período 1989-95) elaborada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), como é o caso dos produtos de couro, produtos de madeira, artigos têxteis e de vestuário e móveis (Fonseca, 1998, p.60-61).

Quando se destaca a necessidade de incentivar a exportação de mercadorias procedentes daqueles setores que mais geram demanda por mão-de-obra, isso não significa que esteja sendo apregoado que o crescimento econômico deveria basear-se no setor externo, ou que este último deveria ser o carro-chefe na geração de empregos. O que se pretende é mostrar que as exportações também podem contribuir para a absorção da mão-de-obra em escala muito maior do que tem sido até agora, especialmente quando a questão do desemprego tem-se constituído no problema que mais atormenta a população brasileira no momento e que o estrangulamento na balança comercial tem sido um forte impeditivo (além do temor de recrudescimento da inflação) à retomada do crescimento econômico. O nó górdio dessa retomada associada do aumento das importações precisa ser desfeito. E uma das maneiras é através da elevação da taxa de aumento das exportações acima da taxa de crescimento das importações e do estímulo aos setores que menos pressionam as compras externas. Se isso puder ser acompanhado do aumento no emprego, tanto melhor!

Esse tipo de preocupação com a relação entre comércio e desenvolvimento também é partilhada por Robert Reich, ex-Secretário do Trabalho dos Estados Unidos (1993 até 1997), que afirma:

“Mas as pessoas que mais se beneficiam do comércio exterior não são as que arcam com a maior parte das mazelas. Em princípio, os beneficiários costumam ser os mais instruídos e os que percebem

rendas mais elevadas. Já os prejudicados costumam ser os de grau de escolaridade mais baixo e os que percebem rendas menores. Estes últimos ocupam os cargos que o comércio exterior desvaloriza ou elimina totalmente. Eles são os que mais enfrentam dificuldades para mudar para os cargos mais bem remunerados.

.....
“Para que uma grande parcela da opinião pública americana se torne defensora do livre comércio, precisará de melhores garantias de que o comércio exterior agirá em seu benefício. No mínimo, terá de confiar em que as agruras e as distorções serão minimizadas.

.....
“(...) os Estados Unidos devem abordar os ajustes comerciais como parte de uma pauta social mais ampla para ajudar a assegurar que os trabalhadores sejam poupados da pobreza e tenham oportunidades de avanço” (Reich, 1999, p.A-3).

Outro aspecto associado à questão da competitividade relaciona globalização produtiva e progresso técnico. O avanço tecnológico permitiu a repartição da produção, originando as chamadas “filiais-atelier”, onde determinadas regiões produzem apenas uma parte do produto, a partir de vantagens comparativas e ganhos de escala de produção e comercialização aí existentes. Como resultado, tanto a oferta como os padrões de consumo vêm sendo homogeneizados em nível mundial, ao mesmo tempo em que se acentua a tendência à concentração de cada setor em poucos grupos. Como consequência dessa nova organização da produção, mais globalizada, a absorção de tecnologia via importação de novos equipamentos vem dando lugar a novas “(...) formas de acesso ao progresso técnico, como a formação de *joint-ventures* e alianças estratégicas” (Baumann, 1995, p.47). Portanto, mais do que importar máquinas e equipamentos, o que vale, atualmente, é a capacidade de as empresas nacionais estabelecerem associações com o Exterior em busca de avanço tecnológico e melhoramento de competitividade. Diante de tantas transformações, a estratégia de inserção internacional deve levar em conta não só a demanda externa, como também o aumento das exportações baseado no crescimento dessas associações:

“Internamente, há um reconhecimento crescente da necessidade de se pensar a estratégia de inserção e seu papel de apoiar o processo interno de construção de novo modelo de crescimento baseado na maior competitividade da produção. Não se segue daí que para um

país como o Brasil o objetivo prioritário da política deva concentrar-se nas opções externas. Em lugar de se apostar num crescimento liderado pela demanda externa (...) numa economia grande como a brasileira, parece mais apropriada a idéia de exportações lideradas pelo crescimento, o que, por sua vez, envolve de maneira crucial a incorporação — pelo projeto de desenvolvimento — da experiência, das tendências e das sinalizações externas, para que a dinâmica competitiva possa funcionar” (Baumann, 1995, p.43).

Apesar das fortes restrições que se fazem atualmente à atuação do Governo na economia com a preconização de um papel mínimo para o Estado no que tange às atividades produtivas — para participar da internacionalização da produção em nível global e avançar na maior inserção externa, é fundamental uma estreita colaboração entre os setores público e privado, especialmente nas regiões periféricas. Uma política governamental emergencial de geração de empregos não pode esquecer o lado externo da economia e o setor exportador. Para isso, políticas mais realistas, mais simples e mais aplicáveis devem ser levadas a termo. Apesar da dificuldade para financiar o desenvolvimento econômico decorrente do elevado grau de endividamento público, não está claro para a sociedade que todos os instrumentos disponíveis já foram utilizados com a máxima intensidade possível, dentro dos limites impostos pela deteriorada situação das contas públicas.

Amplios setores empresariais demandam do Estado um papel mais ativo na definição de prioridades que possam nortear linhas de ação por parte desses setores, como, por exemplo, uma forte atuação estatal na negociação de acordos comerciais de integração, nos quais se definem condições que afetam de maneira diversa a competitividade de setores específicos por um longo prazo. Cabe ao Governo avaliá-los em dimensão mais ampla que o plano microeconômico. Isto porque nem sempre o interesse das empresas corresponde ao da sociedade como um todo. Os salários, por exemplo, para uma empresa, são encarados como custo. No enfoque macroeconômico, salário é renda, é poder de compra, cabendo ao Governo manter o nível de emprego e estimular a atividade econômica. E a elaboração de uma política comercial por parte das autoridades econômicas não pode deixar de lado o papel do Estado como fomentador do desenvolvimento da economia. Assim sendo, os incentivos oficiais ao comércio exterior só deveriam ocorrer para projetos que contemplassem crescimento do mercado de trabalho e, de preferência, que também promovessem substituição de importações.

Além da competitividade, outro fator importante, quando se pretende avaliar os interesses comerciais prioritários de um país ou de uma região, é o desti-

no e a composição de suas exportações. Diante de uma economia mundializada, em um mundo dividido em blocos, observa-se um certo dualismo em relação à política comercial mais conveniente para o País: se a mesma deve voltar-se para o regionalismo ou para o multilateralismo. Assim, a seguir, serão analisados alguns aspectos relacionados com essa dualidade.

2 - REGIONALISMO VERSUS MULTILATERALISMO

Iniciada em 1986 e concluída em dezembro de 1993, a Rodada Uruguai do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) instituiu a Organização Mundial do Comércio (OMC), cujas funções foram ampliadas em relação ao GATT. No âmbito da OMC, o GATT de 1947 (instituição encarregada de regular o comércio entre países) foi substituído pelo GATT-94 (este fazendo, atualmente, parte da OMC), que não só avançou em relação ao “acesso a mercados”, como ampliou sua área de atuação, abrangendo, agora, setores como agricultura e têxteis, que, até então, não estavam submetidos às regras do acordo. Entre as decisões aprovadas ligadas ao “acesso a mercados”, estão a consolidação de tarifas¹, a ampliação da “cláusula de nação mais favorecida”², a nova regulamentação sobre o código de salvaguarda³, sobre os códigos nas áreas de *dumping* e subsídios⁴ e o acordo sobre medidas de controle do balanço de pagamentos⁵.

Além das alterações no padrão de regulação comercial através do GATT-94, a Rodada Uruguai incluiu os chamados “novos temas” — os quais passaram também a fazer parte da OMC —, com a regulação multilateral ampliando-

¹ “(...) fixação de um teto máximo para as alíquotas *ad-valorem* a serem praticadas por um determinado país, para uma fração ou para a totalidade das linhas tarifárias.” (Machado, 1994, p.44).

² Acordo comercial entre países, onde cada um deles se compromete a não cobrar do outro tarifas alfandegárias superiores às que cobra de qualquer outro país.

³ “(...) fornece o amparo para concessão de proteção seletiva e temporária que deverá estar de alguma forma associada a programas de reestruturação produtiva.” (Machado, 1994, p.47).

⁴ “(...) a nova regulamentação do GATT nas áreas de *dumping* e subsídios reduz o espaço dos países desenvolvidos para o uso abusivo dos referidos códigos.” (Machado, 1994, p.46).

⁵ Restringe a possibilidade de alegação de dificuldades no balanço de pagamentos para limitar quantitativamente as importações. “Por este acordo, as partes signatárias se comprometem a publicar um calendário de eliminação, caso medidas dessa natureza estejam ainda em operação. No caso de anúncio de novas medidas, os países devem dar preferência àquelas que menos afetem o comércio internacional, evitando, na medida do possível, a imposição de restrições quantitativas, a menos quando for crítica a situação do balanço de pagamentos.” (Machado, 1994, p.44).

-se para as áreas de serviços, investimentos e propriedade intelectual. Na área de serviços, através do novo Acordo Geral de Comércio de Serviços — General Agreement on Trade in Services (GATS) —, estendeu-se o princípio da “cláusula de nação mais favorecida” e estabeleceram-se “(...) as bases para um programa de desgravação progressiva do comércio de serviços” (Machado, 1994, p.44). O investimento e a propriedade intelectual, quando relacionados com o comércio, também passaram a ser regulamentados pelas Medidas de Investimento Relacionadas com o Comércio — Trade Related Investment Measures (TRIMs) — e pelos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio — Trade Related Intellectual Property Rights (TRIPs) — respectivamente.

Por tratar-se de uma organização e não apenas de um acordo (como é o caso do GATT), a OMC tem mais poder do que este. Possui *status* de organismo internacional — passou a ser o terceiro pilar do sistema de Bretton Woods, ao lado do Fundo Monetário Internacional e do Banco Mundial —, e, por causa disso, o seu sistema de solução de controvérsias, além de mais efetivo, é menos sujeito a bloqueios por parte dos países-membros. Isto porque aquele que se julgar prejudicado não poderá tomar medidas contra o parceiro-réu enquanto o problema não for solucionado no âmbito da OMC. Antes, isso não ocorria. Diante de divergências relacionadas com alegados prejuízos causados pelas importações de determinada mercadoria, o país denunciante poderia tomar medidas de salvaguarda enquanto o assunto era apreciado pelo GATT.

Outra mudança em relação ao GATT de 1947 é que, até a criação da OMC, as decisões dependiam de consenso, ou seja, só seriam aprovadas se houvesse consenso, ao passo que, agora, as restrições é que dependerão desse consenso. Assim, só poderão ser impostas restrições a um país réu caso haja uma concordância de idéias entre os países-membros sobre as sanções a serem impostas, havendo, portanto, uma inversão de fatos em relação à situação anterior.

O tratamento dado aos países que violam os acordos da OMC também é mais rigoroso do que o dispensado anteriormente, já que dois tipos de custos poderão ser impostos em caso de não adoção das recomendações, além do abalo em sua reputação: oferecer uma compensação aceitável pela parte prejudicada ou sujeitar-se a retaliações. Neste último caso, países com pequena participação no comércio internacional, com pouco poder de retaliação, provavelmente tentarão, sempre, obter uma solução via negociação. Diante disso, no dizer de Gonçalves e Dias:

“Vários analistas, no entanto, expressam dúvida quanto à capacidade dessa organização de impedir na prática que os países ou grupos de

países industriais utilizem o poder de suas economias e de seus mercados para o não-cumprimento de compromissos multilaterais.

.....

“A OMC é o produto de cinqüenta anos de um comércio administrado que nunca foi completamente livre nem justo para os países em desenvolvimento. Por outro lado, a OMC poderá ser mais um foro onde as ações protecionistas mais agressivas de alguns países ou grupos de países industriais possam ser questionadas” (Gonçalves, 1998, p.63-65).

“O pior cenário será aquele no qual os países com maior poder não respeitem o cerceamento às suas leis por instituições multilaterais, mas utilizem o seu poder para que outros países cumpram os acordos internacionais.” (Dias, 1996, p.57).

A reestruturação das relações de comércio em nível internacional, através da formação de blocos econômicos, do número crescente de acordos preferenciais e da adoção cada vez maior de um comércio administrado, tem proporcionado oportunidades para um questionamento sobre a posição de *global trader*, historicamente adotada pelo Brasil. Embora recente, a formação de blocos econômicos regionais tem afetado o ideal de multilateralismo preconizado pelo GATT e pela OMC. Até o presente, o que o surgimento dos blocos regionais na economia mundial tem mostrado é que estes, ao mesmo tempo em que liberam o comércio intrabloco, mantêm ou até mesmo aumentam o protecionismo interblocos para alguns setores. Tal é o caso, por exemplo, da agricultura na União Européia (UE) e nos Estados Unidos, até agora fortemente protegida por subsídios e incentivos e por restrições, as mais diversas, criadas para impedir a entrada de concorrentes externos. Embora a agricultura e os têxteis já façam parte do OMC e possam, no futuro próximo, serem mais liberalizados, até o presente ainda são setores fortemente protegidos.⁶

A proliferação de acordos preferenciais também está pondo em xeque os ideais do multilateralismo, já que países ou regiões têm criado esquemas privi-

⁶ “Nos EUA, calcula-se que metade da renda agrícola é explicada por distintas formas de subsídio governamental.

“Na União Européia (UE), cerca de 50% do orçamento comunitário (já foi 65%) se destina a programas de apoio aos agricultores, basicamente para sustentar níveis relativamente elevados de preços. É freqüente a compra da produção e a formação de grandes estoques, conhecidos como ‘montanhas’ de queijo, manteiga, carne, etc.” (Nóbrega, 1999, p.2-2).

legiados de comércio, acordos setoriais e foros para soluções de controvérsias no âmbito comercial minilateral ou plurilateral. O comércio administrado é outro elemento que tem desafiado o princípio da liberalização das trocas internacionais, pois, fruto da globalização, abrange acordos celebrados entre empresas ou entre organizações empresariais setoriais e não mais apenas entre governos. Dentre os acordos firmados, os Voluntary Restraint Agreement (VRA), ou seja, Acordos de Restrição Voluntária, embora proibidos pelo Acordo de Salvaguardas da OMC, ainda continuam sendo utilizados. Também como fruto da globalização, um outro tipo de comércio vem se desenvolvendo. É o comércio intra-industrial⁷, que se dá, principalmente, inter e intra empresas multinacionais.

Atualmente, a defesa do multilateralismo, a implementação do Mercosul e a formação de acordos de integração com países ou grupos de países da América do Sul têm sido a tônica da política oficial de comércio do Brasil, o que, para alguns críticos, pode levar o País a um auto-isolamento. Isto porque a opção pelo multilateralismo desestimularia políticas direcionadas de comércio, podendo mesmo, na prática, constituir-se em uma ausência de política comer-

“Aprovada pelo Conselho Europeu em março deste ano, a Agenda 2000 introduziu reformas na Política Agrícola Comum (PAC) da União Européia para o período 2000-2006 (...) Tudo indica, porém, que também não será desta vez que se reduzirão os gastos europeus com as políticas internas de apoio a seus produtores.

.....

“Embora o discurso da burocracia européia anunciasse reformas substantivas na PAC para ajustar as políticas internas do bloco aos sinais corretos de mercado, a Agenda 2000 mostra medidas um tanto tímidas para o objetivo de eliminar, de fato, o arsenal de instrumentos protecionistas que distanciam o produtor doméstico da realidade de preços internacionais. O Conselho Europeu aprovou medidas que mantêm intocáveis produtos como açúcar, frutas e vegetais, fumo e arroz, reduzindo os cortes sugeridos pela Comissão Européia nos preços de intervenção: apenas 15% para cereais e 20% para carne, adiando para 2005 os cortes previstos para o setor de lácteos. Também aprovou o aumento dos pagamentos diretos, para compensar a redução dos preços de intervenção.

“A Agenda 2000 passou a incluir, ainda, dotações orçamentárias direcionadas ao desenvolvimento rural, incluindo o apoio à agricultura de zonas desfavorecidas e à instalação de jovens agricultores e formação rural. No entanto, a remuneração pelo desempenho de atividades agroambientais é a grande novidade da nova política, introduzida sob o argumento de que a atividade agrícola tem caráter multifuncional, gerando serviços correlatos, como a preservação do *habitat*, das paisagens e do meio ambiente. Tal característica justificaria a remuneração dos produtores rurais pelo Estado por um trabalho que beneficia a sociedade.” (Beraldo, 1999, p.A-2).

⁷ Comércio de duas vias entre produtos similares. Exemplo: França e Alemanha, que exportam e importam carros entre si. Entre os países desenvolvidos, a maior parte do comércio é intra-industrial.

cial, à exceção daquela praticada com vistas à integração com os países do Mercosul e da América do Sul.

Como resposta ao desafio criado pela formação de blocos comerciais, em 1991 o Brasil optou pela criação do seu próprio bloco comercial (o Mercosul) e pelo alargamento por toda a América do Sul, idéia esta apresentada pelo Governo brasileiro em reunião da ALADI, em outubro de 1993. Mas, em 1994, na Primeira Cúpula das Américas, que reuniu os mandatários de 34 países americanos (menos Cuba), os Estados Unidos lançaram a proposta para a criação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), a ser implantada a partir de 2005. Era a resposta norte-americana à decisão de se criar uma área de livre comércio na América do Sul, cuja liderança, tudo indica, seria do Brasil.

Em um primeiro momento, os EUA queriam acelerar as negociações de abertura comercial dentro do bloco em formação, para implantação anterior a 2005, o que é conhecido no jargão diplomático como *early harvest* (primeira colheita). Posteriormente, dada a posição cautelosa adotada pelo Brasil, que propunha se negociarem outros temas previamente à liberação tarifária, como, por exemplo, o subsídio norte-americano à agricultura, o foco de pressão deslocou-se para a abertura do setor serviços. A explicação para a mudança do setor de bens para o de serviços estaria na oposição de alguns segmentos dentro dos EUA referente a novas concessões na área de bens, além das que já vêm sendo concedidas por outros acordos, como é o caso do NAFTA. Muitos consideram que a importação de suco de laranja do Brasil, por exemplo, eliminaria empregos na Flórida. Já na área de serviços, a abertura da economia norte-americana para a América Latina praticamente não traria efeitos negativos para aquele país. Muito ao contrário, criaria significativas oportunidades de mercado para firmas norte-americanas em áreas como *softwares*, telecomunicações, serviços financeiros, consultorias, etc.

Mas, à semelhança do que ocorreu em relação à liberalização de bens, houve reações contrárias à posição norte-americana de tratar o tema dos serviços separada e apressadamente, e, na II Reunião de Cúpula das Américas, realizada em abril de 1998, em Santiago do Chile, o Mercosul, adotando a posição brasileira, defendeu a idéia de que outros temas importantes, como os fortes subsídios agrícolas dos EUA e o protecionismo, fossem tratados antes das questões tarifárias. Ainda ficou decidido que, se houver consenso sobre todos os pontos em pauta, o ano 2005 seria a data para o **início** do processo de liberalização dos mercados. Essa idéia de consenso prévio sobre o total dos temas em debate, com os acordos sendo negociados como um conjunto único pelos 34 países signatários da ALCA, constitui-se no chamado *single undertaking*, um modelo de negociação já adotado na Rodada Uruguai do GATT-OMC.

Outra decisão tomada na II Reunião de Cúpula das Américas foi a de que os acordos regionais preexistentes seriam mantidos após 2005, que haveria uma convergência gradual e ordenada dos grupos sub-regionais, os quais serviriam de base para a formação da ALCA como um todo, os chamados *building blocks*.

Outro fator que também pode retardar a ALCA é a dificuldade que o Presidente dos EUA vem encontrando para aprovar o regime de *fast track* para a ALCA, pelo qual o mandatário norte-americano poderá negociar acordos comerciais internacionais sem que o Congresso possa alterá-los, apenas aprová-los ou rejeitá-los.

O argumento brasileiro a favor da protelação da ALCA é que a integração do Mercosul, o processo de abertura unilateral iniciado em 1990 e os compromissos assumidos na OMC exigiram do País um processo de adaptação que ainda não está concluído, retirando-lhe, pois, as condições ideais para enfrentar as fortes negociações exigidas para a consolidação da ALCA. Assim, no entendimento do Governo brasileiro, a abertura deveria iniciar-se e não terminar em 2005, já que esse novo bloco econômico significaria um “segundo choque liberal” para o Brasil, e este, no momento, não estaria preparado para enfrentar tamanho impacto, decorrente da esperada introdução dos produtos norte-americanos no País.

“Por iniciativa do governo Collor, já em 1990, e desde então, foram desmontados todos os controles quantitativos sobre as importações — fator crucial para a abertura econômica — e, paralelamente, promovida uma forte rebaixa tarifária. Entre 1987 e 1990 a tarifa média já havia caído de 51 para 32,2%, atingindo, em 1996, o nível de 12,1% (...).

“Assim, a tarifa média brasileira é inferior à da Colômbia e da Argentina e pouco superior à do Chile, cuja economia é tida como escancarada ao exterior.

.....

“O ímpeto de abertura foi tão grande que ela não foi nem percebida nem acompanhada pela criação de mecanismos de defesa contra a concorrência externa desleal, a exemplo dos Estados Unidos ou mesmo da Argentina.” (Serra, 1998, p.20-21).

Uma comparação entre as estruturas tarifárias de vários países pode ser apreciada na Tabela 58 do Anexo 1.

Estudo realizado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) mostra que o zeramento das tarifas de importação entre o Brasil e os EUA

aumentaria duas vezes mais as exportações deste último para o Brasil do que as exportações brasileiras para os EUA, sendo que os setores mais atingidos seriam o automobilístico e o de brinquedos, embora todas as indústrias tradicionais e mesmo os setores mais modernos, mas atrasados tecnologicamente, fossem afetados (Que impactos..., 1998).

Outro aspecto que faz se preverem dificuldades no processo de formação da ALCA, segundo Baumann, é que "(...) a maior parte dos produtos de interesse do Brasil numa negociação de uma área de livre comércio com os Estados Unidos estaria numa potencial lista de exceções americana" (Baumann, 1995, p.60).

No caso do Brasil, deve também ser levado em conta que o peso relativo do mercado norte-americano na pauta de exportações do País é menor do que para a maioria dos países da América Latina, ou seja, a dependência brasileira em relação ao mercado dos EUA é menor, não se justificando, pois, os custos da adesão, os quais poderiam até, temem alguns, ultrapassar a abrangência da liberalização comercial, atingindo outros setores da economia:

"Além dos custos de ajustamento setorial previsíveis em qualquer processo de concessões bilaterais, poderia haver necessidade de compromissos paralelos em termos de disciplina macroeconômica e desregulamentação interna, que implicariam uma revisão nos padrões de intervenção pública e política econômica" (Baumann 1995, p.60).

A experiência de concessões feitas pelo México, quando da adesão desse país ao NAFTA, mostrou que, muito mais do que uma negociação entre nações soberanas, o que se viu foi uma adesão ao esquema norte-americano, que incluía acordos sobre liberalização administrada, salvaguardas, regras de origem estritas, concorrência desleal, investimentos, propriedade intelectual e soluções de controvérsias (Almeida, 1994). E nada indica que os acordos para a formação da ALCA serão muito diferentes.

Além das eventuais restrições à capacidade dos países latino-americanos de definirem políticas próprias em setores sensíveis, como serviços, especialmente propriedade intelectual, proteção de investimentos, etc., o custo dos ajustes também se abateria sobre parcelas da população: consumidores e exportadores tenderiam a ganhar, mas produtores e trabalhadores em setores atingidos pela abertura perderiam (Área...,1993).

Outro risco que o Brasil correria ao entrar na ALCA é que, dada a concorrência dos produtos norte-americanos, canadenses e mexicanos, a economia brasileira poderia ficar limitada à especialização em áreas restritas da produ-

ção, com imediata repercussão sobre as exportações de produtos manufaturados pelo País (Área..., 1993).

O Brasil, dentre os países latino-americanos, é o mais importante na negociação da ALCA, além de ser a economia menos complementar em relação ao NAFTA no que tange à sua estrutura econômica. A partir do esperado desvio de comércio em favor do NAFTA para os produtos manufaturados, o País poderia acentuar novamente sua antiga posição agrário-exportadora (Serra, 1998, p.18).

Um dos argumentos em prol da adesão do Brasil à ALCA relaciona-se com a inclusão do México no NAFTA e com o desvio de comércio provocado pelos produtos mexicanos. No dizer de Baumann:

“(...) esse desvio para o Brasil seria de quase sessenta milhões de dólares, afetando de imediato as exportações brasileiras de sucos de fruta, radioreceptores, veículos, calçados com sola de couro, vestuário, preparações de frutas e cerâmicas e louças. Ao longo do tempo, os investimentos estimulados pelo processo de integração poderiam eventualmente ampliar a magnitude e a abrangência setorial desse desvio” (Baumann 1995, p.59).

Nesse caso, haveria uma possibilidade de recuperar mercado ao entrar na ALCA.

Outros custos da não-adesão do Brasil à ALCA estariam relacionados com a posição de desvantagem no mercado norte-americano em relação a outros países latino-americanos que venham a fazer parte da ALCA e com o risco de deslocamento nos mercados desses países, sem contar a alegada perda de oportunidades para garantir a manutenção de acesso ao mercado norte-americano.

Em relação ao fluxo de investimentos diretos, o argumento a favor da entrada do País na ALCA é que não só atrairia novos investimentos provenientes dos Estados Unidos, como a não-adesão pelo Brasil, aliada à admissão de outros países da América Latina na área de integração, poderia desviar o fluxo de capital para estes últimos, em detrimento do território brasileiro.

Outro argumento utilizado por aqueles que defendem a entrada do Brasil na ALCA é que, sem a inclusão do Brasil, não seria de interesse dos norte-americanos a formação desse bloco regional, o que daria ao País maior poder de barganha, pois o principal estímulo para os EUA estaria na possibilidade de acesso preferencial ao mercado brasileiro, o qual responde, isoladamente, por substancial parcela do Produto Interno Bruto (PIB) latino-americano, além de ser uma das poucas regiões do mundo onde os EUA apresentam superávit no comércio exterior. Porém,

“(...) tanto quanto o fator econômico possa pesar, o alvo número um dos Estados Unidos é o Mercosul, que detém 10% do mercado das Américas e, dentro deste, o Brasil, que detém dois terços do mercado da região correspondente. Ou seja, para os Estados Unidos o sucesso econômico da ALCA significa principalmente acesso ainda maior ao mercado brasileiro e, não esqueçamos, às fatias dos mercados latino-americanos hoje ocupados pelo Brasil” (Serra, 1998, p.18).

“Particularmente em relação aos Estados Unidos, graças à abertura brasileira e à posterior retomada do crescimento, entre 1992-1996, as importações do Brasil aumentaram cinco vezes mais do que as suas exportações (137 contra 32%). A partir de 1995, e pela primeira vez desde 1980, os Estados Unidos passaram a obter caudalosos superávits comerciais com o Brasil. Nos sete primeiros meses de 1997, 46% do déficit comercial brasileiro foram ‘explicados’ pelo saldo comercial negativo com os EUA.” (Serra, 1998, p.22).

Paralelamente, os diferentes processos de integração que se desenvolvem na Europa e na Ásia — onde áreas de preferência são definidas tanto formal quanto informalmente — dificultam ainda mais a definição de uma estratégia de inserção por parte do Brasil, já que, tanto no Velho Continente quanto no Oriente, o País não representa uma área prioritária.

Em relação à Europa — apesar das tratativas iniciais de criação de uma zona de livre-comércio entre o Mercosul e a União Européia —, o Brasil, embora desempenhe um papel importante como receptor de investimentos europeus e mantenha relações comerciais significativas, encontra-se longe das prioridades europeias de integração. As prioridades da Europa concentram-se na própria Europa e na África. Países vizinhos, que ainda estão fora da União Européia, tanto na Europa Ocidental quanto na Central e na Oriental, são privilegiados na política de comércio externo da UE, muitos deles já se encaminhando em direção a uma integração futura com essa região. A região mediterrânea do norte da África (exportadora de produtos agrícolas e têxteis) encontra-se, igualmente, em uma área de interesse integratório por parte da UE. Através do Acordo de Lomé, ex-colônias europeias da África, Caribe e Pacífico — cujo comércio se concentra em produtos agrícolas, têxteis e minerais — também se incluem entre os beneficiados, através de acordos de cooperação comercial, econômica e financeira com a União Européia.

No bloco asiático, o interesse pelo Brasil ainda é restrito. Mesmo o Japão, cuja carência de recursos naturais é conhecida, está longe de uma aproximação efetiva do Brasil em termos de acordos comerciais de integração.

Sua opção de investimentos também se concentra na própria Ásia, e seu interesse está mais voltado para a construção de um bloco asiático coordenado para enfrentar os blocos europeu — UE — e norte-americano — NAFTA — (Thorstensen, Nakano, Lozardo, 1994).

Do mesmo modo, a ALCA, além das restrições à sua formação apresentadas pelo lado brasileiro, pelo lado dos países do NAFTA, especialmente os EUA, encontra dificuldades à sua criação, demonstradas por alguns segmentos da sociedade que se sentem prejudicados em seus interesses. Não só existe uma estratégia de aproximação com os países da Bacia do Pacífico, como um forte protecionismo por parte dos EUA para setores menos competitivos, como o automobilístico, o eletrônico, o siderúrgico, o têxtil e o agrícola, sem contar a prática do unilateralismo na aplicação de sanções e retaliações — apesar da proibição imposta a esse tipo de medida pela OMC sem um prévio julgamento dessa organização sobre o assunto em demanda.

É no espaço hemisférico da América do Sul que se apresentam as melhores chances de uma integração regional efetiva para o Brasil, não só se consolidando o Mercosul, como se estendendo a liberalização comercial para o resto da região. Tal opção, entretanto, não significaria o abandono de uma visão multilateral para o comércio exterior brasileiro, pois, embora a aposta no regionalismo sul-americano seja importante, principalmente pelas maiores oportunidades para os produtos industrializados, outros mercados não podem ser esquecidos, mesmo que, até o momento, ainda pouco explorados. Tal é o caso do continente africano. Embora com pouca participação na estrutura das exportações brasileiras, essa região poderia tornar-se um mercado adicional para industrializados brasileiros, o que seria facilitado através de acordos comerciais entre o Brasil e países africanos, à semelhança do que já vem sendo feito em relação à América Latina.

“(…) no continente africano imagina-se que a África do Sul poderá liderar um processo de integração econômica semelhante ao Mercosul, o que facilitaria ao exportador brasileiro o acesso aos mercados de Zimbábue, Namíbia, Angola e Moçambique, a partir de certas vantagens em termos culturais e afinidades históricas: supõe-se que o fato de o Brasil ser o segundo maior país em termos de população negra (depois da Nigéria) deveria facilitar a aproximação.” (Baumann 1995, p.57).

A China vem despontando como um bom mercado para as exportações brasileiras e já ocupa o segundo lugar entre os países asiáticos que mais compram do Brasil, perdendo apenas para o Japão. Mesmo tendo perdido posição em 1998 devido à crise, o continente asiático e especialmente a China, pelo tamanho de sua população, deveriam ser vistos como uma alternativa de diversi-

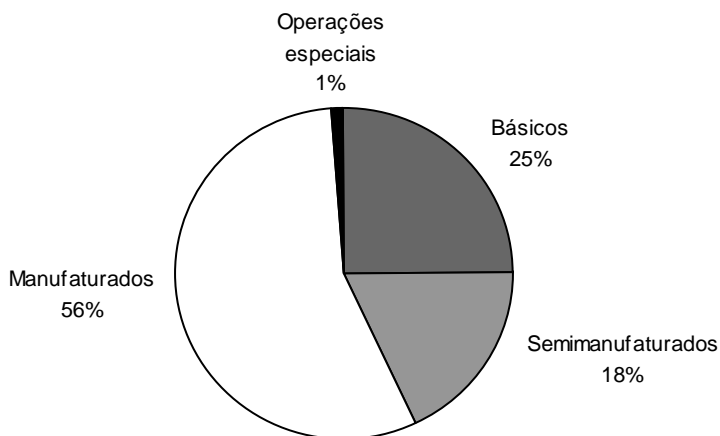
ficação de mercado, apesar da posição marginal representada pelo Brasil no comércio exterior asiático.

Também a ocupação de um espaço marginal nos países desenvolvidos e mercados ricos que crescem mais tem de ser levada em conta.

Outro aspecto relacionado com o binômio regionalismo *versus* multilateralismo diz respeito à significativa importância dos produtos básicos e semimanufaturados na pauta de exportação do Brasil e cujos principais mercados estão fora do bloco das Américas. Mesmo se reconhecendo o papel dos manufaturados, o País não deve desconsiderar os outros dois setores, cuja participação na pauta supera os 40%.

Gráfico 1

Média das exportações brasileiras por fatores agregados — 1995-98



FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC.

Segundo Baumann (1995, p.55), uma

“(...) estratégia de inserção internacional seria concentrar esforços de comercialização de manufaturas nos mercados latino-americanos (consolidando uma estrutura já estabelecida) e explorar as vantagens

comparativas em recursos naturais no comércio com a OCDE e outros países”.

Por outro lado, ainda de acordo com o autor, países ricos em recursos naturais (China, Índia, Indonésia e Rússia, dentre outros) e cuja participação no comércio internacional tem sido crescente nos últimos anos podem dificultar a atuação brasileira nesse sentido.

Dada a dimensão assumida pelos movimentos de capital, determinando o processo de globalização da economia e alastrando-se para outras áreas de influência, a escolha de uma política de inserção internacional baseada no multilateralismo ou no regionalismo também deveria levar em conta os fluxos de capital. Isto porque a globalização da produção, com o aumento do investimento externo direto, vem assumindo um papel crescente nos processos de integração regional. No caso brasileiro, os investimentos diretos aqui realizados provêm especialmente da Europa, embora capitais norte-americanos e asiáticos se façam presente. Complementarmente,

“(…) tem aumentado no Brasil a importância relativa das exportações de subsidiárias a suas matrizes, assim como a interação produtiva refletida no comércio intra-setorial.

.....

“(…) existem determinantes dos fluxos de comércio que não são contemplados pelo enfoque tradicional, e para os quais o atributo de origem do investimento está associado à complementação produtiva, e portanto, ao potencial de intercâmbio.

.....

“(…) existe um padrão de complementaridade produtiva que não apenas é maior no intercâmbio com a Europa e com outros países da América Latina, como mais diversificado do que o que se observa no comércio com os Estados Unidos e Canadá” (Baumann, 1995, p.65, 71).

De modo geral, a inserção internacional do País tem sido analisada pelo ângulo comercial, onde são discutidos os fluxos de mercadorias, a criação e o desvio de comércio e o grau de competitividade das exportações em relação a produtos e a mercados. Aspectos como o fluxo de capital, a administração do comércio decorrente de decisões internas às firmas — em especial as multinacionais — e a geopolítica, por exemplo, mais raramente são levados em conta, embora sejam importantes para a orientação de uma política externa voltada para o multilateralismo ou para o regionalismo.

Sob o aspecto comercial, de 1995 a 1998, a participação do Mercosul nas exportações brasileiras elevou-se a uma taxa média anual de 9,70%, ao contrá-

rio dos demais países da ALADI (exceto México), cuja participação diminuiu 0,45% ao ano no período em apreço. Assim, o crescimento da ALADI nas exportações do Brasil é devido inteiramente ao bom desempenho das vendas para o Mercosul (Tabela 1). Paralelamente, tanto a UE quanto o NAFTA registraram aumento nas suas participações a taxas anuais bem mais modestas (1,34% e 1,17% respectivamente), enquanto a Ásia (exclusive Oriente Médio) apresentou um declínio anual de 14,20% nessa participação (Tabela 1). A crise asiática não só reduziu o valor das exportações brasileiras para esse continente, como, ao apresentar redução de valores, levou a que outras regiões elevassem sua participação.

Nos anos em apreço na Tabela 1, o País apresentou um redirecionamento de suas vendas para o bloco das Américas, já que o NAFTA e a ALADI, juntos, responderam por 46,18% das exportações brasileiras em 1998 contra 41,11% em 1995, o que poderia ser interpretado como um encaminhamento para uma regionalização. Tal mudança de destino, porém, até o momento, não chega ainda a se constituir em uma concentração de mercado no bloco americano, de modo a descaracterizar o caráter multilateralista do comércio externo brasileiro, já que são as vendas para o Mercosul as principais responsáveis por essa concentração, conforme pode ser observado na Tabela 1, e mais de 50% das vendas externas do País ainda se dirigem para fora da zona das Américas.

Uma análise das exportações brasileiras, por grupos de produtos, segundo fatores de produção e/ou competição (Tabela 2), embora prejudicada pela elevação acentuada da participação do item Outros (onde não é possível identificar o produto exportado), permite concluir que, entre 1990 e 1997, dentre os produtos primários, apenas os bens agrícolas elevaram sua participação na pauta de exportações. Quanto aos semimanufaturados, o aumento na participação ocorreu somente para os semimanufaturados agrícolas intensivos em capital, e, entre os manufaturados, essa elevação ocorreu apenas para os manufaturados provenientes de indústrias intensivas em diferenciação⁸.

⁸ Entende-se como produtos intensivos em diferenciação aqueles "(...) cujas fontes de vantagens competitivas estão associadas à capacitação em inovar na diferenciação e na adaptação de produtos a características de demandas muito variadas, como máquinas e ferramentas" (Exportação..., 1998, p.11).

Tabela 1

Participação percentual, por blocos econômicos, das exportações do Brasil — 1995-98

BLOCOS	1995	1996	1997	1998	MÉDIA (1995- -98)	TAXA MÉDIA DE VARIÇÃO ANUAL (1)
União Européia (UE)	27,76	26,88	27,39	28,84	27,72	1,34
Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)	20,38	21,46	24,10	24,10	22,51	6,39
Mercado Comum do Sul (Mercosul) (1)	13,23	15,30	17,07	17,37	15,74	9,70
Demais países da ALADI (exclui- sive o México) (1)	7,15	6,16	7,03	6,74	6,77	-0,45
NAFTA	20,73	21,71	20,17	22,08	21,17	1,17
Ásia (exclusive Oriente Médio) ..	17,61	16,37	14,59	10,98	14,89	-14,20
África	3,41	3,20	2,87	3,23	3,18	-2,68
Oriente Médio	2,75	2,82	2,75	3,15	2,87	3,89
Europa Oriental	2,12	2,21	2,48	2,27	2,27	3,25
Demais países da Europa Ocidental	1,72	1,78	1,43	1,60	1,63	-4,27
Demais países da América La- tina	0,69	0,76	1,03	0,82	0,83	8,57
Demais países da América	0,50	0,49	0,70	0,68	0,59	13,64
Mercado Comum Centro-Ame- ricano (MCCA)	0,47	0,34	0,38	0,49	0,42	2,39
Oceania	0,75	0,62	0,55	0,41	0,58	-17,57
Comunidade e Mercado Co- mum do Caribe (Caricom)	0,33	0,30	0,26	0,29	0,30	-5,17
Provisão de navios e aeronaves	0,78	1,05	1,32	1,03	1,05	11,22
Não declarados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

(1) Calculada a partir de uma regressão exponencial.

Tabela 2

Exportações, por grupos de produtos, segundo fatores de produção e/ou competição, do Brasil — 1990, 1993 e 1997

(%)

GRUPOS DE PRODUTOS	PARTICIPAÇÃO NA PAUTA DE EXPORTAÇÕES			CRESCIMENTO SOBRE O VALOR EXPORTADO 1997/1990
	1990	1993	1997	
PRODUTOS PRIMÁRIOS	21,1	17,0	19,5	6,5
Agrícolas	12,1	10,2	13,3	9,2
Minérios	9,0	6,8	6,2	2,2
Energéticos	0,0	0,0	0,0	25,0
PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS	77,6	82,2	71,7	6,5
Semimanufaturados	32,2	30,2	27,8	5,5
Agrícolas intensivos em trabalho	16,3	15,5	12,9	4,3
Agrícolas intensivos em capital	5,4	6,1	7,7	13,3
Minerais	8,3	7,0	6,6	4,2
Energéticos	2,2	1,7	0,6	-10,6
Manufaturados	45,4	52,2	43,8	7,2
Indústrias intensivas em trabalho	9,4	12,3	8,9	6,9
Indústria intensivas em economias de escala	20,8	23,7	19,2	6,5
Indústrias intensivas em diferenciação	9,6	11,0	10,7	9,4
Indústrias intensivas em P&D	5,6	4,9	5,1	6,2
OUTROS	1,3	0,8	8,8	42,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	-

FONTE DOS DADOS BRUTOS: Exportação e desenvolvimento (1998). Porto Alegre : Secretaria da Coordenação e do Planejamento. (Projeto RS 2010). p.45-49.

Mesmo tendo voltado seu mercado para o continente americano (principal mercado para os produtos industrializados exportados pelo Brasil), o País teve aumento de participação nas suas vendas de produtos agrícolas, tanto *in natura* quanto semimanufaturado intensivo em capital, cujos principais mercados estão fora do bloco das Américas. São produtos com elevado componente de recursos naturais e com certo grau de transformação. Ressalte-se, porém, que o mercado mundial para produtos intensivos em recursos naturais cresce a taxas mais baixas do que o mercado para produtos mais especializados, o que contribui para o País ainda continuar posicionado preponderantemente em um mercado cuja demanda é pouco dinâmica.

Por outro lado, merece destaque o aumento na participação dos produtos manufaturados intensivos em diferenciação, cujo mercado, além disso, é mais dinâmico. Nesse caso, o Brasil destaca-se em relação aos demais países da América Latina, não só pela capacidade de produzir bens mais diferenciados — que possibilita a inserção em mercados mais especializados — como pelo tamanho de seu mercado interno, o que lhe permite usufruir de ganhos de escala em proporção bem maior do que seus parceiros latino-americanos. Entretanto, frente à produção norte-americana, a indústria brasileira deixa de ser competitiva, já que os EUA, em relação a esse tipo de mercadoria, se mostra um fornecedor mais vantajoso. Daí, em parte, a resistência do Brasil no que se refere à ALCA. Um zeramento de tarifas certamente implicaria desvio de comércio do Brasil para os EUA por parte de seus parceiros comerciais latino-americanos. Já uma zona de livre-comércio na América do Sul, com certeza, favoreceria a inserção de manufaturados brasileiros nessa região, à semelhança do que já vem ocorrendo no Mercosul, além de propiciar a criação de comércio na região e o benefício de economias de escala, embora a limitação dada pelo tamanho do mercado quando se pensa em crescimento continuado das exportações.

O melhor direcionamento da política comercial do País — se multilateral ou regional — e o ritmo do processo de integração ainda estão indistintos, bem como os efeitos deste último sobre a economia brasileira. Daí a necessidade de se aprofundarem os estudos sobre o tema para melhor se avaliarem os ganhos e as perdas daí decorrentes.

Um desses estudos foi realizado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), sob encomenda do Governo Federal, para avaliar qual a alternativa mais interessante para o Brasil: se um acordo de livre-comércio com os países da América do Sul, se um semelhante envolvendo o Mercosul e a UE, ou se a formação da ALCA. E a conclusão foi que, dentre os três, o acordo Mercosul-UE seria a opção mais vantajosa para o Brasil, embora a melhor alternativa para o País ainda fosse priorizar as negociações multilaterais no âmbito da OMC (Ferrari, 1999).

Ainda de acordo com o estudo da FGV, as exportações brasileiras também sofreriam alterações em seu perfil: um acordo com a UE reforçaria o perfil do Brasil de fornecedor de produtos agropecuários. Como as exportações do País para a UE estão concentradas em produtos do complexo agropecuário e o mercado europeu impõe fortes barreiras tarifárias e não-tarifárias para esse setor, o zeramento das tarifas levaria a fortes aumentos nas vendas desses produtos para a Europa. Por outro lado, o acordo da ALCA levaria a um comportamento inverso das exportações, com as vendas de produtos manufaturados crescendo em níveis superiores às de agropecuários (Ferrari, 1999).

Em relação às importações, os desembarques de produtos agropecuários aumentariam moderadamente, na hipótese da criação da ALCA, e de forma mais acentuada, no caso do acordo com a UE. Já a ALCA levaria a um aumento nas importações de manufaturados pelo Brasil. Além disso,

“O estudo acrescenta que a Europa embarcaria para o Brasil maior volume de produtos que contam com certa complementaridade com a produção local. A ALCA, entretanto, levaria ao aumento dos desembarques de mercadorias que concorrem com as de origem brasileira” (Marin, 1999, p.2-5).

Outra conclusão do trabalho realizado pela FGV é que a criação da área de livre-comércio com apenas um dos blocos (ALCA ou UE) levaria a uma queda generalizada das exportações brasileiras para os demais, inclusive para o Mercosul, gerando uma concentração do comércio brasileiro em direção ao bloco participante do acordo de integração. A partir dessa constatação é que se reforça a prioridade do Brasil pela negociação multilateral, nos moldes da OMC.

Outra alternativa decorrente das análises seria o estabelecimento da ALCA paralelamente a um acordo de livre-comércio com a UE (Marin, 1999, p.2-5). Neste último caso, os riscos do direcionamento único, rumo a um bloco, seriam menores, já que duas vias estariam sendo traçadas: uma para a América e outra para a Europa.

A idéia de acordos preferenciais no âmbito regional, associados a uma política multilateral menos protecionista, tem constituído a tendência das relações comerciais latino-americanas, tendo sido chamada pela Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL) de “regionalismo aberto”. No enfoque cepalino, o regionalismo aberto seria:

“(...) la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carater preferencial y aquella impulsada basicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general” (REGIONALISMO..., 1994 p.12).

“Lo que diferencia al regionalismo abierto de la apertura y de la promoción no discriminatoria de las exportaciones es que comprende un ingrediente preferencial, reflejado en los acuerdos de integración y reforzado por la cercanía geografica y la afinidad cultural de los países de la región ” (Ibid., 1994, p. 13).

Assim, a política comercial brasileira, com ênfase no multilateralismo, no Mercosul e nos acordos de integração com a América de Sul pode ser inserida

dentro da atual tendência latino-americana de regionalismo aberto, destacada pela CEPAL. Atua em conformidade com o projeto integracionista da ALADI, ao mesmo tempo em que fortalece o espaço sul-americano. Por outro lado, as propostas em torno da ALCA ou da UE são entendidas como mudanças de rumos da política comercial brasileira, conforme Pereira:

“Os acordos no âmbito da ALADI decorrem da necessidade de renegociar o patrimônio histórico (as preferências tarifárias da ALADI) e ao mesmo tempo são iniciativas que consolidam a estratégia de fortalecimento do espaço sul-americano, liderado pelo Mercosul. As propostas em torno da ALCA e da União Européia são iniciativas motivadas principalmente por ações e interesses dos Estados Unidos e de países europeus, não constando da agenda prioritária do Mercosul.

“Enquanto os acordos no âmbito da ALADI provocam debates localizados sobre os efeitos da liberalização comercial, a proposta em torno da ALCA ou da União Européia são entendidas como mudanças de rumos da política comercial brasileira. Uma abertura comercial irrestrita a economias grandes significaria, em parte, a opção pela renúncia do uso de políticas comerciais como instrumento de estímulo setorial. Nesse contexto, é preferível uma liberalização unilateral à multilateral. A estrutura de comércio do Mercosul não aponta uma área preferencial óbvia para a escolha de uma opção, seja esta com a ALCA ou com a União Européia” (Pereira, 1999, p. 14).

Dada a política comercial praticada pelo País, mais voltada para o multilateralismo, e uma forte pressão de alguns setores produtores de mercadorias com maior valor agregado (cujo principal mercado é o continente americano) para que haja um redirecionamento orientado para esse bloco, importa saber qual das duas alternativas seria mais interessante para o Rio Grande do Sul, o que será feito após uma rápida comparação das estatísticas de exportação do Brasil e dos cinco principais estados exportadores do País.

3 - PERFIL COMPARATIVO DAS EXPORTAÇÕES GAÚCHAS

Historicamente, o Rio Grande do Sul vem ocupando o terceiro lugar entre os estados brasileiros que mais exportam, perdendo apenas para São Paulo e Minas Gerais.

Tabela 1

Participação percentual média das exportações de estados selecionados nas exportações brasileiras — 1995-98

DISCRIMINAÇÃO	PARTICIPAÇÃO %
São Paulo	34,71
Minas Gerais	13,31
Rio Grande do Sul	11,46
Paraná	8,49
Santa Catarina	5,40
Subtotal	73,37
Outros estados	26,63
TOTAL	100,00

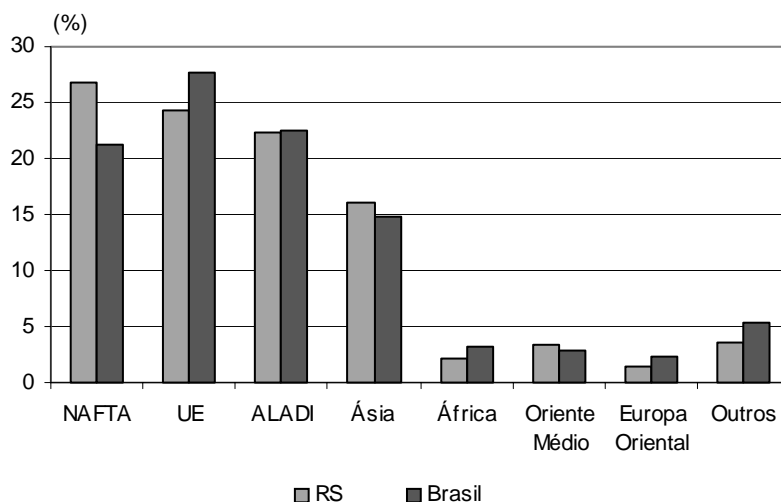
FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Uma análise do destino das exportações gaúchas e brasileiras no período 1995-98 mostra que, na média desses quatro anos, o principal mercado para as exportações do RS foi o NAFTA, seguido da UE e, depois, da ALADI, enquanto para o Brasil, a maior participação média foi da UE, seguida da ALADI, ficando o NAFTA em terceiro lugar.

Entretanto, tomando-se como referência o destino das exportações, ano a ano, observa-se que, nos últimos anos, o RS mantém um perfil um pouco diferente do brasileiro, já que seus principais mercados, desde 1997, têm sido a ALADI e o NAFTA, com a UE ocupando o terceiro lugar.

Gráfico 1

Média das exportações do Brasil e do Rio Grande do Sul — 1995-98



FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC/ Sistema Alice.

Os últimos anos da década de 90 vêm mostrando um crescimento na participação da ALADI nas exportações gaúchas, exclusivamente devido ao Mercosul, que, desde a sua implantação, vem ganhando espaço na pauta de exportações do Estado. Os demais países da ALADI, inclusive, vêm perdendo participação (-0,72% ao ano), reproduzindo a situação brasileira, onde também, à exceção do Mercosul, os outros membros da ALADI estão cedendo lugar em relação ao destino das exportações do Brasil (-0,45% ao ano), conforme pode ser observado na Tabela 2 deste capítulo e Tabela 1 do Capítulo 2 respectivamente.

Em 1995, a ALADI representava 20,38% das exportações brasileiras, dos quais 13,23 pontos percentuais eram representados pelo Mercosul. Em 1998, essas participações elevaram-se para 24,10% e 17,37, respectivamente, graças ao Mercado Comum do Sul. Para o RS, entretanto, a evolução das relações com a ALADI foi bem mais significativa devido ao Mercosul. Enquanto a participação da ALADI elevou-se 5,74 pontos percentuais (passando de 19,94% para 25,68%), para o Mercosul a elevação foi de 6 pontos percentuais (13,70% em 1995 contra 19,70% em 1998), indicando, assim, que os ganhos da ALADI deve-

ram-se também ao Mercosul, o que pode ser explicado, em grande parte, pela proximidade geográfica do Estado com os três outros países-membros do Mercosul (Tabelas 1 do Capítulo 2 e Tabela 2 deste).

A União Européia e o NAFTA também vêm perdendo posição, com taxas negativas de variação anual no seu percentual de participação das exportações do Estado bem mais significativas do que o dos países latino-americanos fora do Mercosul, já que, anualmente, a taxa média de variação dessa participação foi de -6,50% e -5,57% respectivamente. Tal comportamento difere da média nacional, que apresenta taxas de crescimento positivas, embora pequenas, para os dois blocos (1,34% ao ano para a UE e 1,17% para o NAFTA, conforme a Tabela 2).

Tabela 2

Participação percentual das exportações do RS por blocos econômicos — 1995-98

BLOCOS	1995	1996	1997	1998	MÉDIA (1995- -98)	TAXA MÉDIA DE VARIÇÃO ANUAL (1)
ALADI	19,94	21,10	22,90	25,68	22,41	8,77
Mercosul	13,70	15,82	17,32	19,70	16,64	12,52
Demais países da ALADI (exclusive o México)	6,24	5,28	5,58	5,98	5,77	-0,72
NAFTA	27,08	30,72	25,60	23,77	26,79	-5,57
União Européia	28,99	22,25	22,66	23,03	24,23	-6,50
Ásia (exclusive Oriente Mé- dio)	15,38	15,76	18,93	14,28	16,09	-0,39
Oriente Médio	2,19	3,31	2,82	5,00	3,33	26,06
África	1,75	1,91	1,81	2,78	2,06	14,28
Europa Oriental	1,18	1,70	1,68	1,27	1,46	2,11
Demais países da América Latina	0,57	0,61	0,64	1,06	0,72	21,03
Demais países da Europa Occidental	0,68	0,73	0,97	0,95	0,83	13,73
Oceania	1,09	1,00	0,97	0,78	0,96	-9,82
MCCA	0,42	0,27	0,38	0,65	0,43	17,96
Caricom	0,15	0,11	0,12	0,13	0,13	-3,36
Demais países da América ..	0,20	0,14	0,11	0,13	0,15	-14,22
Provisão de navios e aeronaves	0,36	0,37	0,40	0,49	0,41	10,55
Não declarados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00

FONTES DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

(1) Calculada a partir de uma regressão exponencial.

Desse modo, as exportações do Brasil continuam mantendo a UE como seu principal destino, embora a ALADI — graças ao Mercosul — venha apresentando crescimento em seu percentual de participação, passando a ocupar, desde 1997, a segunda posição como maior mercado das exportações do País.

O NAFTA, segundo mercado para o RS e terceiro para o Brasil em 1998, depois de representar 30,72% das vendas do Estado em 1996, caiu para 23,77% em 1998. Para o Brasil — onde participou com 20,73% em 1995 —, esse bloco respondeu por 22,08% em 1998 (Tabela 1 do Capítulo 2 e Tabela 2 deste).

A União Européia, depois da queda verificada no início da década, vem elevando sua participação nas exportações do País, nos últimos anos, passando de 27,76% em 1995 para 28,84% em 1998. Entretanto o RS registra um comportamento diferenciado em relação a esse bloco, perdendo 5,96 pontos percentuais entre 1995 e 1998 (28,99% e 23,03% respectivamente).

E a Ásia, que até 1997 representava um mercado francamente em expansão para as exportações do Estado, em 1998, em função da crise cambial que se abateu sobre esse continente em 1997, teve sua participação diminuída, deixando uma indefinição quanto ao seu comportamento futuro. Desempenho diferente foi registrado pelo País como um todo, onde a participação asiática já vinha decrescendo desde antes da crise que se abateu sobre aquele continente, com taxas médias anuais de variação na participação das exportações do Brasil da ordem de -14,20%, conforme pode ser observado na Tabela 2 deste capítulo e na Tabela 1 do Capítulo 2.

Além dos quatro blocos anteriormente referidos, também em relação às demais regiões do mundo, o RS tem um comportamento que difere um pouco do brasileiro, no que tange ao destino de suas exportações. Para os gaúchos, o quinto mercado absorvedor de suas vendas externas encontra-se no Oriente Médio, seguido pela África e pela Europa Oriental. No caso do Brasil, o quinto mercado é a África, seguido pelo Oriente Médio e pela Europa Oriental. Vale destacar, contudo, o comportamento bem mais oscilante do Oriente Médio em relação às exportações gaúchas do que em relação ao resto do País, pois, se para o Brasil a participação dessa região tem sido mais ou menos constante, para o Estado, nos últimos quatro anos, as variações na participação têm sido bem mais significativas, indicando uma certa instabilidade nas vendas para aquela região, por parte do RS (Tabela 1 do Capítulo 2 e Tabela 2 deste). Já o mercado africano, que para o Brasil, à exceção de 1998, vinha perdendo participação, para o RS manteve-se relativamente estável até 1998, quando elevou sua participação para 2,78%.

Uma comparação entre o destino das exportações gaúchas e o dos principais estados exportadores do País mostra que o RS, em 1998, foi o segundo estado brasileiro no que se refere à concentração das vendas para o bloco das Américas, perdendo apenas para São Paulo.

Tabela 3

Principal destino das exportações estaduais e do Brasil — 1998

(%)

REGIÃO EXPORTADORA	30 PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO			DEMAIS PAÍSES	TOTAL
	Bloco das Américas (A)	Outras Regiões (B)	Total (A+B)		
SP	62,14	26,55	88,70	11,30	100
MG	32,16	58,85	91,01	8,99	100
RS	49,06	40,03	89,09	10,91	100
PR	20,83	65,79	86,62	13,38	100
SC	45,44	45,07	90,51	9,49	100
Brasil	43,32	43,21	86,53	13,47	100

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DECEX/GEREST.

Os 30 principais países de destino de cada uma dessas unidades da Federação, bem como do Brasil, respondem, para todos eles, por mais de 86% do total das vendas externas, percentual bastante significativo para definir o perfil exportador de cada um desses estados. Em 1998, São Paulo concentrou, no mínimo, 62,14% de suas vendas externas para o bloco das Américas, enquanto o RS dirigiu pelo menos 49,06% de suas exportações para esse bloco¹. Para o Brasil, esse percentual mínimo foi de 43,32%. Enquanto Santa Catarina apresentou um perfil semelhante ao do Brasil, com 45,44%, Paraná e Minas Gerais tiveram a maior parte de suas vendas externas voltadas para outras regiões fora do continente americano, o qual absorveu 20,83% e 32,16% respectivamente, indicando para esses dois Estados um perfil mais voltado para o resto do mundo, fora do bloco americano.

¹ Os países que compõem o bloco das Américas na Tabela 3 encontram-se discriminados nas Tabelas 4, 5, 6, 7, 8 e 9 do Anexo 1. Como os demais países do continente americano não constam na lista, estando incluídos no item "demais países", a participação do bloco americano no total das exportações do Brasil e dos cinco estados relacionados certamente é maior do que os números aqui apresentados.

Analisando-se as exportações desses cinco Estados, por fator agregado, é possível explicar o porquê da concentração nas vendas externas de SP no mercado americano e do direcionamento do mercado para outras regiões, no caso de Minas Gerais e Paraná.

O principal mercado para os produtos básicos exportados pelo Brasil tem sido a União Européia, cuja participação nas exportações desses produtos, em 1998, alcançou os 52%, seguida da Ásia, que participou em torno de 20%, com o restante destinando-se aos Estados Unidos (aproximadamente 7,5%), à ALADI (em torno de apenas 6,0%) e 14,5% para o resto do mundo (Bal. Com. Brasil., 1998, p.15).

Os semimanufaturados, cujo principal mercado era a Ásia, com a crise de 1997 naquele continente e a natural retração em suas importações, tiveram como principal mercado, em 1998, a União Européia (aproximadamente 28% das vendas), seguida dos Estados Unidos (24%), da Ásia (20%), do Oriente Médio (7%), da ALADI (6%), da Europa Oriental (5%) e do resto do mundo (em torno de 10%) (Bal. Com. Brasil., 1998, p.15).

Já os manufaturados concentraram-se na ALADI (em torno de 41%), nos Estados Unidos (24%) e na UE (19%), sendo que os restantes 16% destinaram-se aos demais blocos (Bal. Com. Brasil., 1998, p.15).

A partir desse mapeamento das exportações brasileiras, é possível concluir-se que existe uma relação entre a pauta de exportação dos estados e o destino das mesmas. As exportações de manufaturados pelo Brasil giram em torno de 56% da pauta de produtos exportados pelo País, enquanto o bloco das Américas recebe cerca de 44%, no mínimo, das exportações totais do Brasil. São Paulo é o estado com maior participação de produtos manufaturados em sua pauta de exportação (aproximadamente 85%), e o principal mercado para seus produtos está no bloco das Américas. Em 1998, esse bloco absorveu em torno de 62% das exportações paulistas, quando se consideram apenas os 30 principais países de destino. Já no Estado do Paraná, em 1998, as exportações de manufaturados responderam por, aproximadamente, 38% da pauta do Estado, e apenas em torno de 21% das vendas externas totais desse estado foram para o bloco americano, tendo se concentrado, principalmente, na Europa e na Ásia. Paralelamente, dentre os cinco principais estados exportadores, o Paraná é o que apresenta o maior percentual de participação de produtos básicos na sua pauta de exportação, enquanto São Paulo registra, para os mesmos produtos, a menor participação (Tabelas 3 e 4).

Tabela 4

Composição percentual, por fatores agregados, das exportações estaduais e do Brasil — média 1995-98

REGIÃO EXPORTADORA	BÁSICOS	SEMIMANUFATURADOS (A)	MANUFATURADOS (B)	INDUSTRIALIZADOS (A+B)	OPERAÇÕES ESPECIAIS	TOTAL
SP	6,32	7,56	84,97	92,53	1,15	100
MG	43,01	22,78	34,13	56,91	0,08	100
RS	31,62	12,73	55,21	67,94	0,44	100
PR	46,69	14,75	37,96	52,71	0,60	100
SC	31,42	5,20	63,36	68,56	0,02	100
Brasil	25,29	17,40	55,96	73,36	1,35	100

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DECEX.

Minas Gerais tem suas exportações assim distribuídas: 34% em bens manufaturados, aproximadamente 23% em semimanufaturados e 43% em básicos. Seu principal mercado está localizado na Europa, concentrando apenas um pouco mais de 32% de suas vendas no bloco das Américas. Já Santa Catarina foge um pouco do padrão, considerando-se que em torno de 63% de suas exportações são de produtos manufaturados e apenas em torno de 5% são de semimanufaturados e pouco mais de 45% de suas vendas externas totais se dirigem para o bloco das Américas. Santa Catarina também apresenta um padrão de distribuição regional bastante semelhante ao brasileiro, apesar de a composição de suas exportações, por fatores agregados, ser bem diferente da nacional (Tabelas 3 e 4).

Com uma participação dos produtos manufaturados na sua pauta de exportação em torno de 55%, semelhante à média nacional (cerca de 56%), o RS, entre 1995 e 1998, apresentou um perfil exportador um pouco mais regionalizado do que o Brasil, dirigindo, aproximadamente, 49% de suas vendas externas para o NAFTA e a ALADI, enquanto para o País o percentual correspondente ao conjunto desses dois blocos foi cerca de 44% (Tabela 1 do Capítulo 2 e Tabelas 2 e 4 deste).

A concentração em poucos produtos e poucas empresas é outro aspecto que deve ser considerado em uma análise comparativa das exportações gaúchas, frente aos demais estados exportadores. São Paulo, Rio Grande do Sul e Santa Catarina, cujas participações dos manufaturados superam os 50%, apresentam um perfil mais diversificado de suas pautas de exportação. Nesses estados, em 1998, os cinco principais capítulos da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) representam 52,87%, 54,92% e 57,21%, respectivamente, dos totais por eles exportados. Já Minas Gerais e Paraná — com índices de parti-

cipação mais elevados que os demais para produtos básicos — têm, respectivamente, 78,32% e 62,76% de suas exportações concentrados nos cinco principais capítulos da NCM por eles exportados (Tabela 5 deste capítulo e Tabelas 24, 30, 46 e 52 do Anexo 1).

Tabela 5

Exportações, por capítulos da Nomenclatura Comum do Mercosul, do Rio Grande do Sul — 1997 e 1998

CAPÍTULOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ% B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
64 - Calçados, polainas e artefatos semelhantes e suas partes	1 365 256	1 163 186	-14,80	21,77	20,67
24 - Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados	1 019 460	888 318	-12,86	16,26	15,78
84 - Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.	445 839	386 399	-13,33	7,11	6,87
23 - Resíduos das indústrias alimentares; alimentos para animais	596 085	358 864	-39,80	9,51	6,38
12 - Sementes e frutos oleaginosos; grãos; etc.	314 557	293 534	-6,68	5,02	5,22
87 - Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.	238 122	292 454	22,82	3,80	5,20
41 - Peles, exceto peleteria (peles com pêlos), e couros	280 054	257 700	-7,98	4,47	4,58
02 - Carnes e miudezas, comestíveis	268 729	255 408	-4,96	4,29	4,54
15 - Gorduras, óleos e ceras, animais ou vegetais	220 029	251 266	14,20	3,51	4,46
39 - Plásticos e suas obras	222 854	203 734	-8,58	3,55	3,62
94 - Móveis, mobiliário médico-cirúrgico, colchões, etc.	93 469	103 112	10,32	1,49	1,83
82 - Ferramentas, artefatos, cutelaria e talheres, etc.	94 858	94 502	-0,38	1,51	1,68
40 - Borracha e suas obras	94 515	87 269	-7,67	1,51	1,55
29 - Produtos químicos orgânicos	112 889	86 923	-23,00	1,80	1,54
85 - Máquinas, aparelhos e material elétricos, etc.	78 833	79 326	0,63	1,26	1,41
47 - Pastas de madeira, etc., desperdícios e aparas de papel	88 238	76 976	-12,76	1,41	1,37
44 - Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	58 057	68 570	18,11	0,93	1,22
38 - Produtos diversos das indústrias químicas	45 241	58 801	29,97	0,72	1,04
Subtotal	5 637 085	5 006 342	-11,19	89,89	88,95
Outros	633 966	621 962	-1,89	10,11	11,05
TOTAL	6 271 051	5 628 304	-10,25	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 6

Exportações, por mercadorias, do Rio Grande do Sul — 1997 e 1998

MERCADORIAS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ% B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
	Outros calçados de couro natural	986 354		842 136	-14,62
Fumo não manufaturado, total ou parcial- mente destalado, folhas secas, tipo vir- gínia	716 386	582 319	-18,71	11,42	10,35
Bagaços e outros resíduos sólidos, da extração do óleo de soja	584 787	352 262	-39,76	9,33	6,26
Outros grãos de soja, mesmo triturados ..	302 281	282 908	-6,41	4,82	5,03
Óleo de soja, em bruto, mesmo dego- mado	210 909	242 163	14,82	3,36	4,30
Outros calçados de couro natural cobrin- do o tornozelo	167 109	146 404	-12,39	2,66	2,60
Carnes de galos ou galinhas, não corta- das em pedaços, congeladas	130 656	115 706	-11,44	2,08	2,06
Cigarros de fumo	90 426	107 580	18,97	1,44	1,91
Fumo não manufaturado, total ou parcial- mente destalado, folhas secas, tipo burley	115 849	107 570	-7,15	1,85	1,91
Couro/pele bovina, preparado após curti- mento, plena flor	120 382	96 772	-19,61	1,92	1,72
Outros maquinários e aparelhos para co- lheita	71 500	87 528	22,42	1,14	1,56
Polietileno sem carga, densidade inferior a 0,94, em formas primárias	96 839	80 383	-16,99	1,54	1,43
Pedaços e miudezas, comestíveis, de galos ou galinhas, congelados	89 220	76 206	-14,59	1,42	1,35
Carroçarias para veículos automóveis, transporte >= 10 pessoas	42 155	72 919	72,98	0,67	1,30
Outros polietilenos sem carga, densidade superior ou igual a 0,94, em formas pri- márias	81 892	66 728	-18,52	1,31	1,19
Pasta química e madeira de não coní- fera a soda/sulfato	62 842	61 719	-1,79	1,00	1,10
Outras partes e acessórios para tratores e veículos automóveis	50 419	60 433	19,86	0,80	1,07
Outros tratores	52 573	54 437	3,55	0,84	0,97
Outros couros/peles bovinas, preparados após curtimento, plena flor	45 961	53 862	17,19	0,73	0,96
Motores diesel/semidiesel, para veículos do Capítulo 87	48 056	43 309	-9,88	0,77	0,77
Outras carnes de suíno, congeladas	29 215	41 512	42,09	0,47	0,74
Outros calçados de couro natural e sola exterior	50 480	40 481	-19,81	0,80	0,72

(continua)

Tabela 6

Exportações, por mercadorias, do Rio Grande do Sul — 1997 e 1998

MERCADORIAS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ% B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997(A)	1998 (B)		1997	1998
Fumo não destalado, não manufaturado, em folhas secas, tipo virginia	53 573	40 322	-24,73	0,85	0,72
Outros couros e peles, de bovinos e de eqüídeos, curtidos	68 484	38 818	-43,32	1,09	0,69
Outros calçados de borracha ou plástico	24 689	38 567	56,21	0,39	0,69
Madeira de não coníferas, em estilhas ...	25 838	38 502	49,01	0,41	0,68
Outros reboques e semi-reboques para transporte de mercadorias	40 208	37 151	-7,60	0,64	0,66
Móveis de madeira para quartos de dormir	32 290	35 245	9,15	0,51	0,63
Benzeno	41 791	35 016	-16,21	0,67	0,62
Outras obras de couro natural ou reconstruído	23 869	34 422	44,21	0,38	0,61
Desperdícios de fumo	32 622	34 245	4,98	0,52	0,61
Outras espingardas/carabinas para caça/ tiro-ao-alvo	34 976	32 123	-8,16	0,56	0,57
Veículos automóveis para transportar 10 pessoas ou mais	15 582	31 399	101,51	0,25	0,56
Couro/pele, inteiro/meio, de bovino, <i>wet blue</i>	7 201	30 697	326,29	0,11	0,55
Outros móveis de madeira	30 445	28 882	-5,13	0,49	0,51
Calçados e matéria têxtil, com sola exterior	39 649	28 431	-28,29	0,63	0,51
Polipropileno sem carga, em forma primária	12 853	27 475	113,76	0,20	0,49
Pneumáticos novos de borracha, para motocicleta	25 446	26 936	5,86	0,41	0,48
Extrato tanante, de mimosa	27 741	26 601	-4,11	0,44	0,47
Consumo de bordo — combustíveis e lubrificantes	22 380	24 043	7,43	0,36	0,43
Outros tipos de mate	14 029	23 513	67,60	0,22	0,42
Outros aparelhos de ar condicionado, para paredes/janelas	50 415	22 452	-55,47	0,80	0,40
Outras guarnições não montadas, para freios	20 021	21 757	8,67	0,32	0,39
Serras de corrente, de uso manual	22 165	21 017	-5,18	0,35	0,37
Outros condensadores fixos	18 982	20 659	8,83	0,30	0,37
Madeira de coníferas, serrada/cortada em folhas	17 936	20 466	14,11	0,29	0,36
Subtotal	4 849 476	4 334 076	-10,63	77,33	77,01
Outros	1 421 575	1 294 228	-8,96	22,67	22,99
TOTAL	6 271 051	5 628 304	-10,25	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Assim, o RS, embora seja o terceiro colocado em receitas de exportação, possui um perfil bem mais diversificado do que MG para suas vendas ao Exterior, perdendo apenas para São Paulo, enquanto Minas Gerais é o que tem o maior grau de concentração em poucos produtos.

A concentração das vendas em poucas empresas é outro aspecto ligado ao perfil exportador dos estados e do País. São Paulo e Rio Grande do Sul, dentre os cinco principais estados exportadores, apresentam um grau de concentração menor que os demais, enquanto Minas Gerais e Santa Catarina centralizam bem mais suas vendas externas em poucas empresas.

Tabela 7

Concentração das exportações, por empresas exportadoras,
do Brasil, SP, MG, RS, PR, e SC — 1998

(%)

REGIÕES	40 PRINCIPAIS EMPRESAS EXPORTADORAS	DEMAIS EMPRESAS	TOTAL
SP	51,09	48,91	100
MG	77,39	22,61	100
RS	52,92	47,08	100
PR	65,97	34,03	100
SC	74,79	25,21	100
Brasil	37,55	62,45	100

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

No caso do Brasil, em 1998, somente 250 empresas foram responsáveis por aproximadamente 68% da receita obtida com exportações pelo País, em um universo de 14.147 firmas exportadoras (Bal. Com. Brasil., dez. 1998).

Estabelecidas algumas comparações entre os perfis exportadores de RS, SP, MG, PR e SC e também do Brasil, onde se identificaram algumas características das pautas de exportação de cada um deles, o passo seguinte será definir qual a melhor política comercial para o RS: se o multilateralismo, seguindo a tendência de *global trader* adotada pelo Brasil, ou se a alternativa mais recomendável para o Estado seria a do regionalismo, enfatizando-se maior aproximação com o bloco do NAFTA e com a América Latina.

4 - UMA POLÍTICA COMERCIAL PARA O RIO GRANDE DO SUL

Depois de São Paulo, o RS é o estado brasileiro, dentre os cinco principais exportadores, que mais concentra suas vendas no mercado americano, embora longe de alcançar o nível registrado por SP e bem mais próximo da média nacional.

Entretanto, com taxas de crescimento de suas vendas para o bloco das Américas superiores às nacionais, desde a implantação do Mercosul, o RS pode estar a caminho de uma regionalização de suas exportações em uma velocidade maior do que a do País, especialmente em direção ao bloco formado por Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, já que, para os demais países da ALADI e para o NAFTA, não houve crescimento da participação das vendas gaúchas (Tabela 2 do Capítulo 3).

Enquanto as exportações totais do Estado se elevaram a uma média anual de 3,56% de 1995 a 1998, as vendas para o Mercosul apresentaram um crescimento médio de 16,54% ao ano, no mesmo período (Tabela 3 do Anexo 1). Extraíndo-se o Mercosul do total exportado pelo RS, a taxa de variação anual das exportações gaúchas, no período em apreço, cai para 1,17%, evidenciando o fraco desempenho do comércio exterior gaúcho em relação aos demais mercados não beneficiados pelos acordos de supressão de barreiras tarifárias e não-tarifárias. Em outras palavras, se não fosse pelos acordos de comércio preferencial assinados no Mercosul, as exportações do RS teriam ficado praticamente estagnadas entre 1995 e 1998.

Assim, a regionalização das exportações gaúchas seria, acima de tudo, fruto do Mercosul. Tal fato contra-indicaria uma política externa regionalista, em detrimento do multilateralismo, dados os riscos que daí decorreriam face à limitação desse mercado sob vários aspectos.

Além das restrições mais genéricas ao regionalismo já apresentadas anteriormente, no caso específico do RS, com o redirecionamento especialmente voltado para o Mercosul, outros pontos devem ser considerados.

Em primeiro lugar, com a abertura comercial praticamente concretizada entre os seus países-membros, os ganhos decorrentes da criação ou do desvio de comércio para o Estado, em relação ao Mercosul, daqui para frente, talvez não sejam tão grandes, como fruto do zeramento das tarifas. Ou seja, o aumento nas vendas que haveria em decorrência da eliminação das barreiras tarifárias talvez já tenha ocorrido em sua maior parte e pouco potencial teria daqui para o

futuro, além do crescimento vegetativo e da eventual criação e desvio de comércio que ainda poderiam ocorrer para algumas mercadorias, em função da desvalorização cambial do real a partir de janeiro de 1999. Assim, aumentos no fluxo comercial decorreriam muito mais dos investimentos intra-Mercosul a serem feitos pelos países-membros. Ou seja, os aumentos nos investimentos cruzados levariam a uma ampliação do comércio no âmbito do Mercosul, à semelhança do que já vem ocorrendo na União Européia.

Outro aspecto ligado à concentração das vendas no Mercosul e mesmo na América do Sul diz respeito às limitações impostas pelo tamanho do mercado, decorrente da má distribuição de renda que sempre caracterizou a América Latina. Com sua renda concentrada, essa região apresenta uma baixa propensão a consumir, já que pequena parcela da população detém grande parte da renda, o que afeta o tamanho do mercado.

A fragilidade cambial da América Latina é outro fator que também não pode deixar de ser levado em conta quando se pensa no redirecionamento da política comercial para o bloco das Américas. Região endividada externamente e carente de divisas de modo crônico, sujeita a crises cambiais recorrentes, com falta de dólares para efetuar pagamentos e tendo de valer-se, em certos casos, de fortes desvalorizações de suas moedas — como já demonstrado historicamente —, a América Latina não deve tornar-se mercado preferencial exclusivo, dado o alto risco que daí decorre. Um exemplo ilustrativo dessa insegurança e desse risco é o caso da Argentina, em relação ao Brasil, nos últimos anos. Tendo concentrado uma parcela substancial de suas exportações no mercado brasileiro, os argentinos defrontaram-se com uma repentina desvalorização do real no início de 1999. Tal medida pode desestruturar as exportações do país vizinho, caso o Brasil mantenha sua política de flexibilização cambial paralelamente à manutenção de uma política de câmbio fixo na Argentina.

Além disso, a formação do Mercosul não deve ser encarada apenas como uma oportunidade de expandir-se o setor exportador brasileiro através do aumento das vendas externas para essa região. A abrangência do Mercosul deve ser bem maior do que o simples aumento do comércio intrabloco. Dentro dessa idéia, um dos efeitos da formação desse mercado comum para a economia de seus países-membros pode ser a ocorrência de associações entre empresas dos quatro países, visando à busca de terceiros mercados. No caso específico do RS, dada a posição geográfica do Estado e o perfil industrial da sua economia — em muitos casos semelhante ao argentino e ao uruguaio —, essas associações poderiam não só melhorar a competitividade como reforçar o poder de barganha junto aos demais mercados externos e, até mesmo, ao mercado interno no resto do País. Formação de consórcios, associações e cooperativas é a alternativa para que as pequenas e as médias empresas enfrentem o merca-

do externo via exportações. No âmbito do Mercosul, através da criação de empresas binacionais, *joint-ventures* e *franchisings*¹, as empresas gaúchas poderiam investir em novos negócios voltados para os mercados consumidores da região e fora dela.

Exemplo de cooperação entre instituições do Mercosul é o convênio entre o RS e o Instituto Nacional de Vitivinicultura del Uruguay e o Laboratório Tecnológico del Uruguay, pelo qual se pretende utilizar, nos vinhedos gaúchos, a experiência dessas entidades.

“O Uruguai realizou a passagem da redução do número de variedades centrando-se nas que têm maior penetração no comércio internacional e que rendam mais. De mais de quatro dezenas de variedades, o Uruguai ficou com menos de uma dezena que explora em larga escala. Como conseqüência, o Uruguai passou a exportar mais o seu vinho, objetivo que o governo pretende implantar aqui no Estado.” (RS..., 1999, p.14).

Por outro lado, a adoção de uma política comercial agrícola comum (PAC) para o Mercosul, enquanto não houver uma harmonização cambial no bloco, pouco ampliaria o poder de barganha dos produtores gaúchos junto aos mercados consumidores externos de produtos agrícolas do Estado (Europa e Ásia especialmente). Isto porque a opção pelo câmbio fixo feita pelos argentinos dificulta a exportação de produtos homogêneos (trigo, soja e carne, por exemplo), cujo diferencial maior é dado pelo preço, e uma PAC exigiria um preço externo comum para esses produtos.

A redução dos subsídios da UE e dos EUA a ser negociada na OMC, embora difícil de ser alcançada, pode repercutir favoravelmente nos países do Mercosul

¹ A principal característica das **empresas binacionais** é a estrutura binacional do capital, com o controle das decisões localizado nos próprios países envolvidos no processo de integração e uma ação supranacional voltada especialmente para os mercados consumidores da região. As **joint-ventures** são associações de empresas locais e estrangeiras, que passam a compartilhar o capital, os riscos e as decisões sobre os empreendimentos que irão realizar em conjunto. Cada sócio conserva sua independência e passa a atuar nessa empresa comum através de participação no capital social. Geralmente, são formadas pela associação de uma empresa nacional com uma estrangeira detentora de tecnologia a ser utilizada e vêm sendo adotadas por empresas que se unem para ampliar as vantagens comparativas específicas e diferenciadas que já possuem na área de mercado, de tecnologia ou de finanças. O **franchising** consiste no licenciamento do uso de marcas através da transferência para um segundo empresário do *modus operandi* da empresa, incluindo-se o repasse de informações nos campos de tecnologia, gestão de negócios, treinamento e *merchandising* (Relações..., s.d.).

e no preço das suas exportações de produtos agrícolas, isto que tanto a Europa quanto os EUA costumam proteger fortemente sua agricultura, principalmente com três tipos de proteção: subsídios para a exportação (nos EUA, só o subsídio à soja representa um valor maior do que toda a renda da exportação de soja pelo Brasil), altas tarifas de importação praticadas pelo setor agrícola e forte esquema de ajuda para a produção destinada ao mercado interno (Rossi, 1999, p.2-6).

A razão do forte protecionismo exercido pelos norte-americanos e pelos europeus é a chamada “multifuncionalidade” da agricultura. Conforme esse raciocínio, argumenta-se que a agricultura não é apenas um meio de produzir bens, mas, também, de defender o meio ambiente, o modo de vida rural e de segurar parte da população no campo, incitando ao debate sobre qual o papel do Governo na questão da inserção internacional.

Pela sua importância, o setor agrícola exige atenção da esfera governamental tanto no que se refere à produção de bens para o consumo interno quanto para a exportação. Em relação a esta última, caberá ao Itamaraty negociar com rigor na OMC os pontos essenciais referentes ao protecionismo agrícola europeu e norte-americano.

“A idéia é ter um grupo capaz de gerar estudos e propostas negociáveis com agilidade para subsidiar permanentemente os diplomatas brasileiros que estarão na frente de batalha, de modo a garantir a defesa do que realmente é importante para o País.

.....
“Nossos negociadores precisam firmar o pé em duas questões vitais. A primeira é que não se faz concessão nenhuma, nenhuma mesmo, para nenhum outro setor, enquanto não estiverem claramente estabelecidas as regras para a liberação do comércio agrícola.

“E a segunda é que nenhuma política interna de apoio a produtos nos países concorrentes e nenhuma política de estímulo às exportações destes mesmos países gere excedentes exportáveis, com os quais não poderemos concorrer, sem subsídios, em terceiros mercados.”
(Rodrigues, 1999, p.A-3).

Essa postura mais firme a ser exigida do Governo brasileiro reside no fato de a agricultura brasileira, em que pese sua característica sazonal, ter reconhecida capacidade de resposta produtiva, além de historicamente exercer um papel determinante para o equilíbrio da balança comercial, constituindo-se, também, em grande absorvedor de mão-de-obra.

Já a formação de cadeias produtivas, antes referida, poderá levar a um aumento de escala e a melhores níveis de competitividade, resultando em um incremento das exportações, especialmente via aumento do comércio intra-industrial, através de, por exemplo, um desenvolvimento agroindustrial integrado, incluindo-se o aproveitamento de canais de comercialização já existentes para terceiros mercados. A formação de cadeias produtivas permitiria agregação de valor tanto em seu interior quanto nas pontas da cadeia. Através da intensificação dos contatos com fornecedores, haveria maior facilidade de ocorrerem melhorias na qualidade dos componentes e, por conseqüência, do próprio produto final. Além disso, a cadeia produtiva facilitaria a identificação de pontos de estrangulamento na oferta de insumos, permitindo que mais rapidamente esses pontos fossem eliminados. Os elos seriam interligados até mesmo no que se refere aos serviços finais de distribuição e *marketing*, estabelecendo-se, também, canais de comunicação em várias direções, como, por exemplo, com empresas que têm presença global, organizando-se missões prospectivas de mercado, etc.

Esta é uma das conseqüências do processo de integração europeu, e essa experiência poderia ser aproveitada pelo Mercosul com vistas à ampliação das exportações do bloco como um todo, não só para o NAFTA e a Europa, mas para regiões com mercado potencial ainda pouco explorado, como é o caso da China, da África e de outras. Como exemplo, podem ser citados o couro argentino utilizado na fabricação de calçado brasileiro e a madeira argentina para produzir móveis no Brasil. Para os pequenos produtores rurais, essa articulação competitiva dos mercados seria alcançada sob a forma de cooperativas e de agroempresas, as quais se integrariam às cadeias agroindustriais.

Por outro lado, a excessiva concentração das exportações em setores produtores de *commodities* intensivas em recursos naturais pode dificultar um aumento das exportações mesmo diante de eventuais aumentos de renda na Europa. Isto porque produtos primários têm baixa elasticidade-renda, ao contrário dos industrializados (especialmente os diferenciados), os quais se caracterizam pela alta elasticidade-renda. Ou seja, um aumento na renda poderia induzir a mudanças na balança de importações de um país: dado um aumento na renda, devido à maior elasticidade-renda dos produtos industrializados, haveria um aumento proporcionalmente maior na participação dos industrializados na pauta de importações.

Utilizando-se ainda o mecanismo das cadeias de produção, poderia ser incentivada a utilização de *trading companies*, um sistema de co-responsabilidade, onde pequenas e médias empresas com dificuldade de penetração no mercado externo se encarregariam da atividade produtiva, deixando a promoção e a distribuição por conta de empresas de maior porte (Bello, 1992). Além das iniciativas tomadas na esfera produtiva, também na área de circulação das mercadorias medidas de impacto puramente comercial poderiam ser adotadas por

empresas do RS associadas a parceiras tanto no Mercosul como, principalmente, nos demais estados do País.

Além da abertura de *tradings*, acordos de distribuição poderiam ser firmados, utilizando-se canais de comercialização próprios (Porta, Lugone, Lopes, 1994). Exemplificando: empresas do centro do País que exportam suco de laranja poderiam firmar acordos com empresas gaúchas que produzem suco de uva, suco de maçã, etc., para colocação desses produtos em mercados externos.

Vale ressaltar que, em virtude da abertura comercial praticada no Brasil na década de 90, muitas das cadeias produtivas antes existentes internamente perderam densidade, já que componentes nacionais foram substituídos por importados. E, diante da desvalorização cambial ocorrida em 1999, alguns produtos podem ter sido afetados em sua competitividade externa, dependendo da participação de insumos e de matérias-primas estrangeiros na sua composição, frente ao conseqüente aumento nos seus custos de produção. O problema mais grave, porém, está ligado ao rompimento de cadeias previamente existentes, que, em função da abertura, podem ter sido rompidas e cuja retomada demandará algum tempo.

Outro caminho é identificar produtos que, embora não sejam destaques nas exportações, podem representar um potencial de exportação. Como exemplo, tem-se o caso da Tailândia, que, na feira de Colônia, na Alemanha, "(...) enviou 85 empresas, oferecendo produtos com os quais o Brasil poderia competir com vantagem, como peixes de água doce, frutas frescas, sucos e óleos vegetais" (Maschio, 1999, p.5-2).

Embora o Brasil não seja prioritário na Europa e na Ásia e ocupe uma posição de pouco destaque nas importações dessas regiões, a busca de nichos de mercado para produtos específicos não deve ser descartada. Na enorme economia global, os nichos de mercado são cada vez mais especializados, com mercados cada vez mais segmentados. A tendência mundial é a fragmentação das cadeias produtivas, ampliando-se constantemente o chamado *global sourcing*, pelo qual os fornecedores são buscados no mundo todo, formando *networks* (redes de empresas). No caso específico do RS, tradicional fornecedor de produtos básicos e semimanufaturados para os mercados europeu e asiático, uma proposta alternativa para uma política comercial própria para o Estado está na busca de associações com empresas desses continentes, com vistas a integrar-se às cadeias produtivas dessas empresas como fornecedor e parceiro das mesmas em determinada etapa da cadeia produtiva, incorporando-se, assim, a redes internacionais de produção.

A vantagem de associações dessa natureza é que os benefícios de exportações realizadas nessas circunstâncias não se limitam exclusivamente à geração de divisas. Elas também podem oferecer oportunidades de melhoramento

tecnológico, além de criarem oportunidades de inserção internacional para empresas de menor porte. Dentro dessa idéia, se for preciso, o próprio Governo pode promover a vinda de *experts* do Exterior com o objetivo de trazerem *know how* e tecnologia, como também, organizar missões de empresários, estudantes e profissionais do setor para conhecerem novas tecnologias no Exterior (Goulart, 1998).

Para pequenas e médias empresas, integrar-se ao processo produtivo produzindo partes e componentes do produto final pode ser uma alternativa viável de inserção internacional. De acordo com Souza (1986), para o capital mundial, esse tipo de integração, utilizando-se de fornecedores terceirizados, teria a vantagem de liberá-lo dos encargos trabalhistas, administrativos, financeiros e fiscais e, ainda, de libertá-lo dos conflitos com os trabalhadores. Para o RS, poderia contribuir para aumentar a produção e as exportações.

Enquanto as cadeias produtivas estão baseadas no *global sourcing*, a formação de *clusters* — outro fator que pode contribuir para melhorar o perfil exportador do Estado — baseia-se na “(...) concentração geográfica de atividades econômicas similares e/ou fortemente inter-relacionadas — nas quais emerge um conjunto de serviços de suporte, infra-estrutura especializada, etc. (...)” (Meneses, 1998, p.A-3). Essa interação entre produtores e fornecedores e mesmo de produtores entre si permite ganhos de competitividade adquiridos através da troca de informações e do aprendizado conjunto, que facilitam a introdução de inovações. Isto porque a integração vertical e a concentração geográfica, que caracterizam os *clusters*, permitem não só um aumento da competição (o que exige melhoramentos constantes), como estimulam o progresso tecnológico endógeno (favorecido pela proximidade de fornecedores e usuários), beneficiam as economias de escala e o aperfeiçoamento da mão-de-obra (via especialização e troca de informações entre trabalhadores de diferentes empresas ligadas ao mesmo ramo), etc. Com isso, os *clusters* permitem melhores níveis de competitividade nos mercados externos, além de se constituírem em importante fonte de desenvolvimento da região na qual estão localizados, proporcionando as chamadas “externalidades”.²

² “Benefícios ganhos pelas unidades produtivas que se formam em decorrência da expansão de uma indústria ou de um setor industrial. Por exemplo, a implantação de um curtume numa região estimula, em suas proximidades, a construção de fábricas de calçados e roupas de couro. Também são economias externas os benefícios auferidos por essa indústria quando a região em que se localiza dispõe de boa infra-estrutura — rede de estradas, meios de transporte eficientes, mão-de-obra qualificada em disponibilidade, oferta de matérias-primas e localização próxima aos mercados consumidores. A existência desses recursos influi decisivamente na redução dos custos de produção e proporciona a expansão industrial em geral.” (Sandroni, 1987, p.131).

"A visão de *clusters* é, obrigatoriamente, sistêmica, uma vez que a qualidade do ambiente local é fundamental para a competitividade das empresas. Com efeito, os *clusters* não conseguirão bons resultados se não contarem com mão-de-obra de bom nível educacional, infra-estrutura de boa qualidade, níveis de impostos compatíveis com os dos seus concorrentes, ou se o ambiente for excessivamente regulatório.

"Então, o interessante, numa visão de *clusters*, é que, ao se buscar a eficiência dos mesmos, tem-se de tratar, obrigatoriamente, de outras áreas. A ação sistêmica deve prevalecer.

"Um aspecto a considerar na ação sistêmica é que os exemplos bem-sucedidos de *clusters*, tendo no mundo, provam que a interação entre governos e lideranças dos *clusters* é uma das chaves do sucesso destes, se não for o principal." (Arruda, M., 1999 p.A-3).

Além dos *clusters* já existentes no Estado, como o do setor coureiro-calçadista no Vale do Sinos, o metal-mecânico na zona da Serra, etc., há regiões no RS com capacidade para abrigar *clusters* que ainda não existem ou não estão sendo devidamente explorados, alguns deles em áreas de fronteira junto aos países do Mercosul (ligados especialmente às pecuárias bovina e ovina), e outros, ao longo do Estado, como é o caso das pedras preciosas em Lajeado e das conservas em Pelotas. E as discussões sobre estratégias de desenvolvimento regional, sobre política industrial e sobre incremento das exportações deveriam considerá-los como componentes potenciais de um processo de melhoramento da pauta exportadora do Estado. Isto porque o enobrecimento do produto destinado, a princípio, ao mercado interno pode torná-lo mais competitivo externamente, e produtos até então voltados para atender à demanda doméstica poderiam, a partir da formação de *clusters*, tornar-se atraentes para o mercado externo, tendo em vista eventuais melhorias de qualidade, do *design* e do conteúdo tecnológico da produção nacional.

Tanto a formação de cadeias produtivas entre o Rio Grande do Sul e o Mercosul quanto a participação de empresas gaúchas em cadeias globais não devem ser vistas como impeditivos à formação de *clusters* no Estado. Muito ao contrário, sua formação poderá até facilitar o ingresso nessas cadeias, tanto no Mercosul quanto em outros países. Isto porque o *cluster* pode fazer parte de uma das etapas da cadeia produtiva global. Além disso, a rivalidade doméstica, como qualquer rivalidade, cria pressão sobre as companhias para inovar e melhorar. Rivais locais empurram um ao outro para custos mais baixos, melhoram qualidade e serviço e criam novos produtos e processos (Porter, 1990).

Ainda de acordo com Porter, indústrias competitivas não estão localizadas aleatoriamente em um país ou região, mas usualmente estão ligadas através de relações verticais (comprador-vendedor) ou horizontais (consumidores comuns, tecnologia, canais de comercialização, etc.). Desse modo, não existem *clusters* com empresas espalhadas fisicamente; elas tendem a estar concentradas geograficamente, fortalecendo-se mutuamente pela pressão constante em direção a um *upgrading* (enobrecimento dos produtos). Uma vez formado o *cluster*, benefícios fluem para diante, para trás e horizontalmente. A informação flui entre fornecedores e entre consumidores que têm contato com múltiplos competidores, e as inovações difundem-se rapidamente. Interconexões dentro do *cluster* levam a percepções de novos caminhos para competir e a novas oportunidades (Porter, 1990):

“No caso brasileiro, entre alguns dos projetos ou programas de fortalecimento dos *clusters*, tendo em vista as prioridades nacionais de aumentar as exportações, substituir importações e criar empregos, estão os seguintes:

- identificação, em certos *clusters*, de novas oportunidades de negócios, como no caso de cadeias produtivas com grandes importações de insumos;
- fomento às exportações, através, por exemplo, da formação de consórcios de exportação;
- criação de condições para atrair a entrada e a presença de maior número de turistas estrangeiros;
- atuação, de maneira concentrada, na capacitação de empresas, de forma que os componentes dos “*clusters*” possam melhorar a competitividade” (Arruda, M., 1999, p.A-3).

Uma outra modalidade de promoção de exportações consiste em apoiar a formação de consórcios de exportação. Essa alternativa tem sido considerada particularmente adequada para inserir as pequenas e as médias empresas na atividade exportadora. Internamente (no mercado doméstico), a empresa mantém sua individualidade; externamente (no mercado internacional), através do consórcio, ela terá melhores condições de competitividade, beneficiando-se da maior eficiência operacional e dos menores custos de produção.

Através do consórcio, é possível às empresas usufruírem da prestação de serviços comuns a seus associados, tais como capacitação gerencial, produtiva e tecnológica. Paralelamente, as mesmas podem obter ganhos de escala no que tange à produção e à comercialização, além de poderem responder a de-

mandas de grande porte, tarefa impossível para uma pequena empresa isolada. Além disso, os consórcios permitem não só maior especialização de cada uma das empresas consorciadas (o que também lhes garante ganhos de escala), como o uso de equipamento comum, dando acesso a equipamentos modernos, que seriam inacessíveis a uma pequena empresa que atuasse isoladamente (Álvares, 1999, p.17).

A organização dos consórcios de exportação pode se dar tanto em um mesmo setor (monossetoriais) quanto entre setores diferentes (multissetoriais) e até mesmo reunindo empresas que exportem para uma determinada área ou país. Os consórcios multissetoriais tanto podem reunir empresas participantes dos diferentes segmentos de determinada cadeia produtiva quanto setores (complementares ou heterogêneos) destinados, muitas vezes, a um único cliente (Álvares, 1999, p.18). Outra maneira de os consórcios se organizarem é quanto ao seu objetivo que pode ser de promoção à exportação ou de vendas.³

Ciente da importância dos consórcios de exportação para incrementar as vendas externas do País, a Agência de Promoção de Exportação (Apex) tem incentivado a formação dos mesmos, o que também ocorre em nível estadual, com o Programa de Consórcios de Exportação para a Cadeia Produtiva Coureiro-Calçadista (Pcex) — ver Anexo 2.

Uma política comercial para o RS deve não apenas incentivar o comércio do Estado com outros países, mas também com os demais estados brasileiros. A competição com outras empresas no mercado local não só exerce pressão no sentido de melhorar a qualidade do produto — o que facilita a conquista de mercados em outros países —, como também estimula a atividade econômica dentro do Estado via efeito multiplicador, à semelhança do que ocorre com as vendas para o mercado internacional.

Uma análise das exportações gaúchas permite verificar que os principais produtos exportados pelo Estado, em sua maioria, são derivados da agropecuária

³ “Os consórcios podem ser constituídos como consórcios de promoção à exportação quando têm seu foco de ação na promoção comercial dos produtos das empresas participantes, pois são elas que realizarão diretamente a exportação. Essa forma de consórcio é mais recomendável quando as empresas que desejam consorciar-se dispõem de alguma capacidade autônoma de exportação ou exportam com certa regularidade. O outro tipo é o consórcio de vendas, que, a par das atividades promocionais, realiza as exportações por meio de uma empresa comercial exportadora, que realiza as ações de comercialização para as empresas que formam o consórcio. Essa forma de consórcio é mais recomendável quando as empresas consorciadas tiverem pouca ou nenhuma experiência de exportação, ou ainda não estiverem estruturadas minimamente para exportar.” (Álvares, 1999, p.17-18).

(calçados, couros e peles; fumo; soja e seus derivados; carnes; pasta de madeira; móveis de madeira; etc.) e intensivos em trabalho, considerados, por isso, pouco dinâmicos (Tabelas 5 e 6 do Capítulo 3). Alguns, entretanto, são considerados como dinâmicos. Tal é o caso das máquinas e equipamentos, dos plásticos e da borracha, por exemplo.

Considerando-se a idéia exposta no início deste trabalho, onde se associa competitividade com melhoria no padrão de vida da população local, a definição de uma política comercial para o RS não poderia deixar de levar em conta, além do objetivo de captação de divisas no Exterior, o crescimento econômico do Estado. Assim, ao enfatizar-se a necessidade de fomentar a criação de *clusters* e de parcerias com outros países para a formação de cadeias produtivas, a opção por setores-chave no que se refere à criação de empregos é um entre os vários caminhos que podem ser seguidos.

Contemplando-se as Tabelas 1 do Capítulo 1 e 5 do Capítulo 3, observa-se que o setor de calçados ocupa lugar de destaque na geração de emprego, embora seja considerado um produto de exportação pouco dinâmico. O mesmo pode-se dizer para madeira e mobiliário e abate de animais (no caso, vinculado à produção de carne). A Tabela 59 do Anexo 1 relaciona alguns produtos geradores de emprego e que pouco pressionam a balança comercial, bem como a evolução de suas exportações de 1992 a 1998. À exceção de madeira, carvão vegetal e obras de madeira (Capítulo 44 da NCM), cuja média de variação anual no período em apreço esteve acima dos 25%, os demais, quando não decresceram (caso do vestuário, Capítulos 61 e 62 da NCM), mantiveram-se praticamente estáveis. São eles: calçados, móveis, óleo vegetal e carne (respectivamente, os Capítulos 64, 94, 15 e 02 da NCM).

“Para se ter uma idéia do espaço perdido pelo Brasil no Exterior, em 1998, enquanto a China exportou 6 bilhões de dólares em calçados para os EUA, o Brasil vendeu 1,56 bilhão de dólares aos americanos.” (Desvalorização..., 1999, p.12).

Alguns programas de estímulo às exportações desses produtos geradores de emprego já estão sendo postos em andamento, tanto pelo Governo Federal quanto pelo Governo do Estado. O setor de calçados, por exemplo, foi o primeiro a receber atenção redobrada pelo atual Governo Estadual, através da implantação de um programa com cinco linhas de ação (qualificação produtiva, promoção comercial, fomento às atividades associativas, disponibilização de linhas de crédito e medidas tributárias), intitulado Programa de Recuperação da Cadeia Produtiva Coureiro-Calçadista, com recursos de aproximadamente R\$ 25 milhões para pequenas, médias e microempresas, bem como através de consórcios de exportação (Colle, 1999). Além disso, a iniciativa também compreen-

derá a formação de consórcios para compra de matéria-prima e para comercialização, bem como a criação de uma rede de cooperativas e participação nas grandes feiras nacionais e internacionais do calçado (Indústria..., 1999).

“O programa aponta, ainda, para financiamentos para o Projeto Consórcios de Exportação, em uma operação da linha BNDES Exim para financiamento da produção e comercialização de bens no Exterior, com juros Libor mais 4% ao ano e prazo de até 30 meses.

.....

“O programa também contempla ações de qualificação produtiva, para estimular saltos qualitativos, em termos tecnológicos e organizacionais, de forma que as vantagens competitivas estejam vinculadas à qualidade em produtos e processos. Estas ações são a criação de núcleo de extensão industrial e de um centro de inovação em *design*. A promoção comercial pretende ser atingida com a criação de um escritório do Trade Point em Novo Hamburgo, de um consórcio para comercialização e exportação, uma rede eletrônica de comercialização de artefatos de couro e um apoio à participação em feiras.” (Paz, 1999, p.6).

Para o setor moveleiro, além do programa estadual de exportação em parceria com o Sebrae-RS, em âmbito federal foi criado o Programa de Incentivo às Exportações (Promóvel), que prevê exportações de US\$ 2,5 bilhões em quatro anos. Em 1998, elas foram de US\$ 361 milhões, sendo que o RS respondeu por mais de 25% desse valor (Tabela 59 do Anexo 1). Os recursos destinados ao Promóvel são da ordem de US\$ 10 milhões, os quais serão aplicados na preparação do setor para o mercado externo, envolvendo itens como qualidade, pesquisa de mercado, infra-estrutura e logística no Exterior (Esforço, 26.6.99, p. 10). Como os EUA são o principal mercado para móveis (importações anuais em torno de US\$ 12 bilhões ao ano), o Promóvel está mapeando aquele mercado, procurando identificar oportunidades para o móvel brasileiro (Arruda, G., 1999).

Já o Sebrae-RS (através do Sebraexport), em parceria com o Governo Estadual, definiu como mercados-alvo para os móveis a América do Sul, a América Central e o Caribe e a África do Sul, sendo que a prospecção para a América do Sul, envolvendo Chile, Peru, Colômbia e Venezuela, já está feita (Henkin, Haag, 1998, p.37), bem como aquela para a América Central, faltando apenas a África do Sul. Esse projeto, elaborado pelo Sebraexport, difere do Promóvel, já que o móvel fabricado no RS tem outras características (Goulart, 1998).

O setor de carnes, outro setor-chave para a geração de emprego sem pressionar a balança comercial, também tem sido alvo da atenção por parte do Governo do Estado, através do Programa Carne de Qualidade, pelo qual se

pretende melhorar a competitividade do produto e, com isso, conquistar novos mercados externos. O setor está estudando novos mercados para exportar, mas o problema é que países como Uruguai e Argentina, os quais competem diretamente com o RS, concedem incentivos financeiros para sua exportação de carne que interferem na competitividade da carne brasileira nos mercados internacionais (Meta..., 1999). O movimento em direção à conquista de novos mercados verifica-se, principalmente, no setor de carnes industrializadas, em que o Brasil já tem expressiva participação. Alguns frigoríficos do Estado têm apostado no “porcionamento” (carnes *in natura* em pequenas porções) e nos cortes nobres para enfrentar a concorrência da carne oriunda da Argentina. No entanto, a maior dificuldade dos frigoríficos gaúchos no Exterior é enfrentar o *marketing* argentino e o apoio oficial aos exportadores dado pelo país vizinho. Na Argentina, a ajuda oficial para a venda de carne (o principal item de exportação daquele país) é bastante grande, chegando a bancar externamente as participações em feiras e em exposições do setor.

Também a carne de frango está sendo impulsionada para o Exterior, especialmente após a desvalorização da moeda. Entretanto esse é outro setor que enfrenta grandes dificuldades externas devido aos subsídios concedidos por fortes concorrentes. A UE, que subsidia a produção e a exportação de frangos, concorre diretamente com o Brasil no mercado de frangos do Oriente Médio. Embora estes tenham um custo de produção maior que os brasileiros, os frangos europeus acabam ficando mais baratos em relação aos do Brasil pelos subsídios que recebem. Nos EUA, os produtores rurais têm subsídio à produção. Além disso, mantêm cotas de importação e tarifas altas.

“Os Estados Unidos, por exemplo, acabam de conceder um subsídio à exportação de frango para os países árabes da ordem de US\$ 600 por tonelada.” (Crédito..., 1999, p.A-2).

Internamente, o deslocamento da produção de milho para a região do Cerrado, em vista dos custos menores da terra naquela região, também tem dificultado a expansão das exportações de frango pelo RS, visto que barateia o preço da ração alimentar dos frangos, atraindo, assim, os produtores de frango para o Centro Oeste do País. Alguns, inclusive, já deslocaram suas empresas para aquela região.

A carne suína, outro produto gaúcho de exportação, também vem encontrando dificuldades, acima de tudo pelas restrições sanitárias ainda não superadas. Outro mercado potencial para a carne suína é a Rússia, onde a estratégia para penetrar nesse mercado seria via Polônia e Hungria. Junto com a Ucrânia, a Rússia seria um mercado com o potencial de importação de 490 mil toneladas, bem maior do que o dos países europeus, cuja demanda por carne suína

seria da ordem de 150 mil toneladas. O redirecionamento das vendas para esses dois países abriria o leque de destino das exportações de carne de porco para o Brasil, que, atualmente, está concentrado na Argentina e em Hong Kong (Sousa, 1999, p.B-24).

Mesmo ligados aos setores mais tradicionais, com pouco dinamismo em suas exportações, dado o efeito que exercem sobre o nível de emprego, vale a pena continuar insistindo na promoção das exportações dos produtos acima, embora os setores mais dinâmicos devam continuar a merecer estímulo e atenção, principalmente pela sua capacidade de crescimento em mercados externos. Os setores de plásticos, borracha, material elétrico e máquinas e equipamentos, por exemplo, considerados dinâmicos dentro dos padrões de inserção internacional, são pouco dinâmicos quando analisados sob o aspecto da geração de empregos (Tabela 1 do Capítulo 1), sendo que a indústria de borracha também se utiliza de volume razoável de componentes importados (Tabela 1 do Capítulo 1), o que exerce pressão negativa sobre a balança comercial. São importantes, porém, quando se leva em conta o *upgrading* (enobrecimento) das exportações brasileiras no que se refere a inovações tecnológicas e porque, ao contrário das *commodities*, são menos suscetíveis a variações de preços no mercado internacional.

No caso dos plásticos, vale a pena referir-se ao *case* italiano, onde pequenas e médias empresas do setor — a partir de uma crise interna na Itália, na década de 80, quando a oferta do produto se mostrou bem maior que a demanda — se voltaram para o comércio exterior e conseguiram aumentar de 30% a 40% as exportações, principalmente para suprir a demanda da indústria automobilística. Para tanto, desenvolveu-se uma gestão de produção e administração flexível, atenta às exigências dos mercados interno e externo, caracterizando o que se poderia chamar de uma “gestão universal”. A Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) realizou um estudo em relação a esse caso, visando identificar o que pode ser usado pelo Estado, adaptando-o às características do RS (Desessards, 1999, p.1).

Paralelamente, o Sindicato das Indústrias do Plástico (Sinplast), juntamente com a Federação das Indústrias do RS (FIERGS), encaminhou à Agência de Promoção de Exportações do Governo Federal um projeto de financiamento para aumentar as exportações do setor nos próximos três anos (Desessards, 1999a, p.1).

Para que o RS tenha um crescimento sustentado baseado na “competitividade genuína” e não apenas na “competitividade espúria”, é mister que a política comercial do Estado faça parte de um conjunto maior, de uma política industrial nacional, não voltada apenas para a captação de dólares no Exterior, via exportação, como tem sido prioritariamente a preocupação do Go-

verno Federal. No caso específico do RS, a política estadual de comércio exterior deve voltar-se não só para o aumento do valor exportado, mas também para os efeitos multiplicadores no mercado interno. É preciso que o crescimento baseado no aumento da produtividade e nos ganhos de escala possa estender-se a uma boa parcela da população, através da criação de empregos e da redistribuição da renda, garantindo-se, assim, a ampliação do mercado doméstico.

A melhoria do nível educacional da população também é fator que pode atuar sobre o incremento da competitividade externa, já que, para atender a um mercado interno mais exigente, os produtores têm de buscar, constantemente, melhores padrões para seus produtos, o que pode lhes garantir condições mais apropriadas para enfrentar a competição internacional. Ou seja, um mercado interno mais amplo e mais exigente proporciona ganhos de escala e de qualidade nas mercadorias a serem ofertadas no Exterior, proporcionando-lhes, assim, melhores condições de inserção em outros mercados.

Historicamente, no Brasil, a formação e o treinamento da mão-de-obra têm sido relegados a segundo plano por parte das empresas, sendo os primeiros a serem cortados quando se estabelecem programas de contenção de custos. Por outro lado, um dos principais fatores de estímulo à competitividade é a melhoria da qualidade da mão-de-obra. Diante dessa realidade, a empresa brasileira, de modo geral, encontra-se em desvantagem competitiva, quando comparada aos concorrentes internacionais, e uma política de comércio exterior para o RS, com certeza, deveria abranger programas de treinamento profissional. Para alcançar esse objetivo, diante do baixo investimento nessa área por parte das empresas, caberia ao Governo investir na implantação de um amplo programa de capacitação de recursos humanos para a internacionalização, através de cursos profissionalizantes.

Além de um programa formal, seriam propiciadas informações relacionadas com a obtenção e a circulação de informações sobre o ambiente internacional de negócios, acesso à literatura especializada em comércio e negócios internacionais, montagem de programas de estágio em instituições e empresas internacionais.⁴ O referido programa de treinamento abrangeria as áreas gerencial, técnica-administrativa e técnica-produtiva.

⁴ Programa semelhante já foi desenvolvido em nível federal, na década de 70, abrangendo a antiga Secretaria do Planejamento e o Itamaraty, quando, anualmente, se promoveram estágios de dois anos em embaixadas e consulados brasileiros, no Setor de Promoção Comercial dessas entidades.

Na área gerencial, seriam abordados:

- “- a aquisição de conhecimento geral sobre negócios internacionais e sua relevância para os interesses e circunstâncias particulares da empresa;
- “- o desenvolvimento e a prática de instrumentos analíticos que auxiliem os dirigentes na solução dos problemas gerenciais;
- “- o constante teste dos conceitos e recomendações por meio de confrontação e questionamento implícito (...)” (Moreira, Veiga, 1992, p.84).

Na área técnica-administrativa, o enfoque seria centralizado nas principais tendências do comércio e da economia mundial, noções básicas de comércio exterior, câmbio, transporte, embalagem, procedimentos, etc. (Ibid., p.85).

Na área técnica-produtiva, o treinamento deveria visar à melhoria da produtividade e da competitividade das empresas, o que talvez pudesse ser melhor alcançado através de parcerias entre o Governo Estadual e os sistemas Senai/Senac. O programa básico abrangeria “(...) áreas críticas para a exportação, como controle de qualidade, embalagem, estocagem, manuseio de insumos e matérias-primas, segurança, etc.” (idem, ibidem).

Afora a preparação da mão-de-obra para trabalhar na iniciativa privada, o Governo também poderia

“(...) implantar um programa de capacitação de recursos humanos para a internacionalização, destinado a funcionários de órgãos governamentais ligados à formulação e execução da política de comércio exterior (...) Operadores públicos capacitados a compreender a evolução da economia mundial, do comércio exterior e dos negócios internacionais, e dos imperativos que tal evolução impõe à competitividade empresarial são parte essencial de um programa global (governo e empresa) de competitividade internacional” (Moreira, Veiga, 1992, p.85).

A determinação de uma política comercial gaúcha baseada no multilateralismo, apesar de ter-se mostrado a mais indicada pelo exposto até agora, não isenta o Estado de problemas que deverão ser enfrentados para incrementar as exportações do RS. No bloco da Europa, por exemplo, as prioridades estão concentradas na própria Europa e na África; as negociações entre a União Européia e o Mercosul em direção a uma área de livre-comércio vêm avançando lentamente; o Sistema Geral de Preferências (SGP), do qual o Brasil se beneficia, cada vez se mostra mais restritivo, uma vez que, para muitos produtos, os limites estabelecidos já estão sendo atingidos. No bloco asiático, o interesse do Japão pelo Brasil como fornecedor de recursos naturais, vem

decrecendo desde a crise dos anos 80; a China e alguns países da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN)⁵ vêm fortalecendo seu papel de supridores de matéria-prima e mão-de-obra baratas; o comércio intra-regional, mesmo com a crise asiática de 1997, ainda é bastante grande, desviando o comércio de outras regiões extrabloco. No bloco da América do Norte, o protecionismo seletivo dos Estados Unidos, fruto de pressões internas por parte de setores menos competitivos, é bastante acentuado. No caso do RS, por exemplo, os setores de siderurgia, de calçados e de cutelaria têm sido fortemente afetados pelo protecionismo norte-americano.

Outras dificuldades ligadas principalmente ao perfil das mercadorias destinadas aos blocos da Europa e da Ásia (básicos e semimanufaturados) também se fazem presentes. Uma delas está no fato de grande parte das *commodities* terem seus preços internacionais cotados em Bolsas de Mercadorias, o que pode dificultar a fixação de preços diferenciados pelos vendedores. Outro aspecto está na homogeneidade dos produtos básicos e de muitos semimanufaturados (em muitos casos, até por questões técnicas), o que também restringe as possibilidades de diferenciação de produto através de marcas, características próprias, etc. Tratando-se de produtos homogêneos, a melhoria da competitividade estaria baseada no enfoque tradicional, o qual enfatiza o papel da desvalorização cambial e da redução nos custos unitários com a mão-de-obra (tanto pelo incremento da produtividade do trabalho como pela diminuição do salário real), como forma de tornar o produto mais competitivo via redução de preço. Por outro lado, no comércio de produtos primários, ao contrário do que se pensa, as economias de escala e a especialização que delas decorre também exercem um papel bastante significativo, isto porque “(...) por mais primários que sejam os bens, seu acesso efetivo no mercado internacional depende de uma rede intrincada e sucessiva de processos industriais, administrativos e comerciais, posteriores à etapa de produção física dos mesmos” (Lima, Nassif, Carvalho Junior, 1997, p.90).

Assim, para certos tipos de produtos agrícolas exportáveis, também os serviços de infra-estrutura e comercialização estão sujeitos a economias de escala, impactando o processo de diversificação das exportações. Ou seja, não apenas a simples disponibilidade dos fatores existentes é condição necessária e suficiente para a efetivação das vantagens comparativas, apenas “(...) as condições naturais existentes não garantem a concretização de padrões de comér-

⁵ Fazem parte da ASEAN os seguintes países: Brunei, Camboja, Indonésia, Laos, Malásia, Myanmar, Filipinas, Cingapura, Tailândia e Vietnã.

cio do tipo Heckscher-Ohlin (...)" (Ibid., p.91). É necessária, também, a existência de uma infra-estrutura capaz de dar suporte à ação exportadora, como estradas, energia elétrica, comunicações, etc.

Entretanto apenas a existência da infra-estrutura também é incapaz de levar a um processo de diversificação das exportações e do seu "enobrecimento", conforme destacam Lima, Nassif e Carvalho Junior:

"Se as economias de escala inerentes ao sistema de infra-estrutura forem 'estáticas', seu efeito final mais provável será corroborar o padrão de vantagens comparativas já existentes (isto é, o resultante da disponibilidade de fatores 'naturais') e ativar uma base exportadora assentada em 'economias de localização'. Segundo Krugman (1991, p. 70), as economias de localização resultam da interação de três fatores básicos (a 'trindade marshalliana'): a disponibilidade de trabalhadores para o *locus* geográfico, oferta de bens intermediários e difusão e efeitos de *spill-over* resultante do conhecimento disponível.

"No entanto, se as economias de escala forem 'dinâmicas', os impactos econômicos e geográficos serão bem mais abrangentes e indeterminados. Neste caso, os efeitos prováveis dependerão da interação de vários fatores, tais como o tamanho do mercado regional e as forças de encadeamento propiciadas pelas economias externas (seja como fator de atração de novas atividades produtivas em torno do centro geográfico principal, seja como geradoras de novos 'reenforçamentos' para frente e para trás), ampliando conseqüentemente, o tamanho do mercado através da criação de 'economias de aglomeração'. As 'economias de aglomeração' resultam da combinação de economias externas com a concentração de indústrias e recursos produtivos em determinada região [Krugman e Obstfeld (1994, p.186)]" (Lima, Nassif, Carvalho Junior, 1997, p. 93).

Produtos manufaturados, de modo geral, são mais fáceis de serem individualizados através da diferenciação dos produtos. Nesse caso, a conquista de mercado pode se dar não apenas via preço, mas também em função de certas particularidades que os tornam diferentes dos demais, e, mesmo com preços mais altos, conseguem ter a preferência do mercado. Produtos básicos, como, por exemplo, sucos, café, carnes, frutas, etc., quando processados, podem ser diferenciados com promoção de *marketing* por meio de embalagem adequada, campanhas publicitárias, etc.

“En esse caso, las políticas de especialización productiva y de desarrollo tecnológico — y su impacto sobre la calidad y el diseño de los procesos y de los productos — empiezan a influir de modo significativo en la captura de mercados, al tiempo que las consideraciones aisladas de precios relativos tienden a perder importancia para explicar la evolución de la competitividad.

“En los productos estandarizados, la competencia opera por precios y disponibilidad. En los productos de especialización, lo más relevante son la calidad y el servicio; a continuación prima la entrega, y solo a igualdad de estos factores entra a dirimir el precio. No se trata de que no interesen las consideraciones de precio y costo; pero en las nuevas condiciones de competitividad, la importancia relativa del precio es hoy menor.” (Rosales, 1994, p.62).

Daí a importância, dentre outros fatores, de uma pauta de exportação com grande participação dos produtos manufaturados.

Outro aspecto que restringe a possibilidade de expansão dos produtos básicos e até mesmo de alguns semimanufaturados do RS para a Europa é a chamada “desmaterialização da produção”, que vem ocorrendo a partir da revolução tecnológica que está em curso. Em outras palavras, a atual revolução tecnológica tem se caracterizado não só pela substituição de matérias-primas por produtos oriundos da indústria (muitos deles sintéticos), como pelo uso cada vez mais reduzido de insumos e matérias-primas no processo produtivo. Tal tendência leva à constatação de que o mercado para insumos e matérias-primas tende a apresentar uma expansão restrita, limitando as possibilidades pelo lado da demanda. Além disso, regiões desenvolvidas e com boa distribuição de renda, como a Europa, mesmo que mostrem crescimento na sua renda, não devem apresentar grande crescimento em suas importações de alimentos *in natura*, tendo em vista que grande parte das necessidades alimentares de sua população já estão satisfeitas. Assim, as possibilidades de expansão desse tipo de produto pelo RS para o mercado europeu parece encontrar uma barreira, situação que só poderá ser substancialmente alterada com a redução do nível de subsídios atuais e com a liberação do comércio agrícola nas negociações UE-Mercosul.

A criação de barreiras não-tarifárias, principalmente por parte dos países desenvolvidos, é outro fator restritivo que vem caracterizando as relações comerciais na atualidade, constituindo-se em um “novo protecionismo”. Essa prática tem prejudicado sobremaneira os países menos desenvolvidos, já que se estendem sobretudo a setores tradicionais, característicos da pauta de exporta-

ção desses países, como o siderúrgico, o têxtil e o de produtos agrícolas. Por outro lado, em situação de aberto contraste, na última década assistiu-se a um acelerado processo de abertura das economias em desenvolvimento, acentuadamente através da queda das barreiras tarifárias, principal medida de proteção até então utilizada pelos países periféricos, o que levou a um aumento quase generalizado nas importações destes últimos.

Um outro aspecto que também deve ser levado em conta quando da elaboração de uma política comercial, tanto nacional quanto estadual, está relacionado com o grau de concentração das exportações em poucas empresas. No Brasil, em 1998, as 40 principais empresas exportadoras responderam por 37,55% das exportações totais do País. No caso do Rio Grande do Sul, a concentração é maior, pois as 40 principais empresas exportadoras do Estado respondem por, aproximadamente, 53% das exportações totais do Estado (Tabela 7 do Capítulo 3), o que dificulta bem mais uma diversificação na pauta de exportações. Assim, como parte de uma política comercial, o incentivo à diversificação da pauta de exportação também deve estar aliado ao estímulo à entrada de novas empresas exportadoras, já que um pequeno número de empresas respondendo por grande parte das exportações dificulta a diversificação destas últimas.

No Brasil, o mercado externo raramente se constitui em alvo para as pequenas e as médias empresas. Estudo executado através de um convênio entre o Sebrae-SP e a Funcex para o desenvolvimento do potencial exportador das pequenas empresas paulistas mostrou que um largo espaço de tempo separa a fundação das pequenas e das médias empresas e o início das suas exportações e que o Mercosul e a ALADI se constituíram na porta de entrada do comércio externo para aproximadamente 75% das pequenas e das médias empresas com atividade exportadora. Das empresas que exportam, quase 70% não adotou qualquer postura pró-ativa na área de vendas externas, estando sua entrada no comércio internacional ligada a oportunidades de negócios que lhes foram oferecidas.

Outra conclusão do estudo acima referido é que, enquanto as empresas médias e exportadoras contínuas de setores não tradicionais freqüentemente associam sua entrada nas exportações a uma visão estratégica de crescimento, as empresas pequenas atribuem a decisão de entrar na atividade exportadora aos benefícios fiscais a aos sistemas de apoio às exportações. Para todas as pequenas e as médias empresas, o ponto de partida foi um único mercado de destino, e a diversificação deu-se posteriormente (Veiga, Machado, Carvalho Junior, 1999).

Ainda de acordo com os autores, três tipos de postura são utilizadas pelas pequenas e pelas médias empresas paulistas. Enquanto as médias e as expor-

tadoras contínuas adotam uma posição de crescente engajamento na atividade exportadora, as exportadoras iniciantes e esporádicas, bem como algumas micro e pequenas, têm um engajamento condicionado a incentivos econômicos às exportações e a mudanças pró-atividade exportadora. Já as pequenas e as microempresas que não exportam continuamente apresentam um desengajamento exportador decorrente da carência de recursos para investir, da excessiva burocracia, da carga fiscal considerada elevada e das dificuldades para divulgar o produto externamente (Veiga, Machado, Carvalho Junior, 1999).

Atualmente, a participação das pequenas e microempresas nas exportações do Brasil é de apenas 1,7%. Até 2002, o Governo pretende elevar essa participação para 10% das vendas externas totais do País (Góes, 1999). Nos Estados Unidos, essa participação supera os 50%, enquanto, na Itália, 64% das exportações são realizadas por empresas com até 14 trabalhadores (Teixeira, 1999).

A forte concentração das exportações em grandes empresas, apresentada na Tabela 7 do Capítulo 3, dificilmente poderá ser revertida no curto prazo (próximos dois ou três anos). Porém, em níveis tanto federal quanto estadual, medidas já vêm sendo tomadas no sentido de incentivar a maior participação das pequenas e das médias empresas brasileiras na pauta de exportação, através da remoção de obstáculos por elas enfrentados (Anexo 2).

“As pequenas e médias empresas normalmente enfrentam obstáculos muito conhecidos para poder expandir suas operações internacionais, sendo os mais freqüentes uma linha limitada de produtos, a falta de capacidade de produção suficiente que lhes permitam obter custos de transporte vantajosos para efetuar operações individuais de exportação, uma infra-estrutura inadequada, capacidade gerencial débil e falta de tecnologia e *know how* para competir em mercados externos.” (Braga, 1999, p.79).

Um outro entrave às exportações são as linhas de financiamento disponíveis para as exportações, especialmente para as pequenas e as médias empresas. Com o objetivo de diminuir essa deficiência, os incentivos mais recentes aos exportadores têm enfatizado o aspecto financeiro, e a política de incentivos de foco prioritariamente fiscal vem dando lugar a outro tipo de estímulo exportador. Não só o crédito, mas os aspectos tecnológicos e comerciais também têm merecido atenção, incluindo-se a articulação das empresas em níveis tanto setorial quanto regional. Além de participarem da identificação das demandas de setores e regiões, entidades representativas das cadeias produtivas e regionais têm sido envolvidas nas políticas de apoio aos exportadores. Tal é o caso do Sebrae e da Agência Especial de Financiamento (Finame) do BNDES, por

exemplo, onde os objetivos não se limitam a trazer para a atividade exportadora novas pequenas empresas, mas também identificar os setores com maior capacidade de resposta.

Outra lição extraída da experiência internacional é, além do enobrecimento das mercadorias, a necessidade de se adaptarem os produtos e seus processos de produção às exigências dos mercados externos. Assim, apenas a promoção comercial (envolvendo informação sobre mercados, feiras e exposições, por exemplo) é insuficiente, embora necessária. Isto porque esforços promocionais para vender produtos não competitivos em preço e qualidade têm fôlego curto (Veiga, Markwald, 1998).

Trabalhar apenas na promoção comercial, no aspecto externo, é insuficiente se não houver um nível de qualidade para o produto capaz de atender às exigências do mercado, caso a intenção seja permanecer no setor exportador.

Um dos aspectos que mais tem pesado contra o aumento das exportações brasileiras é o prazo para a entrega dos produtos:

“Prazo é o ponto fraco das exportações brasileiras, e reduzi-lo significa alcançar um melhor desempenho e maior competitividade no exterior. Não são apenas os obstáculos há muito discutidos, como qualidade, preço e condições de financiamento os que emperram as vendas no exterior, mas principalmente os prazos, desde os de produção até os de entrega.

.....

“Mas não é apenas no aspecto da imagem que a dilatação dos prazos tem reflexos. Os custos também são bastante impactados, pois há a necessidade de carregar estoques por mais tempo” (Gonzales, 1999, p.23).

Outro aspecto negativo em relação às exportações diz respeito à assistência técnica, visto que a promoção comercial no Brasil, de modo geral, se mostra mais voltada para a venda, negligenciando o atendimento pós-venda. Com isso, o esforço de promoção comercial não produz um impacto significativo e sustentável, limitando-se “(...) sobretudo a proporcionar um maior conhecimento das condições existentes quanto a mercados e técnicas de comercialização internacionais” (Braga, 1999, p.80).

Por tudo o que já foi visto até agora, é possível concluir-se que o aumento da atividade exportadora deve ser um trabalho entre instituições públicas e privadas: a montagem de uma rede de instituições e de medidas que busquem atender mais especificamente às pequenas e médias empresas, facilitando as

relações entre estas e o mercado externo. Mais do que disseminar e promover eventos — embora estes também sejam importantes —, a adaptação das mercadorias ao mercado externo, desde a produção até o atendimento pós-venda, parece ser o aspecto mais importante a ser focado por uma política de comércio exterior para o Estado.

Apesar da concentração das exportações em um número pequeno de empresas, o foco da atenção também deve voltar-se para a consolidação das novas firmas exportadoras, paralelamente ao processo de desconcentração das vendas externas via aumento do número de empresas atuantes no mercado externo. Isto porque, conforme já relatado, uma quantidade razoável de pequenas empresas só exporta eventualmente, não tendo, pois, uma tradição exportadora que permita a formação de vínculos entre compradores e fornecedores da mercadoria. Sob esse aspecto, a participação governamental deve ser forte, com o Estado atuando na promoção desses vínculos, identificando obstáculos ao aumento da fatia de mercado de suas empresas (barreiras tarifárias, não-tarifárias, subsídios, etc.) e auxiliando as pequenas e as médias empresas na elaboração e na concretização de planos de aumento na participação externa que abrangem, inclusive, programas de apoio ao *upgrade* produtivo e tecnológico, não só da empresa exportadora, mas de toda a cadeia produtiva.⁶

A idéia de um comércio internacional liberalizado como fator suficiente para a expansão e a melhoria das exportações já não é mais aceita por um número crescente de estudiosos da matéria. A cada dia, os governos, de modo geral, tratam de encontrar formas mais sofisticadas e dissimuladas de intervenção, como pôde ser comprovado com as dificuldades encontradas para a elaboração de acordos no antigo GATT e na atual OMC. Diante dessas dificuldades, ao elaborarem uma política de comércio exterior, os governos devem buscar formas mais eficazes e mais perfeitas de intervenção, já que os mecanismos de livre mercado têm-se mostrado impotentes quando se trata de promover o aumento das vendas externas.

⁶ “Nos Estados Unidos, o nosso principal concorrente em produtos como soja, laranja, aves, açúcar e outros, o Ministério da Agricultura detém o segundo orçamento da União, apenas atrás do Pentágono. Possui um corpo diplomático próprio, o Foreign Agricultural Service (FAS), com 400 adidos agrícolas espalhados pelo mundo. Dispõe de recursos monstruosos para promoção dos seus produtos no exterior, sem falar dos subsídios diretos e indiretos, da logística adequada de transporte e escoamento, defesa sanitária atenta e força na imposição de barreiras comerciais, tarifárias ou não, para proteger o seu produtor e derrubar aquelas impostas pelos mercados que procura atingir.” (Garcia, 1999, p.42-43).

“Em função dos fracassos registrados em diversos países na área de promoção de exportações das MPEs, uma ampla reorientação dos esforços públicos e privados teve lugar, principalmente, nos países da União Européia, visando a aumentar a efetividade das políticas (...) De maneira geral, as principais orientações que se depreendem do novo modelo de política são as seguintes:

- elevado grau de coordenação interinstitucional e organização de redes de agentes públicos e privados em torno de programas *tailor-made*;

.....

- operacionalização descentralizada dos programas de promoção, sob supervisão dos órgãos coordenadores das redes, a quem cabe também a responsabilidade de montar e administrar o sistema de gestão da qualidade do conjunto dos programas;

- foco central no fortalecimento da capacidade da empresa para exportar e para integrar as vendas externas a seu plano de negócios: algumas das ações iniciais dos programas envolvem o diagnóstico da oferta da empresa, subordinando-se as iniciativas tipicamente promocionais às ações orientadas para a superação dos problemas de oferta.” (Veiga, Machado, Carvalho Junior, 1999, p.58-60).

Assim, o novo modelo de estratégias de desenvolvimento das exportações contempla bem mais programas regionais e locais ao invés de programas nacionais. No lugar de operações centralizadas, o enfoque atual está na descentralização e na montagem de uma rede de instituições de apoio ao exportador: programas específicos para grupos de empresas com características comuns, em contraposição aos programas com metas e alvos pouco definidos existentes até então. Se antes o objetivo central era a abrangência, agora o mesmo está centrado no fortalecimento da empresa enquanto exportadora. O foco na promoção comercial, no seu sentido mais restrito, atualmente se deslocou para a capacitação da empresa no aumento e na melhoria da oferta exportável. E os subsídios diretos vêm dando lugar a um regime de *cost-sharing* dos serviços privados (Veiga, Machado, Carvalho Junior, 1999).

Dentro dessa linha de atuação, o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) faz as seguintes recomendações no que tange à política de incentivos às exportações:

“Para o IEDI, o aumento quantitativo e qualitativo das exportações pressupõe a implementação de uma política de exportações dotada

de todos os instrumentos possíveis de incentivo e com um alto grau de coordenação geral.

“O IEDI descarta, porém, a inclusão da renúncia fiscal e da concessão de subsídios no rol de instrumentos da política de exportações por causa da situação das contas públicas do país.

“(…) o Brasil (…) terá de avançar nos demais instrumentos, tais como a reforma tributária (não para conceder incentivos, mas para remover os atuais obstáculos à exportação), a reforma fiscal, a ampliação de modalidades, cobertura e recursos dos financiamentos e do seguro de exportações, a incorporação das pequenas e médias empresas à exportação, a articulação da política industrial e do desenvolvimento tecnológico com as metas quantitativas e qualitativas de exportação, a abertura de mercados externos por meio da política comercial, a promoção comercial, o desenvolvimento de marcas nacionais e o *design* do produto exportado” (IEDI..., 1999 p.2-11).

Para concluir, cabe destacar que, no momento atual, a política comercial por parte do Governo Estadual, acima de tudo, deverá levar em conta o papel das exportações como multiplicador da renda e gerador de emprego e que a busca de competitividade para o setor exportador não pode estar dissociada do conceito de competitividade apresentado no início deste trabalho, onde os benefícios desta última seriam estendidos ao conjunto da população.

CONCLUSÕES

A primeira conclusão que se pode extrair deste trabalho relaciona-se com a necessidade de se ampliar o conceito de competitividade, o qual deixa de ser focado apenas pelo lado microeconômico (da empresa) e passa a abranger aspectos ligados ao benefício da população em geral, através da melhoria do seu padrão de vida.

Um dos mitos criados em torno do conceito de competitividade externa de um país ou de uma região é o de que um aumento na competitividade externa sempre está associado à adoção de tecnologia sofisticada, com uso intensivo de capital e pouca utilização de mão-de-obra. Contrariamente, alguns setores podem ser competitivos e fortemente criadores de emprego. No caso brasileiro, inclusive, o universo exportador está repleto destes últimos, e, diante de uma economia em crise, com altas taxas de desemprego, como é o caso do Brasil, a utilização das exportações como fonte geradora de empregos — e não apenas como fonte captadora de divisas — é um aspecto que também deve ser levado em conta quando da elaboração de uma política de estímulo ao comércio exterior.

Do mesmo modo, também devem ser estimulados os setores que pouco pressionam a balança comercial pelo lado das importações de insumos e de matérias-primas. A partir da necessidade de gerar emprego sem pressionar a balança comercial, os setores que mais deveriam ser estimulados são: agropecuária, madeira e mobiliário, artigos do vestuário, calçados, indústria de laticínios, abate de animais e fabricação de óleos vegetais. Dentre eles, couro, produtos de madeira, tecidos de malha (tricô ou crochê) e móveis fazem parte da lista de produtos considerados “dinâmicos” em termos de mercado exterior, ou seja, têm mais possibilidade de aumentar sua participação tanto em relação ao total das exportações do País quanto ao total das exportações mundiais.

Por outro lado, setores como plásticos, borracha, material elétrico e máquinas e equipamentos, por exemplo, considerados dinâmicos dentro dos padrões de inserção internacional e importantes quando se leva em conta o *upgrading* tecnológico das exportações brasileiras, apresentam resultados insatisfatórios quando enfocados sob a ótica da geração de empregos. A indústria da borracha, inclusive, é forte consumidora de componentes importados, pressionando, assim, a balança comercial.

É importante destacar que a sugestão de associar-se geração de emprego com aumento das exportações não significa basear o crescimento econômico no setor externo ou que cabe exclusivamente a este último a responsabilidade na criação de novos empregos. A proposta é apresentar as exportações como mais um fator a contribuir para a absorção de mão-de-obra sem, contudo, abrir mão de outras políticas geradoras de emprego, ligadas à agricultura, à indústria e ao Setor Terciário.

Um outro aspecto relacionado com os mercados externos diz respeito às informações estatísticas disponíveis sobre o potencial de mercado para as exportações. Isto porque os dados abrangem somente os produtos para os quais já existem mercados, visto serem registrados *ex post*. Com isso, muito do mercado potencial permanece desconhecido. Como consequência, dada a semelhança na pauta de exportação de muitos países em desenvolvimento, a concorrência entre eles se torna cada vez mais acirrada para os produtos já tradicionais no rol dos exportados, ao mesmo tempo em que o desconhecimento da demanda externa para produtos ainda não constantes da pauta dificulta ainda mais a diversificação das exportações. Tal fato não somente beneficia os importadores (que ficam mais seletivos em relação a preço, qualidade, prazos, etc.), como induz os países exportadores a adaptarem, cada vez mais, seus produtos às exigências dos mercados consumidores, o que, muitas vezes, pode significar aumento nas importações de bens de capital, tecnologia e *know-how* por parte dos países em desenvolvimento, na tentativa de vencer a forte concorrência. Em relação a esse aspecto, a formação de alianças estratégicas, *joint-ventures* e outras formas de acesso tecnológico, é mais recomendável do que a simples importação de máquinas e equipamentos, visto facilitar a inserção nas redes de *global sourcing*.

O estudo do direcionamento das relações comerciais do RS (*global trader* ou regionalismo) apontou para a conveniência da manutenção de uma política multilateral por parte do Brasil. Os argumentos descritos ao longo deste texto, embora contrários à concentração de uma política comercial voltada para a América Latina e para o Mercosul, devido aos limites à expansão desses mercados, não devem, porém, ser vistos como algo impeditivo para que o País mantenha sua política oficial de comércio, a qual contempla, além da manutenção do multilateralismo, a implementação do Mercosul e da integração com os países sul-americanos. O que se pretende é alertar para que a opção pelo multilateralismo não seja descartada tanto pelo Brasil como pelo Rio Grande do Sul. Sem abandonar a política multilateralista adotada pelo Brasil — apesar das dificuldades encontradas nos mercados da OCDE e na Ásia —, a opção por uma integração regional mais efetiva com a América do Sul também não pode ser deixada de lado, tanto pelo potencial aí existente para exportações de

produtos industrializados pelo Estado como pelas maiores facilidades que daí adviriam para a negociação de acordos setoriais entre indústrias, objetivando a formação e o aperfeiçoamento de cadeias produtivas, com vistas a maior inserção internacional.

Diante da crise enfrentada pelo Mercosul no momento (fruto principalmente da política cambial ora adotada pelo Brasil), o crescimento desse mercado para os produtos gaúchos pode ficar prejudicado, dados os vários contenciosos criados pela Argentina, visando dificultar a entrada de produtos brasileiros nesse País. Em relação às demais economias latino-americanas fora do Mercosul, sua recuperação econômica vem se dando muito lentamente, o que desestimula o unilateralismo e reforça o multilateralismo e a atuação conjunta em terceiros mercados.

Em relação à ALCA, os efeitos negativos sobre a indústria brasileira seriam bastante acentuados, sem contar que grande parte dos produtos exportados para os EUA pelo Brasil estariam em uma potencial lista norte-americana de exceções. Ou seja, além de uma provável invasão de produtos industrializados oriundos dos EUA — e que certamente viria em detrimento da produção brasileira dos mesmos —, pelo lado das exportações o Brasil teria dificuldade para zerar o imposto de importação no mercado norte-americano para vários de seus produtos dirigidos àquele mercado.

Tomando-se o México e sua adesão ao NAFTA como exemplo, outra conseqüência esperada de uma adesão do Brasil à ALCA seria, além dos custos de ajustamento setorial já referidos, uma maior intervenção na condução da política econômica brasileira por parte dos EUA, reduzindo a autonomia do País ao ultrapassar a abrangência da liberalização comercial e estendendo-se até a condução das variáveis macroeconômicas (salários, juros e impostos, por exemplo).

Dentre os argumentos em prol da adesão do Brasil à ALCA, merecem destaque: o desvio de comércio provocado pelos produtos mexicanos, já que estes estariam com tarifas de importação zeradas ou reduzidas; o desvio nos fluxos de investimento direto e de outros capitais para o País, os quais seriam repassados para países que tivessem aderido ao bloco econômico.

Do mesmo modo, um direcionamento exclusivo para a UE também não seria recomendável, já que, mesmo se tratando de uma região com fortes investimentos externos no Brasil e que mantém relações comerciais bastante significativas com o País, este não pertence à lista de países cuja integração ao bloco seja prioritária para os europeus. Estes estão mais interessados em se integrarem entre si e com o norte do continente africano e o leste europeu. Além disso, muitas das mercadorias que compõem a pauta de exportações do RS para a União Européia sofrem restrições à entrada naquela região, visto se trata-

rem de produtos agrícolas, fortemente protegidos contra os concorrentes importados.

Também a Ásia demonstra pouco interesse em se integrar economicamente com o Brasil, já que seu interesse se concentra no próprio continente asiático, de modo a poder enfrentar melhor a União Européia e o NAFTA.

Por tudo isso, as melhores chances de integração para o Brasil estariam na América do Sul e no multilateralismo. A primeira incluindo, obviamente, o Mercosul e apesar das limitações existentes em decorrência do pequeno potencial de mercado apresentado pelo continente sul-americano. Este último permitindo uma maior diversificação nos produtos e nos destinos das exportações. É o chamado regionalismo aberto, destacado pela CEPAL.

No caso do RS, seu padrão de exportação assemelha-se ao do Brasil, tanto em relação ao destino das vendas externas quanto à composição da pauta (básicos, semimanufaturados e manufaturados). Tanto o Brasil como o RS praticam um comércio multilateral e equilibrado, em termos de regiões de destino, desaconselhando voltar-se, prioritariamente, apenas para um único bloco. Além disso, os produtos industrializados representam pouco mais de dois terços de suas exportações totais. Tal padrão difere bastante do modelo paulista, onde o mercado se concentra no bloco das Américas e é formado em sua quase-totalidade por produtos industrializados.

A partir de uma análise do perfil comparativo das exportações gaúchas, é possível concluir que, nos últimos anos da década de 90, se registrou um crescimento na participação da ALADI no total exportado pelo Estado. Entretanto uma análise mais detalhada aponta para o Mercosul como o responsável por essa expansão, já que para o resto da ALADI houve uma leve queda de participação. Tal quadro se assemelha ao brasileiro, onde também se registrou no período em foco, crescimento na parcela relativa ao Mercosul e uma pequena queda para os demais países da ALADI. Esses fatos, de certa maneira, reforçam a opção pelo multilateralismo, pois apenas o Mercosul não teria condições de dinamizar satisfatoriamente o aumento das exportações tanto do País quanto do Estado.

Por outro lado, tanto a UE quanto o NAFTA perderam posição nas exportações do RS, enquanto para o Brasil ambos registraram crescimento na participação. Já o continente asiático, mercado francamente em expansão para o RS até 1997, a partir da crise asiática registrou queda de participação, mostrando-se como um mercado de tendência indefinida. Para o Brasil, a participação, que já vinha decrescendo antes da crise, a partir desta teve sua tendência decrescente acentuada. O Oriente Médio, por sua vez, apesar de ser o quinto mercado para o Estado, registrou comportamento oscilante, com certa instabilidade nas vendas gaúchas para essa região, enquanto as vendas para a África mantiveram um percentual de participação estável.

Através da análise por destino e por fator agregado das vendas externas dos cinco principais estados exportadores (SP, MG, RS, PR e SC), foi possível concluir-se que existe uma relação entre a pauta das exportações dos estados e o destino das mesmas. São Paulo, maior exportador de produtos manufaturados, concentra seu mercado na América Latina e no NAFTA. O Paraná, que, dentre os cinco, é o que apresenta a maior concentração nos produtos básicos, tem suas vendas dirigidas principalmente para a Europa e a Ásia. E o RS, com uma média de 55% de suas exportações representadas por produtos manufaturados entre 1995 e 1998, teve quase metade de suas vendas externas (49%) concentradas no NAFTA e na ALADI. O mesmo pode ser observado para o Brasil, onde, no referido período, os manufaturados representaram 56%, e o NAFTA e a ALADI absorveram 44% das exportações totais.

Diante do até agora exposto, procurou-se traçar uma diretriz para a política comercial a ser traçada pelo Estado, compatível não só com a realidade exportadora gaúcha, mas também capaz de contribuir para a recuperação da economia do RS.

Embora as grandes linhas da política comercial, como o estabelecimento da taxa de câmbio, a imposição de tarifas, os acordos de integração, as soluções de controvérsias, etc., sejam estabelecidas em nível federal, algumas medidas podem ser tomadas pelos governos estaduais e quiçá municipais, com vistas a facilitar a inserção internacional de uma determinada região.

Em primeiro lugar, é recomendável uma política que alavanque as exportações para todos os destinos e não apenas para o Mercosul, face às limitações à expansão desse mercado. Uma delas é que a concretização quase total da abertura de comércio no bloco deixa pouca margem de expansão comercial, fruto do zeramento das tarifas, já quase concluído. Outra limitação, agora abrangendo toda a América Latina, está ligada ao tamanho do mercado, à má distribuição da renda e à fragilidade cambial da região, que, endividada externamente e carente de divisas, incorre em riscos de desvalorizações da moeda. Assim, ao longo deste trabalho, anotaram-se algumas sugestões de políticas comerciais que possam ser implementadas em nível estadual, cujo resumo é apresentado a seguir.

- Aproveitando-se a situação geográfica do Estado, incentivar a formação de associações no âmbito do Mercosul, através de empresas binacionais, *joint-ventures*, *franchisings*, etc., visando a mercados intra e extra-Mercosul. Além disso, como o Estado é tradicional fornecedor de produtos básicos e semimanufaturados para os mercados europeu e asiático, favorecer associações com empresas asiáticas e européias, com vistas a integrar-se às cadeias produtivas dessas empresas como fornecedores e como parceiros das mesmas em determinada etapa da cadeia produtiva, objetivando sua inserção em redes internacionais de produção.

- Estimular a formação de cadeias produtivas, não só em nível nacional como também cadeias internacionais (abrangendo um ou vários países), buscando melhorar a produtividade e a competitividade, à semelhança do que vem sendo feito pelos europeus. Na agroindústria, por exemplo, permitiria melhorar a qualidade dos insumos e das matérias-primas (via intensificação dos contatos com os fornecedores), melhorar os serviços finais (distribuição e *marketing*), etc.

- Incentivar a assinatura de acordos de distribuição com empresas do centro do País, para utilização de canais de comercialização, como, por exemplo, o dos produtores de sucos de uva ou de maçã, que já utilizam os canais de comercialização existentes no País para o suco de laranja, etc.

- Fomentar a formação e a consolidação de *clusters*, especialmente em setores-chave no que se refere à geração de emprego, através do desenvolvimento de uma infra-estrutura que dê suporte à integração vertical e à concentração geográfica de empresas ligadas ao setor. A integração vertical e a concentração geográfica exigem melhoramentos constantes, que estimulam o progresso tecnológico endógeno pela proximidade de fornecedores e usuários, além de favorecerem as economias de escala e o aperfeiçoamento da mão-de-obra (facilitando a especialização dos trabalhadores e a troca de informações entre eles). No caso do RS, além dos *clusters* já existentes, algumas regiões teriam condições especiais para abrigar *clusters* ainda não existentes ou pouco explorados. Tal é o caso da Região da Fronteira, que, junto com os países do Mercosul, poderia desenvolver agroindústrias ligadas à pecuária bovina e ovina.

- Promover a desconcentração das exportações, auxiliando na entrada de novas empresas no mercado exportador e identificando produtos que tenham potencial de exportação, buscando nichos de mercado para produtos específicos.

- Incentivar a formação de consórcios de exportação, que possibilitem maior eficiência operacional e menores custos de produção através da prestação de serviços comuns aos associados e ganhos de escala tanto na produção quanto na comercialização. Além disso, a formação de consórcios permite às pequenas e às médias empresas o atendimento a demandas de grande vulto, principalmente no que tange a exportações. Sua organização pode ser monosssetorial ou multissetorial, podendo, inclusive, reunir empresas que exportem para determinada área ou país.

- Criar programas de capacitação em comércio e negócios internacionais, através de cursos profissionalizantes, envolvendo, inclusive, convênios com outros países para a montagem de programas de estágio em instituições e empresas internacionais, em bolsas de mercadorias e em consulados e embaixadas brasileiras no Exterior, para treinamento junto aos setores de promoção comer-

cial do Ministério das Relações Exteriores. Tais programas envolveriam não só funcionários do Governo do Estado, podendo ainda serem abertos a estudantes de nível superior. Dentre outras vantagens, estágios junto a consulados e a embaixadas proporcionariam oportunidades de maior conhecimento não só do mercado local como da política comercial do País, incluindo-se aí os incentivos (como os do Sistema Geral de Preferências, por exemplo) e as restrições oferecidas aos produtos importados.

Apesar das fortes restrições que se fazem atualmente à atuação do Governo na economia, com a preconização de um papel mínimo para o Estado no que tange às atividades produtivas, para avançar na internacionalização da produção e na maior inserção externa, é fundamental uma estreita colaboração entre os setores público e privado, especialmente nas regiões periféricas. Uma política governamental de geração de empregos não pode esquecer o lado externo da economia e o setor exportador. Apesar da dificuldade para financiar o desenvolvimento econômico, decorrente do elevado grau de endividamento público, não está claro para a sociedade que todos os instrumentos disponíveis já foram utilizados com a máxima intensidade possível, dentro dos limites impostos pela deteriorada situação das contas públicas. Como exemplo tem-se o papel de intermediador que pode ser ocupado pelos órgãos governamentais estaduais no que se refere a acordos entre empresas privadas nacionais e estrangeiras, que buscam associar-se para atenderem a terceiros mercados.

Amplios setores demandam do Estado um papel mais ativo na definição de prioridades que possam nortear linhas de ação por parte desses setores, como, por exemplo, uma forte atuação dos Governos Estaduais na negociação dos acordos de integração feitos pelo País, nos quais se definem condições que afetam, de maneira diversa, a competitividade de setores específicos por um longo prazo. E um maior entrosamento entre o setor público e o setor privado, principalmente quando se tratar de defesa comercial, fornecendo argumentos e contratando consultoria internacional especializada em *lobbies* para defender-se contra ações protecionistas.

Acordos de livre-comércio com a ALCA e com a UE certamente trarão efeitos diferentes daqueles realizados com o Mercosul ou que venham a ser feitos em direção à integração sul-americana, dados os diferentes graus de desenvolvimento econômico em que se encontram esses quatro blocos. Uma maior aproximação do bloco sul-americano estimularia a exportação de manufaturados, e uma aproximação maior da Europa e da Ásia levaria a um incremento nas vendas de básicos e semimanufaturados. Daí a recomendação de uma política multilateral para o RS, visto que a pauta de exportações do Estado não apresenta um grau elevado de concentração em qualquer um deles (básicos, semimanufaturados e manufaturados).

Cabe também ao Governo avaliar os acordos de integração em dimensão mais ampla que o plano microeconômico. Isto porque nem sempre o interesse das empresas corresponde ao da sociedade como um todo. Os salários, por exemplo, para uma empresa são encarados como custo. No enfoque macroeconômico, salário é renda, é poder de compra, cabendo ao Governo manter o nível de emprego e estimular a atividade econômica. E a elaboração de uma política comercial por parte das autoridades econômicas não pode deixar de lado o papel do Estado como fomentador do desenvolvimento da economia.

ANEXOS

Anexo 1 - Tabelas

Tabela 1

Balança comercial brasileira e corrente de comércio — 1980-98

ANOS	VALORES (US\$ milhões FOB)				VARIÇÃO RELATIVA SOBRE O ANO ANTERIOR			
	Exportação	Importação	Saldo	Corrente de Comércio	Exportação	Importação	Saldo	Corrente de Comércio
1980	20 132	22 955	-2 823	43 087	-	-	-	-
1981	23 293	22 091	1 202	45 384	15,70	-3,76	-	5,33
1982	20 175	19 395	780	39 570	-13,39	-12,20	-35,11	-12,81
1983	21 899	15 429	6 470	37 328	8,55	-20,45	729,49	-5,67
1984	27 005	13 916	13 089	40 921	23,32	-9,81	102,30	9,63
1985	25 639	13 153	12 486	38 792	-5,06	-5,48	-4,61	-5,20
1986	22 349	14 044	8 305	36 393	-12,83	6,77	-33,49	-6,18
1987	26 224	15 051	11 173	41 275	17,34	7,17	34,53	13,41
1988	33 789	14 605	19 184	48 394	28,85	-2,96	71,70	17,25
1989	34 383	18 263	16 120	52 646	1,76	25,05	-15,97	8,79
1990	31 414	20 661	10 753	52 075	-8,64	13,13	-33,29	-1,08
1991	31 620	21 041	10 579	52 661	0,66	1,84	-1,62	1,13
1992	35 793	20 554	15 239	56 347	13,20	-2,31	44,05	7,00
1993	38 555	25 256	13 299	63 811	7,72	22,88	-12,73	13,25
1994	43 545	33 079	10 466	76 624	12,94	30,97	-21,30	20,08
1995	46 506	49 972	-3 466	96 478	6,80	51,07	-	25,91
1996	47 747	53 301	-5 554	101 048	2,67	6,66	-	4,74
1997	52 990	61 347	-8 357	114 337	10,98	15,10	-	13,15
1998	51 120	57 550	-6 430	108 670	-3,53	-6,19	-	-4,96

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 2

Participação percentual das exportações estaduais no total
das exportações brasileiras — 1980-98

ANOS	SP	MG	RS	PR	SC	SUBTOTAL	OUTROS	TOTAL
1980	39,53	10,33	10,38	9,91	4,26	74,41	25,59	100,00
1981	37,44	10,60	12,15	10,31	4,06	74,56	25,44	100,00
1982	37,27	13,55	11,21	8,30	4,21	74,54	25,46	100,00
1983	30,40	11,87	12,15	6,68	4,05	65,15	34,85	100,00
1984	33,55	11,37	10,78	6,82	4,27	66,79	33,21	100,00
1985	33,38	11,59	10,41	7,12	3,91	66,41	33,59	100,00
1986	34,86	11,24	10,16	5,45	4,24	65,95	34,05	100,00
1987	36,34	10,53	10,99	6,25	3,86	67,97	32,03	100,00
1988	36,44	12,09	10,45	5,94	3,97	68,89	31,11	100,00
1989	35,02	13,70	10,79	5,77	4,17	69,45	30,55	100,00
1990	36,15	14,64	10,96	5,95	4,64	72,34	27,66	100,00
1991	35,33	15,32	10,42	5,72	4,77	71,56	28,44	100,00
1992	36,99	13,49	12,12	5,90	5,00	73,50	26,50	100,00
1993	34,73	12,98	13,43	6,44	5,70	73,28	26,72	100,00
1994	33,83	13,07	11,54	8,05	5,52	72,01	27,99	100,00
1995	34,33	12,60	11,14	7,67	5,70	71,44	28,56	100,00
1996	34,72	12,13	11,86	8,89	5,52	73,12	26,88	100,00
1997	34,14	13,64	11,83	9,16	5,29	74,06	25,94	100,00
1998	35,64	14,84	11,01	8,27	5,09	74,85	25,15	100,00
MÉDIA 1995-98	34,71	13,30	11,46	8,50	5,40	73,37	26,63	100,00

FONTE: MDIC/SECEX.

Tabela 3

Exportações, por blocos econômicos, do RS — 1995-98

BLOCOS	a) valores			
	1995	1996	1997	1998
				(US\$ FOB)
ALADI	1 033 057 118	1 195 183 647	1 435 711 584	1 445 425 086
Mercosul	709 864 070	895 863 163	1 085 885 517	1 109 002 342
Argentina	364 104 717	523 076 580	678 333 661	708 360 873
Uruguai	174 940 907	189 712 302	197 383 802	213 166 956
Paraguai	170 818 446	183 074 281	210 168 054	187 474 513
Demais países da ALADI (exclusive o México)	323 193 048	299 320 484	349 826 067	336 422 744
Chile	117 770 592	119 218 557	131 144 100	125 613 282
Bolívia	60 882 118	66 763 226	76 868 950	73 939 210
Venezuela	40 577 511	37 652 679	50 327 582	44 787 078
Colômbia	42 695 975	36 233 898	42 545 131	37 649 505
Peru	39 455 150	24 692 098	26 007 931	31 348 907
Equador	21 811 702	14 760 026	22 932 373	23 084 762
NAFTA	1 403 240 124	1 739 955 338	1 605 161 462	1 338 071 406
Estados Unidos	1 322 291 016	1 650 541 923	1 471 672 264	1 223 453 523
México	18 746 945	31 092 537	51 717 863	60 166 082
Canadá	62 202 163	58 320 878	81 771 335	54 451 801
DEMAIS PAÍSES DA AMÉ- RICA LATINA	29 709 812	34 462 138	40 111 295	59 439 977
República Dominicana	7 970 633	6 037 877	7 503 846	23 377 481
Cuba	3 880 738	9 675 114	13 246 004	16 603 974
Porto Rico	10 317 052	9 630 788	10 392 111	12 970 974
Panamá	6 666 599	8 539 633	8 801 566	5 878 946
Haiti	874 790	578 726	167 768	608 602
CARICOM	8 012 638	6 479 569	7 809 931	7 570 443
Trinidad e Tobago	1 756 494	1 212 869	1 443 362	2 704 482
Jamaica	1 916 520	1 556 692	1 870 440	2 594 713
Guiana	3 843 206	3 165 347	2 333 654	1 351 565
Outros	496 418	544 661	2 162 475	919 683
MCCA	21 906 326	15 441 157	24 126 261	36 359 638
Costa Rica	8 186 518	5 712 634	6 881 310	12 471 986
Guatemala	5 034 685	4 754 669	7 323 483	9 832 924
Honduras	3 104 172	1 953 966	4 516 974	7 294 362
El Salvador	5 176 963	2 655 134	4 781 709	4 577 021
Nicarágua	403 988	364 754	622 785	2 183 345
DEMAIS PAÍSES DA AMÉ- RICA	10 258 054	7 897 994	7 001 957	7 519 828
Antilhas Holandesas	1 532 289	1 376 675	1 643 438	3 111 759
Suriname	1 266 634	2 726 821	1 360 429	1 676 790
Martinica	1 706 789	1 585 118	1 425 229	880 308
Guadalupe	1 594 333	729 844	705 004	625 959
Guiana Francesa	1 181 452	1 344 532	1 191 638	442 060
Outros	2 976 557	135 004	676 219	782 952

(continua)

Tabela 3

Exportações, por blocos econômicos, do RS — 1995-98

BLOCOS	a) valores			
	1995	1996	1997	1998
	(US\$ FOB)			
UE	1 502 374 779	1 260 279 115	1 420 929 858	1 296 338 749
Reino Unido	236 786 890	237 381 031	256 636 338	248 208 830
Alemanha	226 158 326	249 279 199	250 443 012	236 776 468
Itália	305 234 362	276 373 939	211 263 112	175 326 359
Espanha	238 020 145	158 419 058	202 525 509	157 571 769
Países Baixos	160 071 517	108 143 920	165 914 006	150 882 127
Bélgica	125 256 552	116 864 218	162 130 622	135 902 123
Dinamarca	60 894 591	19 584 883	44 711 706	61 882 677
França	84 275 357	41 016 989	55 175 702	48 759 075
Grécia	13 217 382	11 503 034	23 610 656	30 657 962
Portugal	26 724 792	14 799 482	22 305 899	28 367 332
Suécia	14 566 907	14 960 712	11 021 489	11 805 994
Áustria	4 167 392	5 383 092	7 752 577	4 280 350
Irlanda	2 888 065	1 402 746	1 731 135	2 998 264
Finlândia	3 975 756	5 166 812	5 445 151	2 573 295
Luxemburgo	136 745	0	262 944	346 124
EUROPA ORIENTAL	61 211 621	96 512 253	105 625 405	71 261 280
Federação da Rússia	36 550 309	36 186 075	43 185 287	29 097 207
República Tcheca	4 912 378	9 244 590	18 750 201	14 674 965
Polônia	6 419 024	37 935 433	28 637 768	12 031 785
Bulgária	852 503	1 033 266	2 971 837	5 822 098
Hungria	10 003 998	2 633 947	6 729 008	3 815 271
Romênia.....	1 701 554	4 200 675	1 014 277	1 730 857
República da Lituânia	11 840	142 377	502 564	1 201 021
Outros	760 015	5 135 890	3 834 463	2 888 076
DEMAIS PAÍSES DA EURO-PA OCIDENTAL	35 480 347	41 254 671	60 722 131	53 455 225
Turquia	13 057 048	14 637 745	21 471 845	25 485 397
Suíça	14 591 981	16 758 366	26 788 124	15 676 161
República da Eslovênia	227 938	969 384	2 976 752	4 429 505
República da Croácia	177 221	628 950	2 199 791	3 755 035
Outros	7 426 159	8 260 226	7 285 619	4 109 127
ÁSIA (exclusive Oriente Médio)	797 158 660	892 472 283	1 186 903 081	803 604 523
China	217 491 457	308 343 136	376 143 692	217 973 115
Japão	153 961 623	197 435 449	205 766 129	183 197 371
Taiwan (Formosa)	31 519 077	23 784 635	71 064 676	97 890 600
Hong Kong	73 053 736	90 649 245	103 013 793	92 194 260
Tailândia	45 667 377	44 151 507	115 286 403	38 142 486
Filipinas	32 312 196	56 729 716	85 883 393	34 012 163
Malásia	17 865 554	25 971 231	40 612 345	26 093 935
Indonésia	93 537 221	60 182 267	52 884 896	24 236 039
Cingapura	19 679 617	22 661 564	28 699 453	22 039 601
Índia	6 663 912	7 912 586	12 985 334	19 341 307
República da Coreia do Sul	37 108 497	22 877 289	41 388 922	18 611 572
Paquistão	27 831 502	7 813 267	17 411 179	14 753 171
Bangladesh	39 400 041	22 549 799	23 999 617	8 729 769

(continua)

Tabela 3

Exportações, por blocos econômicos, do RS — 1995-98

BLOCOS	a) valores			
	1995	1996	1997	1998
				(US\$ FOB)
Vietnã	384 384	679 365	9 035 524	5 104 442
Camboja	0	0	762 096	937 662
Outros	682 466	731 227	1 965 629	347 030
ORIENTE MÉDIO	113 484 768	187 444 600	177 039 256	281 206 592
República Islâmica do Irã ...	39 148 195	82 314 093	45 954 500	162 480 012
Arábia Saudita	42 836 285	70 652 958	86 116 295	75 461 685
Emirados Árabes Unidos	6 745 254	11 950 355	15 603 219	12 485 435
Israel	7 480 356	9 814 429	9 571 153	12 070 566
Iraque	0	0	322 665	4 098 131
Coveite	2 541 453	5 227 136	6 339 446	4 031 289
Jordânia	682 498	612 734	1 324 155	2 392 230
Libano	2 880 706	1 277 548	2 176 854	2 332 386
Catar	98 502	1 088 980	1 679 750	1 770 189
Omã	7 772 780	2 695 927	1 483 603	1 582 304
Chipre	1 069 269	749 724	1 038 529	754 385
Outros	2 229 470	1 060 716	5 429 087	1 747 980
ÁFRICA	90 432 277	108 417 792	113 410 341	156 565 868
Egito	34 722 850	25 869 424	13 041 237	65 846 929
África do Sul	27 671 233	46 255 691	35 330 821	35 171 312
Marrocos	5 768 316	5 056 165	23 060 884	16 048 051
Líbia	16 518	0	4 792 001	8 432 314
Nigéria	6 798 644	2 544 929	10 409 362	5 777 318
Maurício	246 079	114 944	1 222 568	5 348 861
Tunísia	1 017 976	12 177 598	5 623 982	4 076 176
Costa do Marfim	2 275 268	1 592 161	3 627 659	2 903 106
Angola	260 536	799 399	4 105 735	2 705 483
Zimbábue	2 454 825	1 229 920	1 083 932	1 719 373
Madagascar	52 713	1 153 865	2 235 283	1 643 229
Quênia	1 715 529	157 913	1 210 224	1 163 567
Argélia	164 827	47 195	96 312	1 022 096
Senegal	2 666 374	2 331 963	1 730 320	755 518
Camarões	227 331	405 852	366 801	727 232
Outros	4 373 258	8 680 773	5 473 220	3 225 303
OCEANIA	56 438 609	56 683 673	60 934 498	43 901 396
Austrália	43 680 244	46 831 326	48 567 146	35 980 764
Nova Zelândia	10 955 522	8 337 421	10 745 223	7 100 598
Papua Nova Guiné	1 475 254	1 027 607	1 343 718	615 376
Outros	327 589	487 319	278 411	204 658
Provisão de navios e aeronaves	18 889 818	21 155 708	25 362 349	27 583 698
Não declarados	0	0	201 511	0
Total (exceto Mercosul) ...	4 471 790 881	4 767 776 775	5 185 165 403	4 519 301 367
TOTAL	5 181 654 951	5 663 639 938	6 271 050 920	5 628 303 709

Tabela 3

Exportações, por blocos econômicos, do RS — 1995-98

b) variação anual e participação

(%)

BLOCOS	TAXA MÉDIA DE VARIAÇÃO ANUAL (1)	PARTICIPAÇÃO			
		1995	1996	1997	1998
ALADI	12,65	19,94	21,10	22,89	25,68
Mercosul	16,54	13,70	15,82	17,32	19,70
Argentina	7,03	9,24	10,82	12,59
Uruguai	3,38	3,35	3,15	3,79
Paraguai	3,30	3,23	3,35	3,33
Demais países da ALADI (exclusive o México)	2,80	6,24	5,28	5,58	5,98
Chile	2,27	2,10	2,09	2,23
Bolívia	1,17	1,18	1,23	1,31
Venezuela	0,78	0,66	0,80	0,80
Colômbia	0,82	0,64	0,68	0,67
Peru	0,76	0,44	0,41	0,56
Equador	0,42	0,26	0,37	0,41
NAFTA	-2,21	27,08	30,72	25,60	23,77
Estados Unidos	25,52	29,14	23,47	21,74
México	0,36	0,55	0,82	1,07
Canadá	1,20	1,03	1,30	0,97
DEMAIS PAÍSES DA AMÉ- RICA LATINA	25,01	0,57	0,61	0,64	1,06
República Dominicana	0,15	0,11	0,12	0,42
Cuba	0,07	0,17	0,21	0,30
Porto Rico	0,20	0,17	0,17	0,23
Panamá	0,13	0,15	0,14	0,10
Haiti	0,02	0,01	0,00	0,01
CARICOM	0,16	0,15	0,11	0,12	0,13
Trinidad e Tobago	0,03	0,02	0,02	0,05
Jamaica	0,04	0,03	0,03	0,05
Guiana	0,07	0,06	0,04	0,02
Outros	0,01	0,01	0,03	0,02
MCCA	21,73	0,42	0,27	0,38	0,65
Costa Rica	0,16	0,10	0,11	0,22
Guatemala	0,10	0,08	0,12	0,17
Honduras	0,06	0,03	0,07	0,13
El Salvador	0,10	0,05	0,08	0,08
Nicarágua	0,01	0,01	0,01	0,04
DEMAIS PAÍSES DA AMÉ- RICA	-9,99	0,20	0,14	0,11	0,13
Antilhas Holandesas	0,03	0,02	0,03	0,06
Suriname	0,02	0,05	0,02	0,03
Martinica	0,03	0,03	0,02	0,02
Guadalupe	0,03	0,01	0,01	0,01
Guiana Francesa	0,02	0,02	0,02	0,01
Outros	0,06	0,00	0,01	0,01

(continua)

Tabela 3

Exportações, por blocos econômicos, do RS — 1995-98

b) variação anual e participação

(%)

BLOCOS	TAXA MÉDIA DE VARIÇÃO ANUAL (1)	PARTICIPAÇÃO			
		1995	1996	1997	1998
UE	-3,18	28,99	22,25	22,66	23,03
Reino Unido	4,57	4,19	4,09	4,41
Alemanha	4,36	4,40	3,99	4,21
Itália	5,89	4,88	3,37	3,12
Espanha	4,59	2,80	3,23	2,80
Países Baixos	3,09	1,91	2,65	2,68
Bélgica	2,42	2,06	2,59	2,41
Dinamarca	1,18	0,35	0,71	1,10
França	1,63	0,72	0,88	0,87
Grécia	0,26	0,20	0,38	0,54
Portugal	0,52	0,26	0,36	0,50
Suécia	0,28	0,26	0,18	0,21
Áustria	0,08	0,10	0,12	0,08
Irlanda	0,06	0,02	0,03	0,05
Finlândia	0,08	0,09	0,09	0,05
Luxemburgo	0,00	0,00	0,00	0,01
EUROPA ORIENTAL	5,61	1,18	1,70	1,68	1,27
Federação da Rússia	0,71	0,64	0,69	0,52
República Tcheca	0,09	0,16	0,30	0,26
Polônia	0,12	0,67	0,46	0,21
Bulgária	0,02	0,02	0,05	0,10
Hungria	0,19	0,05	0,11	0,07
Romênia	0,03	0,07	0,02	0,03
República da Lituânia	0,00	0,00	0,01	0,02
Outros	0,01	0,09	0,06	0,05
DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	17,54	0,68	0,73	0,97	0,95
Turquia	0,25	0,26	0,34	0,45
Suíça	0,28	0,30	0,43	0,28
República da Eslovênia	0,00	0,02	0,05	0,08
República da Croácia	0,00	0,01	0,04	0,07
Outros	0,14	0,15	0,12	0,07
ÁSIA (exclusive Oriente Médio)	3,14	15,38	15,76	18,93	14,28
China	4,20	5,44	6,00	3,87
Japão	2,97	3,49	3,28	3,25
Taiwan (Formosa)	0,61	0,42	1,13	1,74
Hong Kong	1,41	1,60	1,64	1,64
Tailândia	0,88	0,78	1,84	0,68
Filipinas	0,62	1,00	1,37	0,60
Malásia	0,34	0,46	0,65	0,46
Indonésia	1,81	1,06	0,84	0,43
Cingapura	0,38	0,40	0,46	0,39
Índia	0,13	0,14	0,21	0,34
República da Coreia do Sul	0,72	0,40	0,66	0,33
Paquistão	0,54	0,14	0,28	0,26
Bangladesh	0,76	0,40	0,38	0,16

(continua)

Tabela 3

Exportações, por blocos econômicos, do RS — 1995-98

b) variação anual e participação

(%)

BLOCOS	TAXA MÉDIA DE VARIAÇÃO ANUAL (1)	PARTICIPAÇÃO			
		1995	1996	1997	1998
Vietnã	0,01	0,01	0,14	0,09
Camboja	0,00	0,00	0,01	0,02
Outros	0,01	0,01	0,03	0,01
ORIENTE MÉDIO	30,54	2,19	3,31	2,82	5,00
República Islâmica do Irã	0,76	1,45	0,73	2,89
Árabia Saudita	0,83	1,25	1,37	1,34
Emirados Árabes Unidos	0,13	0,21	0,25	0,22
Israel	0,14	0,17	0,15	0,21
Iraque	0,00	0,00	0,01	0,07
Coveite	0,05	0,09	0,10	0,07
Jordânia	0,01	0,01	0,02	0,04
Líbano	0,06	0,02	0,03	0,04
Catar	0,00	0,02	0,03	0,03
Omã	0,15	0,05	0,02	0,03
Chipre	0,02	0,01	0,02	0,01
Outros	0,04	0,02	0,09	0,03
ÁFRICA	18,44	1,75	1,91	1,81	2,78
Egito	0,67	0,46	0,21	1,17
África do Sul	0,53	0,82	0,56	0,62
Marrocos	0,11	0,09	0,37	0,29
Líbia	0,00	0,00	0,08	0,15
Nigéria	0,13	0,04	0,17	0,10
Maurício	0,00	0,00	0,02	0,10
Tunísia	0,02	0,22	0,09	0,07
Costa do Marfim	0,04	0,03	0,06	0,05
Angola	0,01	0,01	0,07	0,05
Zimbábue	0,05	0,02	0,02	0,03
Madagascar	0,00	0,02	0,04	0,03
Quênia	0,03	0,00	0,02	0,02
Argélia	0,00	0,00	0,00	0,02
Senegal	0,05	0,04	0,03	0,01
Camarões	0,00	0,01	0,01	0,01
Outros	0,08	0,15	0,09	0,06
OCEANIA	-6,58	1,09	1,00	0,97	0,78
Austrália	0,84	0,83	0,77	0,64
Nova Zelândia	0,21	0,15	0,17	0,13
Papua Nova Guiné	0,03	0,02	0,02	0,01
Outros	0,01	0,01	0,00	0,00
Provisão de navios e aereo- naves	14,08	0,36	0,37	0,40	0,49
Não declarados	0,00	0,00	0,00	0,00
Total (exceto Mercosul) ...	1,17	86,30	84,18	82,68	80,30
TOTAL	3,56	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

(1) Calculada a partir de uma regressão exponencial.

Tabela 4

Principais países de destino das exportações do Brasil — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ FOB)		Δ% B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	9 276 013 005	9 740 882 641	5,01	17,51	19,05
Argentina	6 767 277 197	6 747 108 837	-0,30	12,77	13,20
Alemanha	2 607 791 480	3 005 721 599	15,26	4,92	5,88
Países Baixos	3 998 474 899	2 744 165 674	-31,37	7,55	5,37
Japão	3 068 086 024	2 201 880 826	-28,23	5,79	4,31
Bélgica	1 460 295 724	2 115 013 899	44,83	2,76	4,14
Itália	1 709 162 854	1 931 039 511	12,98	3,23	3,78
Reino Unido	1 258 833 826	1 339 228 079	6,39	2,38	2,62
Paraguai	1 406 682 916	1 249 431 149	-11,18	2,65	2,44
França	1 111 772 730	1 229 141 130	10,56	2,10	2,40
Espanha	1 056 138 506	1 054 437 037	-0,16	1,99	2,06
Chile	1 196 517 682	1 023 012 654	-14,50	2,26	2,00
México	828 366 082	1 001 784 248	20,93	1,56	1,96
China	1 088 214 616	904 879 640	-16,85	2,05	1,77
Uruguai	869 979 145	880 562 151	1,22	1,64	1,72
Venezuela	768 145 996	706 298 162	-8,05	1,45	1,38
Bolívia	720 605 840	675 819 193	-6,22	1,36	1,32
Rússia	760 599 677	647 331 208	-14,89	1,44	1,27
Canadá	583 813 729	544 052 461	-6,81	1,10	1,06
Irã	244 762 790	489 533 290	100,00	0,46	0,96
Colômbia	507 881 382	467 690 243	-7,91	0,96	0,91
Coréia do Sul	736 780 143	467 087 020	-36,60	1,39	0,91
Portugal	410 185 220	439 062 002	7,04	0,77	0,86
Taiwan (Formosa) ...	469 944 752	421 327 416	-10,35	0,89	0,82
Hong Kong	465 197 468	406 531 176	-12,61	0,88	0,80
Arábia Saudita	398 421 300	392 295 524	-1,54	0,75	0,77
Egito	269 747 435	383 181 340	42,05	0,51	0,75
Peru	361 790 001	368 736 054	1,92	0,68	0,72
Turquia	275 712 807	330 636 390	19,92	0,52	0,65
Nigéria	249 180 776	328 038 680	31,65	0,47	0,64
Subtotal	44 926 376 002	44 235 909 234	-1,54	84,78	86,53
Demais países	8 063 739 037	6 883 991 880	-14,63	15,22	13,47
TOTAL	52 990 115 039	51 119 901 114	-3,53	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 5

Principais países de destino das exportações de São Paulo — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ FOB)		Δ% B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	3 211 298 272	3 820 986 927	18,99	17,75	20,97
Argentina	3 713 958 868	3 780 389 016	1,79	20,53	20,75
Países Baixos	866 991 354	767 171 392	-11,51	4,79	4,21
Alemanha	643 911 169	705 730 212	9,60	3,56	3,87
Bélgica	426 456 230	684 880 765	60,60	2,36	3,76
Chile	712 350 320	615 146 105	-13,65	3,94	3,38
Paraguai	696 254 461	579 702 485	-16,74	3,85	3,18
México	448 002 278	556 434 224	24,20	2,48	3,05
Reino Unido	374 737 553	414 211 199	10,53	2,07	2,27
Venezuela	386 465 264	377 961 694	-2,20	2,14	2,07
Uruguai	371 427 594	373 971 790	0,68	2,05	2,05
Bolívia	375 421 799	348 570 586	-7,15	2,08	1,91
Japão	502 037 607	312 198 523	-37,81	2,77	1,71
Itália	264 619 571	301 977 536	14,12	1,46	1,66
Colômbia	333 887 422	283 336 559	-15,14	1,85	1,56
Peru	237 770 926	242 015 639	1,79	1,31	1,33
França	223 464 556	222 417 778	-0,47	1,24	1,22
Nigéria	149 663 352	212 795 554	42,18	0,83	1,17
Rússia	248 489 224	208 246 646	-16,19	1,37	1,14
Egito	142 390 744	164 362 687	15,43	0,79	0,90
Espanha	125 786 788	156 126 799	24,12	0,70	0,86
Jordânia	69 248 521	135 685 074	95,94	0,38	0,74
Portugal	166 534 346	128 628 297	-22,76	0,92	0,71
Canadá	115 199 211	118 118 531	2,53	0,64	0,65
Ilhas de Cayman	193 961 068	113 476 836	-41,50	1,07	0,62
Emirados Árabes Unidos	149 793 443	113 293 825	-24,37	0,83	0,62
Equador	106 834 103	113 249 994	6,01	0,59	0,62
Indonésia	94 864 281	112 480 291	18,57	0,52	0,62
África do Sul	172 078 528	102 299 326	-40,55	0,95	0,56
China	127 588 869	95 001 674	-25,54	0,71	0,52
Subtotal	15 651 487 722	16 160 867 964	3,25	86,51	88,70
Demais países	2 440 556 367	2 058 948 552	-15,64	13,49	11,30
TOTAL	18 092 044 089	18 219 816 516	0,71	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 6

Principais países de destino das exportações de Minas Gerais — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ FOB)		Δ% B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	1 158 148 448	1 217 928 424	5,16	16,03	16,05
Alemanha	688 188 895	871 839 212	26,69	9,52	11,49
Itália	643 885 034	733 074 781	13,85	8,91	9,66
Japão	760 356 528	642 419 420	-15,51	10,52	8,47
Argentina	684 937 563	594 311 741	-13,23	9,48	7,83
Países Baixos	237 372 090	295 531 409	24,50	3,28	3,89
França	207 731 359	280 107 503	34,84	2,87	3,69
Bélgica	245 124 973	270 188 867	10,22	3,39	3,56
China	123 795 249	162 030 348	30,89	1,71	2,14
Taiwan (Formosa)	177 588 604	161 925 587	-8,82	2,46	2,13
Coréia do Sul	162 587 852	151 742 640	-6,67	2,25	2,00
México	102 245 155	140 495 408	37,41	1,41	1,85
Paraguai	84 162 809	138 982 242	65,13	1,16	1,83
Canadá	139 575 834	125 055 060	-10,40	1,93	1,65
Reino Unido	102 344 653	115 687 842	13,04	1,42	1,52
Espanha	97 647 475	114 575 085	17,34	1,35	1,51
Turquia	35 415 757	108 579 626	206,59	0,49	1,43
Venezuela	152 051 527	92 227 828	-39,34	2,10	1,22
Polônia	96 837 013	83 640 619	-13,63	1,34	1,10
Uruguai	58 050 878	72 665 025	25,17	0,80	0,96
Finlândia	41 730 774	66 803 000	60,08	0,58	0,88
Portugal	35 043 724	65 036 124	85,59	0,48	0,86
Arábia Saudita	50 179 337	63 510 101	26,57	0,69	0,84
Suécia	77 054 413	59 140 787	-23,25	1,07	0,78
Chile	88 887 511	58 567 282	-34,11	1,23	0,77
Dinamarca	48 212 912	48 306 720	0,19	0,67	0,64
Grécia	47 541 147	46 584 527	-2,01	0,66	0,61
Egito	41 442 107	45 690 448	10,25	0,57	0,60
Suíça	41 265 266	40 139 643	-2,73	0,57	0,53
Luxemburgo	19 797 715	39 624 800	100,15	0,27	0,52
Subtotal	6 449 202 602	6 906 412 099	7,09	89,24	91,01
Demais países	777 772 273	682 012 078	-12,31	10,76	8,99
TOTAL	7 226 974 875	7 588 424 177	5,00	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 7

Principais países de destino das exportações do Rio Grande do Sul — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ FOB)		Δ% B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	1 471 672 264	1 223 453 523	-16,87	23,47	21,74
Argentina	678 333 661	708 360 873	4,43	10,82	12,59
Reino Unido	256 636 338	248 208 830	-3,28	4,09	4,41
Alemanha	250 443 012	236 776 468	-5,46	3,99	4,21
China	376 143 692	217 973 115	-42,05	6,00	3,87
Uruguai	197 383 802	213 166 956	8,00	3,15	3,79
Paraguai	210 168 054	187 474 513	-10,80	3,35	3,33
Japão	205 766 129	183 197 371	-10,97	3,28	3,25
Itália	211 263 112	175 326 359	-17,01	3,37	3,12
Irã	45 954 500	162 480 012	253,57	0,73	2,89
Espanha	202 525 509	157 571 769	-22,20	3,23	2,80
Países Baixos	165 914 006	150 882 127	-9,06	2,65	2,68
Bélgica	162 130 622	135 902 123	-16,18	2,59	2,41
Chile	131 144 100	125 613 282	-4,22	2,09	2,23
Taiwan (Formosa)	71 064 676	97 890 600	37,75	1,13	1,74
Hong Kong	103 013 793	92 194 260	-10,50	1,64	1,64
Arábia Saudita	86 116 295	75 461 685	-12,37	1,37	1,34
Bolívia	76 868 950	73 939 210	-3,81	1,23	1,31
Egito	13 041 237	65 846 929	404,91	0,21	1,17
Dinamarca.....	44 711 706	61 882 677	38,40	0,71	1,10
México	51 717 863	60 166 082	16,34	0,82	1,07
Canadá	81 771 335	54 451 801	-33,41	1,30	0,97
França	55 175 702	48 759 075	-11,63	0,88	0,87
Venezuela	50 327 582	44 787 078	-11,01	0,80	0,80
Tailândia	115 286 403	38 142 486	-66,92	1,84	0,68
Colômbia	42 545 131	37 649 505	-11,51	0,68	0,67
Austrália	48 567 146	35 980 764	-25,92	0,77	0,64
África do Sul	35 330 821	35 171 312	-0,45	0,56	0,62
Filipinas	85 883 393	34 012 163	-60,40	1,37	0,60
Peru	26 007 931	31 348 907	20,54	0,41	0,56
Subtotal	5 552 908 765	5 014 071 855	-9,70	88,55	89,09
Demais países	718 142 155	614 231 854	-14,47	11,45	10,91
TOTAL	6 271 050 920	5 628 303 709	-10,25	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 8

Principais países de destino das exportações do Paraná — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ FOB)		Δ% B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Alemanha	235 669 136	414 848 722	76,03	4,86	9,81
Países Baixos.....	1 253 770 814	343 130 669	-72,63	25,83	8,12
Argentina	307 789 098	305 735 422	-0,67	6,34	7,23
China	206 792 995	266 474 052	28,86	4,26	6,30
Estados Unidos	287 343 036	262 606 475	-8,61	5,92	6,21
Bélgica	154 715 304	204 987 449	32,49	3,19	4,85
França	181 237 366	201 819 541	11,36	3,73	4,77
Rússia	243 018 043	192 942 322	-20,61	5,01	4,56
Irã	30 616 378	175 531 260	473,32	0,63	4,15
Espanha	186 090 061	159 811 144	-14,12	3,83	3,78
Paraguai	166 181 422	143 272 123	-13,79	3,42	3,39
Japão	140 976 942	134 847 350	-4,35	2,90	3,19
Itália	98 058 767	126 299 464	28,80	2,02	2,99
Reino Unido	76 745 213	92 428 014	20,43	1,58	2,19
Arábia Saudita	42 545 034	82 669 994	94,31	0,88	1,96
Hong Kong	82 909 621	75 080 280	-9,44	1,71	1,78
Malásia	14 893 924	60 342 112	305,15	0,31	1,43
Uruguai	51 164 968	46 864 274	-8,41	1,05	1,11
Portugal	39 811 992	39 473 659	-0,85	0,82	0,93
Turquia	47 904 918	37 009 158	-22,74	0,99	0,88
Egito	7 905 411	33 475 363	323,45	0,16	0,79
Bolívia	29 933 800	33 469 765	11,81	0,62	0,79
Chile	41 400 750	32 774 769	-20,84	0,85	0,78
Marrocos	40 302 472	32 264 696	-19,94	0,83	0,76
Venezuela	52 430 346	30 984 488	-40,90	1,08	0,73
Índia	11 892 190	30 070 215	152,86	0,24	0,71
Taiwan (Formosa)	13 933 003	27 274 672	95,76	0,29	0,65
Hungria	28 134 378	25 871 968	-8,04	0,58	0,61
Bangladesh	5 236 124	24 927 251	376,06	0,11	0,59
Peru	17 303 252	24 870 312	43,73	0,36	0,59
Subtotal	4 096 706 758	3 662 156 983	-10,61	84,40	86,62
Demais países	757 325 335	565 593 627	-25,32	15,60	13,38
TOTAL	4 854 032 093	4 227 750 610	-12,90	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 9

Principais países de destino das exportações de Santa Catarina — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ FOB)		Δ% B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	474 898 845	540 029 813	13,71	16,93	20,76
Argentina	343 109 847	309 636 932	-9,76	12,23	11,90
Alemanha	217 541 667	207 108 169	-4,80	7,75	7,96
Reino Unido	152 548 155	154 173 575	1,07	5,44	5,93
Japão	122 427 034	108 010 357	-11,78	4,36	4,15
Hong Kong	88 856 999	86 684 064	-2,45	3,17	3,33
Paraguai	94 118 938	83 267 086	-11,53	3,35	3,20
Países Baixos	93 827 077	82 836 110	-11,71	3,34	3,18
Árabia Saudita	123 086 306	70 382 514	-42,82	4,39	2,71
França	104 448 974	67 214 659	-35,65	3,72	2,58
Itália	53 687 036	61 143 766	13,89	1,91	2,35
Chile	63 118 079	56 902 781	-9,85	2,25	2,19
Uruguai	50 045 642	55 741 001	11,38	1,78	2,14
Espanha	47 571 458	50 585 409	6,34	1,70	1,94
Bolívia	33 372 302	39 213 452	17,50	1,19	1,51
México	43 402 776	39 180 253	-9,73	1,55	1,51
Bélgica	26 921 633	38 369 594	42,52	0,96	1,47
Canadá	38 124 938	37 787 851	-0,88	1,36	1,45
Dinamarca	55 719 481	32 697 763	-41,32	1,99	1,26
Austrália	32 348 565	28 294 389	-12,53	1,15	1,09
África do Sul	37 210 356	27 152 783	-27,03	1,33	1,04
Nigéria	20 509 422	27 012 258	31,71	0,73	1,04
Irã	19 167 126	24 795 844	29,37	0,68	0,95
Bangladesh	7 995 591	21 491 567	168,79	0,28	0,83
Venezuela	18 408 877	20 228 330	9,88	0,66	0,78
Cingapura	27 934 683	19 753 452	-29,29	1,00	0,76
Emirados Árabes Unidos	27 876 125	18 856 939	-32,35	0,99	0,72
Porto Rico	19 585 655	18 442 961	-5,83	0,70	0,71
Suíça	17 667 802	14 927 427	-15,51	0,63	0,57
República Dominicana	6 755 450	12 981 525	92,16	0,24	0,50
Subtotal	2 462 286 839	2 354 902 624	-4,36	87,76	90,51
Demais países	343 431 121	246 825 391	-28,13	12,24	9,49
TOTAL	2 805 717 960	2 601 728 015	-7,27	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 10

Composição percentual, por fatores agregados, das exportações brasileiras — 1980-98

ANOS	BÁSICOS	INDUSTRIA- LIZADOS (A+B)	SEMIMANUFA- TURADOS (A)	MANUFATU- RADOS (B)	OPERAÇÕES ESPECIAIS	TOTAL
1980	42,16	56,51	11,67	44,84	1,33	100,00
1981	38,29	60,10	9,08	51,02	1,60	100,00
1982	40,83	57,92	7,10	50,82	1,25	100,00
1983	38,97	59,63	8,14	51,49	1,40	100,00
1984	32,24	66,67	10,64	56,03	1,09	100,00
1985	33,30	65,61	10,76	54,85	1,09	100,00
1986	32,58	66,65	11,15	55,50	0,78	100,00
1987	30,59	68,70	12,11	56,59	0,72	100,00
1988	27,85	71,27	14,48	56,79	0,88	100,00
1989	27,77	71,34	16,89	54,45	0,89	100,00
1990	27,84	70,95	16,26	54,69	1,21	100,00
1991	27,62	71,30	16,96	54,34	1,08	100,00
1992	24,68	74,51	14,43	60,08	0,80	100,00
1993	24,29	74,91	14,12	60,79	0,80	100,00
1994	25,39	73,60	15,83	57,77	1,02	100,00
1995	23,59	75,08	19,67	55,41	1,33	100,00
1996	24,92	73,74	18,04	55,70	1,34	100,00
1997	27,31	71,16	16,00	55,16	1,52	100,00
1998	25,37	73,40	15,87	57,53	1,23	100,00
MÉDIA 1995-98	25,30	73,35	17,40	55,95	1,36	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 11

Composição percentual, por fatores agregados, das exportações de São Paulo — 1980-98

ANOS	BÁSICOS	INDUSTRIA- LIZADOS (A+B)	SEMIMANUFA- TURADOS (A)	MANUFATU- RADOS (B)	OPERAÇÕES ESPECIAIS	TOTAL
1980	22,48	76,41	6,94	69,47	1,11	100,00
1981	18,07	80,48	3,67	76,81	1,45	100,00
1982	24,65	74,31	3,08	71,23	1,05	100,00
1983	12,71	86,11	4,73	81,38	1,18	100,00
1984	8,34	90,73	4,71	86,02	0,92	100,00
1985	9,39	89,69	5,06	84,63	0,92	100,00
1986	8,85	90,49	3,97	86,52	0,66	100,00
1987	8,32	91,07	4,19	86,88	0,61	100,00
1988	8,18	91,42	5,07	86,35	0,41	100,00
1989	7,35	92,32	5,75	86,57	0,33	100,00
1990	11,56	87,85	4,56	83,29	0,59	100,00
1991	13,55	86,10	4,87	81,23	0,35	100,00
1992	10,05	89,56	5,00	84,56	0,39	100,00
1993	7,61	91,94	5,26	86,68	0,45	100,00
1994	8,30	91,06	7,01	84,05	0,64	100,00
1995	6,44	92,74	9,00	83,74	0,82	100,00
1996	6,23	92,71	8,31	84,40	1,07	100,00
1997	7,31	91,14	6,18	84,96	1,56	100,00
1998	5,30	93,56	6,78	86,78	1,15	100,00
MÉDIA 1995-98	6,32	92,54	7,57	84,97	1,15	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 12

Composição percentual, por fatores agregados, das exportações de Minas Gerais — 1980-98

ANOS	BÁSICOS	INDUSTRIA- LIZADOS (A+B)	SEMIMANUFA- TURADOS (A)	MANUFATU- RADOS (B)	OPERAÇÕES ESPECIAIS	TOTAL
1980	59,37	40,63	16,29	24,34	0,00	100,00
1981	56,44	43,56	13,45	30,11	0,00	100,00
1982	54,86	45,14	10,41	34,73	0,00	100,00
1983	47,81	52,18	16,20	35,98	0,00	100,00
1984	42,77	57,23	18,91	38,32	0,01	100,00
1985	45,90	54,10	18,67	35,43	0,00	100,00
1986	44,96	55,04	20,69	34,35	0,00	100,00
1987	35,80	64,20	21,17	43,03	0,00	100,00
1988	28,15	71,84	26,54	45,30	0,00	100,00
1989	29,71	70,29	31,81	38,48	0,00	100,00
1990	35,91	64,09	28,46	35,63	0,00	100,00
1991	37,94	62,06	27,91	34,15	0,00	100,00
1992	32,43	67,58	22,93	44,65	0,00	100,00
1993	35,50	64,49	21,95	42,54	0,00	100,00
1994	42,67	57,28	20,21	37,07	0,04	100,00
1995	41,21	58,69	25,16	33,53	0,10	100,00
1996	41,21	58,71	25,71	33,00	0,09	100,00
1997	43,93	56,00	21,01	34,99	0,07	100,00
1998	45,68	54,26	19,27	34,99	0,06	100,00
MÉDIA 1995-98	43,01	56,92	22,79	34,13	0,08	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 13

Composição percentual, por fatores agregados, das exportações do Rio Grande do Sul — 1980-98

ANOS	BÁSICOS	INDUSTRIA- LIZADOS (A+B)	SEMIMANUFA- TURADOS (A)	MANUFATU- RADOS (B)	OPERAÇÕES ESPECIAIS	TOTAL
1980	50,16	48,38	12,88	35,50	1,46	100,00
1981	52,47	45,25	11,96	33,29	2,27	100,00
1982	53,57	44,87	9,33	35,54	1,56	100,00
1983	47,19	51,11	6,80	44,31	1,70	100,00
1984	34,37	64,28	15,40	48,88	1,34	100,00
1985	35,44	63,46	11,78	51,68	1,10	100,00
1986	32,35	67,02	8,54	58,48	0,63	100,00
1987	34,38	65,03	9,13	55,90	0,58	100,00
1988	33,74	65,93	8,79	57,14	0,33	100,00
1989	37,52	62,17	9,98	52,19	0,31	100,00
1990	37,24	62,46	11,91	50,55	0,30	100,00
1991	31,09	68,64	10,88	57,76	0,27	100,00
1992	35,00	64,69	10,02	54,67	0,30	100,00
1993	32,13	67,63	9,28	58,35	0,24	100,00
1994	30,11	69,50	12,34	57,16	0,40	100,00
1995	28,95	70,68	14,76	55,92	0,37	100,00
1996	31,75	67,87	12,29	55,58	0,38	100,00
1997	34,52	65,07	11,29	53,78	0,41	100,00
1998	31,26	68,15	12,59	55,56	0,58	100,00
MÉDIA 1995-98	31,62	67,94	12,73	55,21	0,44	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 14

Composição percentual, por fatores agregados, das exportações do Paraná — 1980-98

ANOS	BÁSICOS	INDUSTRIALIZADOS (A+B)	SEMIMANUFATURADOS (A)	MANUFATURADOS (B)	OPERAÇÕES ESPECIAIS	TOTAL
1980	76,47	22,06	10,23	11,83	1,47	100,00
1981	65,71	32,97	10,42	22,55	1,33	100,00
1982	68,07	30,80	6,37	24,43	1,14	100,00
1983	69,20	29,36	5,47	23,89	1,44	100,00
1984	52,45	46,07	9,62	36,45	1,47	100,00
1985	50,89	47,88	9,62	38,26	1,24	100,00
1986	56,59	42,40	3,56	38,84	1,01	100,00
1987	59,14	39,94	7,37	32,57	0,93	100,00
1988	58,21	41,26	7,45	33,81	0,53	100,00
1989	60,13	39,34	8,99	30,35	0,53	100,00
1990	55,42	44,00	10,90	33,10	0,58	100,00
1991	51,98	47,29	9,89	37,40	0,73	100,00
1992	50,78	48,60	9,79	38,81	0,61	100,00
1993	48,09	51,29	7,75	43,54	0,63	100,00
1994	41,64	57,74	13,90	43,84	0,62	100,00
1995	40,36	59,13	18,15	40,98	0,52	100,00
1996	49,02	50,39	13,58	36,81	0,59	100,00
1997	52,00	47,40	11,54	35,86	0,59	100,00
1998	45,38	53,91	15,73	38,18	0,71	100,00
MÉDIA 1995-98	46,69	52,71	14,75	37,96	0,60	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 15

Composição percentual, por fatores agregados, das exportações de Santa Catarina — 1980-98

ANOS	BÁSICOS	INDUSTRIALIZADOS (A+B)	SEMIMANUFATURADOS (A)	MANUFATURADOS (B)	OPERAÇÕES ESPECIAIS	TOTAL
1980	40,51	59,30	7,67	51,63	0,19	100,00
1981	44,84	54,39	7,19	47,20	0,76	100,00
1982	55,47	44,27	2,70	41,57	0,26	100,00
1983	56,31	43,50	4,37	39,13	0,19	100,00
1984	44,11	55,75	11,37	44,38	0,13	100,00
1985	48,64	51,15	1,15	50,00	0,21	100,00
1986	39,66	60,16	1,29	58,87	0,18	100,00
1987	36,59	63,18	1,36	61,82	0,23	100,00
1988	35,58	64,27	1,83	62,44	0,15	100,00
1989	39,65	60,23	4,16	56,07	0,12	100,00
1990	38,83	61,06	2,96	58,10	0,11	100,00
1991	34,66	65,29	1,53	63,76	0,04	100,00
1992	32,55	67,42	1,93	65,49	0,03	100,00
1993	29,54	70,40	2,01	68,39	0,05	100,00
1994	30,39	69,61	6,08	63,53	0,01	100,00
1995	29,69	70,29	5,96	64,33	0,02	100,00
1996	34,64	65,33	4,47	60,86	0,03	100,00
1997	31,68	68,31	5,03	63,28	0,02	100,00
1998	29,66	70,32	5,32	65,00	0,02	100,00
MÉDIA 1995-98	31,42	68,56	5,20	63,37	0,02	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DECEX.

Tabela 16

Exportações, por capítulos da Nomenclatura Comum do Mercosul, do Brasil — 1997 e 1998

CAPÍTULOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
87 - Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.	4 619 107	4 975 163	7,71	8,72	9,73
84 - Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.	4 531 025	4 338 327	-4,25	8,55	8,49
26 - Minérios, escórias e cinzas	3 060 912	3 465 847	13,23	5,78	6,78
72 - Ferro fundido, ferro e aço	3 580 889	3 407 165	-4,85	6,76	6,67
09 - Café, chá, mate e especiarias	2 854 697	2 460 290	-13,82	5,39	4,81
12 - Sementes e frutos oleaginosos; grãos; etc.	2 476 235	2 204 946	-10,96	4,67	4,31
17 - Açúcares e produtos de confeitaria	1 859 907	2 027 122	8,99	3,51	3,97
23 - Resíduos das indústrias alimentares; alimentos para animais ...	2 839 414	1 799 260	-36,63	5,36	3,52
85 - Máquinas, aparelhos e material elétricos, etc.	1 783 081	1 712 145	-3,98	3,36	3,35
24 - Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados	1 664 806	1 558 864	-6,36	3,14	3,05
64 - Calçados, polainas e artefatos semelhantes e suas partes	1 594 477	1 387 077	-13,01	3,01	2,71
20 - Preparações de produtos hortícolas, de frutas, etc.	1 116 344	1 358 102	21,66	2,11	2,66
88 - Aeronaves e outros aparelhos aéreos ou espaciais	789 154	1 317 644	66,97	1,49	2,58
02 - Carnes e miudezas, comestíveis	1 295 192	1 247 815	-3,66	2,44	2,44
76 - Alumínio e suas obras	1 380 243	1 137 413	-17,59	2,60	2,22
44 - Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	1 217 872	1 126 875	-7,47	2,30	2,20
29 - Produtos químicos orgânicos ...	1 158 104	1 066 538	-7,91	2,19	2,09
47 - Pastas de madeira, etc.; desperdícios e aparas de papel	1 024 207	1 049 436	2,46	1,93	2,05
15 - Gorduras, óleos e ceras, animais ou vegetais	750 928	967 237	28,81	1,42	1,89
48 - Papel e cartão; obras de pasta celulósica, etc.	966 304	929 883	-3,77	1,82	1,82
40 - Borracha e suas obras	774 471	745 419	-3,75	1,46	1,46
39 - Plásticos e suas obras	830 448	734 928	-11,50	1,57	1,44
41 - Peles, exceto peleteria (peles com pêlos), e couros	740 058	671 189	-9,31	1,40	1,31
73 - Obras de ferro fundido, ferro ou aço	706 217	651 250	-7,78	1,33	1,27
Subtotal	43 614 092	42 339 935	-2,92	82,31	82,82
Outros	9 376 023	8 779 966	-6,36	17,69	17,18
TOTAL	52 990 115	51 119 901	-3,53	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 17

Exportações do Brasil de veículos automóveis, tratores, ciclos, etc. (Capítulo 87 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Argentina	1 901 033	2 036 752	7,14	41,16	40,94
Estados Unidos	397 161	423 881	6,73	8,60	8,52
Itália	359 815	411 333	14,32	7,79	8,27
México	152 719	255 071	67,02	3,31	5,13
Venezuela	247 748	210 292	-15,12	5,36	4,23
Chile	311 926	200 969	-35,57	6,75	4,04
Alemanha	100 214	181 312	80,92	2,17	3,64
Uruguai	170 718	176 679	3,49	3,70	3,55
França	21 380	103 753	385,28	0,46	2,09
Paraguai	150 587	98 898	-34,33	3,26	1,99
África do Sul	119 259	64 701	-45,75	2,58	1,30
Bolívia	45 661	58 649	28,44	0,99	1,18
Peru	40 241	58 077	44,32	0,87	1,17
Colômbia	80 612	53 568	-33,55	1,75	1,08
Equador	47 225	50 495	6,92	1,02	1,01
Subtotal	4 146 299	4 384 430	5,74	89,76	88,13
Outros	472 808	590 733	24,94	10,24	11,87
TOTAL	4 619 107	4 975 163	7,71	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 18

Exportações do Brasil de caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.
(Capítulo 84 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	1 285 080	1 315 551	2,37	28,36	30,32
Argentina	964 755	926 950	-3,92	21,29	21,37
Alemanha	276 973	349 377	26,14	6,11	8,05
Chile	168 406	144 673	-14,09	3,72	3,33
México	143 601	139 641	-2,76	3,17	3,22
Paraguai	165 447	119 548	-27,74	3,65	2,76
Reino Unido	116 976	102 833	-12,09	2,58	2,37
Peru	119 457	96 296	-19,39	2,64	2,22
Venezuela	114 252	92 367	-19,16	2,52	2,13
Bolívia	91 143	83 124	-8,80	2,01	1,92
Itália	46 822	78 249	67,12	1,03	1,80
Colômbia	100 996	77 241	-23,52	2,23	1,78
Uruguai	86 963	75 685	-12,97	1,92	1,74
Bélgica	45 390	56 660	24,83	1,00	1,31
Subtotal	3 726 261	3 658 195	-1,83	82,24	84,32
Outros	804 764	680 132	-15,49	17,76	15,68
TOTAL	4 531 025	4 338 327	-4,25	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 19

Exportações do Brasil de minérios, escórias e cinzas (Capítulo 26 da NCM)
para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Alemanha	398 641	572 220	43,54	13,02	16,51
Japão	537 918	509 612	-5,26	17,57	14,70
Itália	198 329	214 007	7,91	6,48	6,17
Estados Unidos	199 382	200 648	0,63	6,51	5,79
China	188 593	199 699	5,89	6,16	5,76
Bélgica	143 168	184 877	29,13	4,68	5,33
Argentina	142 605	159 396	11,77	4,66	4,60
França	126 215	154 469	22,39	4,12	4,46
Espanha	139 323	144 386	3,63	4,55	4,17
Coréia do Sul	131 548	139 097	5,74	4,30	4,01
Arábia Saudita	70 781	75 297	6,38	2,31	2,17
Romênia	22 027	66 648	202,57	0,72	1,92
Egito	59 275	62 704	5,78	1,94	1,81
México	42 507	59 766	40,60	1,39	1,72
Taiwan (Formosa)	49 202	59 579	21,09	1,61	1,72
Canadá	54 450	58 642	7,70	1,78	1,69
Coréia do Norte	51 789	54 352	4,95	1,69	1,57
Turquia	43 642	49 093	12,49	1,43	1,42
Países Baixos	48 130	48 926	1,65	1,57	1,41
Líbia	28 904	48 045	66,22	0,94	1,39
Reino Unido	42 452	44 151	4,00	1,39	1,27
Luxemburgo	19 483	39 460	102,54	0,64	1,14
Barein	44 797	38 282	-14,54	1,46	1,10
Subtotal	2 783 161	3 183 356	14,38	90,93	91,85
Outros	277 751	282 491	1,71	9,07	8,15
TOTAL	3 060 912	3 465 847	13,23	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 20

Exportações do Brasil de ferro fundido, ferro e aço (Capítulo 72 da NCM)
para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	1 075 974	1 125 376	4,59	30,05	33,03
Argentina	310 435	287 591	-7,36	8,67	8,44
México	130 738	169 625	29,74	3,65	4,98
Taiwan (Formosa)	210 137	155 884	-25,82	5,87	4,58
Bélgica	87 446	146 938	68,03	2,44	4,31
Coréia do Sul	204 997	142 898	-30,29	5,72	4,19
Canadá	141 262	129 988	-7,98	3,94	3,82
Japão	250 727	125 637	-49,89	7,00	3,69
Alemanha	65 635	121 186	84,64	1,83	3,56
Países Baixos	80 137	113 802	42,01	2,24	3,34
Itália	34 064	91 096	167,43	0,95	2,67
França	9 444	69 973	640,93	0,26	2,05
Venezuela	46 261	67 021	44,88	1,29	1,97
Chile	105 747	60 037	-43,23	2,95	1,76
Turquia	73 351	55 110	-24,87	2,05	1,62
Espanha	29 851	40 626	36,10	0,83	1,19
Tailândia	95 616	36 177	-62,16	2,67	1,06
Subtotal	2 951 822	2 938 965	-0,44	82,43	86,26
Outros	629 067	468 200	-25,57	17,57	13,74
TOTAL	3 580 889	3 407 165	-4,85	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 21

Exportações do Brasil de café, chá, mate e especiarias (Capítulo 09 da NCM)
para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	448 650	398 603	-11,16	15,72	16,20
Alemanha	543 225	381 245	-29,82	19,03	15,50
Itália	285 319	257 277	-9,83	9,99	10,46
Japão	250 440	228 311	-8,84	8,77	9,28
Bélgica	158 147	126 422	-20,06	5,54	5,14
Argentina	98 552	86 768	-11,96	3,45	3,53
Espanha	93 918	85 332	-9,14	3,29	3,47
Grécia	77 547	79 143	2,06	2,72	3,22
França	100 793	76 506	-24,10	3,53	3,11
Suécia	109 010	76 107	-30,18	3,82	3,09
Eslovênia	64 474	65 351	1,36	2,26	2,66
Países Baixos	64 085	63 693	-0,61	2,24	2,59
Canadá	48 933	52 178	6,63	1,71	2,12
Dinamarca	68 877	46 009	-33,20	2,41	1,87
Finlândia	49 003	43 564	-11,10	1,72	1,77
Libano	31 117	37 846	21,62	1,09	1,54
Síria	17 623	37 619	113,47	0,62	1,53
Uruguai	33 341	33 964	1,87	1,17	1,38
Áustria	28 086	33 409	18,95	0,98	1,36
Reino Unido	26 500	28 071	5,93	0,93	1,14
Noruega	41 034	26 865	-34,53	1,44	1,09
Subtotal	2 638 674	2 264 283	-14,19	92,43	92,03
Outros	216 023	196 007	-9,27	7,57	7,97
TOTAL	2 854 697	2 460 290	-13,82	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 22

Exportações do Brasil de sementes e frutos oleaginosos; grãos; etc. (Capítulo 12 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Países Baixos	1 267 506	699 947	-44,78	51,19	31,74
Alemanha	132 750	262 409	97,67	5,36	11,90
Espanha	240 170	221 671	-7,70	9,70	10,05
China	89 828	221 646	146,74	3,63	10,05
Bélgica	34 336	100 210	191,85	1,39	4,54
Taiwan (Formosa)	57 767	97 863	69,41	2,33	4,44
Reino Unido	46 517	96 228	106,87	1,88	4,36
Itália	62 516	77 170	23,44	2,52	3,50
Japão	137 600	69 180	-49,72	5,56	3,14
França	51 832	49 691	-4,13	2,09	2,25
Portugal	4 820	40 274	735,56	0,19	1,83
México	16 137	29 867	85,08	0,65	1,35
Tailândia	48 354	25 527	-47,21	1,95	1,16
Subtotal	2 190 133	1 991 683	-9,06	88,45	90,33
Outros	286 102	213 263	-25,46	11,55	9,67
TOTAL	2 476 235	2 204 946	-10,96	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEx/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 23

Exportações do Brasil de açúcares e produtos de confeitaria (Capítulo 17 da NCM)
para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Rússia	377 314	386 087	2,33	20,29	19,05
Nigéria	160 031	207 710	29,79	8,60	10,25
Egito	136 194	161 737	18,75	7,32	7,98
Estados Unidos ...	114 697	128 887	12,37	6,17	6,36
Jordânia	55 479	122 756	121,27	2,98	6,06
Indonésia	19 682	118 533	502,24	1,06	5,85
Marrocos	98 396	99 302	0,92	5,29	4,90
Emirados Árabes Unidos	126 381	91 178	-27,85	6,80	4,50
Gana	33 088	58 993	78,29	1,78	2,91
Arábia Saudita	5 560	38 351	589,77	0,30	1,89
Sri Lanka	33 295	35 658	7,10	1,79	1,76
Irã	58 069	33 364	-42,54	3,12	1,65
Peru	5 879	31 105	429,09	0,32	1,53
Canadá	32 067	28 133	-12,27	1,72	1,39
Malásia	0	25 887	-	0,00	1,28
Iemen	99 973	25 476	-74,52	5,38	1,26
Argélia	25 495	24 941	-2,17	1,37	1,23
Somália	24 760	23 672	-4,39	1,33	1,17
Romênia	1 846	21 615	1 070,91	0,10	1,07
Uruguai	33 322	20 922	-37,21	1,79	1,03
Bulgária	30 038	20 002	-33,41	1,62	0,99
Subtotal	1 471 566	1 704 309	15,82	79,12	84,08
Outros	388 341	322 813	-16,87	20,88	15,92
TOTAL	1 859 907	2 027 122	8,99	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 24

Exportações, por capítulos da Nomenclatura Comum do Mercosul, de São Paulo — 1997 e 1998

CAPÍTULOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
87 - Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.	3 098 839	3 265 655	5,38	17,13	17,92
84 - Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.	2 873 431	2 681 729	-6,67	15,88	14,72
17 - Açúcares e produtos de confeitaria	1 059 267	1 264 425	19,37	5,85	6,94
20 - Preparações de produtos hortícolas, de frutas, etc.	1 002 651	1 255 284	25,20	5,54	6,89
88 - Aeronaves e outros aparelhos aéreos ou espaciais	629 842	1 166 934	85,27	3,48	6,40
85 - Máquinas, aparelhos e material elétricos, etc.	1 241 369	1 160 357	-6,53	6,86	6,37
48 - Papel e cartão; obras de pasta celulósica, etc.	627 391	618 738	-1,38	3,47	3,40
72 - Ferro fundido, ferro e aço	521 251	546 593	4,86	2,88	3,00
40 - Borracha e suas obras	528 191	530 813	0,50	2,92	2,91
29 - Produtos químicos orgânicos	414 370	360 488	-13,00	2,29	1,98
09 - Café, chá, mate e especiarias	517 346	318 197	-38,49	2,86	1,75
39 - Plásticos e suas obras	312 662	287 336	-8,10	1,73	1,58
73 - Obras de ferro fundido, ferro ou aço	288 999	239 409	-17,16	1,60	1,31
76 - Alumínio e suas obras	279 008	238 259	-14,60	1,54	1,31
99 - Transações especiais	281 686	209 879	-25,49	1,56	1,15
38 - Produtos diversos das indústrias químicas	195 664	204 573	4,55	1,08	1,12
16 - Preparações: carne, peixe, crustáceo, molusco, etc.	153 106	204 112	33,31	0,85	1,12
12 - Sementes e frutos oleaginosos; grãos; etc.	278 596	193 027	-30,71	1,54	1,06
41 - Peles, exceto peleteria (peles com pêlos), e couros	190 694	178 695	-6,29	1,05	0,98
37 - Produtos para fotografia e cinematografia	202 310	176 218	-12,90	1,12	0,97
32 - Extratos tanantes, materiais corantes, tintas, etc.	162 223	175 865	8,41	0,90	0,97
02 - Carnes e miudezas, comestíveis ..	146 534	169 519	15,69	0,81	0,93
23 - Resíduos das indústrias alimentares; alimentos para animais	238 274	156 777	-34,20	1,32	0,86
30 - Produtos farmacêuticos	122 146	152 980	25,24	0,68	0,84
90 - Instrumentos, aparelhos de óptica, foto, precisão, médicos, etc.	116 949	150 531	28,72	0,65	0,83
70 - Vidro e suas obras	133 899	126 106	-5,82	0,74	0,69
64 - Calçados, polainas e artefatos semelhantes e suas partes	158 464	122 266	-22,84	0,88	0,67
21 - Preparações alimentícias diversas	179 252	118 690	-33,79	0,99	0,65
52 - Algodão	132 189	116 817	-11,63	0,73	0,64
24 - Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados	162 244	102 728	-36,68	0,90	0,56
Subtotal	16 248 847	16 493 000	1,50	89,81	90,52
Outros	1 843 197	1 726 817	-6,31	10,19	9,48
TOTAL	18 092 044	18 219 817	0,71	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 25

Exportações de São Paulo de veículos automóveis, tratores, ciclos, etc. (Capítulo 87 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Argentina	1 476 929	1 668 892	13,00	47,66	51,10
Estados Unidos	347 673	385 373	10,84	11,22	11,80
México	120 656	227 728	88,74	3,89	6,97
Chile	233 639	147 465	-36,88	7,54	4,52
Venezuela	106 228	138 686	30,56	3,43	4,25
Uruguai	113 876	119 837	5,23	3,67	3,67
Paraguai	118 284	77 960	-34,09	3,82	2,39
África do Sul	101 284	47 486	-53,12	3,27	1,45
Alemanha	49 086	45 814	-6,67	1,58	1,40
Equador	41 178	42 007	2,01	1,33	1,29
Colômbia	67 072	38 622	-42,42	2,16	1,18
Nigéria	18 036	32 163	78,33	0,58	0,98
República Domini- cana	13 208	31 487	138,39	0,43	0,96
Bolívia	28 362	30 241	6,63	0,92	0,93
Peru	24 374	29 518	21,10	0,79	0,90
Rússia	20 662	20 698	0,17	0,67	0,63
Subtotal	2 880 547	3 083 977	7,06	92,96	94,44
Outros	218 292	181 678	-16,77	7,04	5,56
TOTAL	3 098 839	3 265 655	5,38	100,00	100,00

FONTES: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 26

Exportações de São Paulo de caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.
(Capítulo 84 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos ...	766 643	768 078	0,19	26,68	28,64
Argentina	612 299	570 262	-6,87	21,31	21,26
Alemanha	137 107	196 974	43,66	4,77	7,35
México	106 136	109 906	3,55	3,69	4,10
Chile	120 377	107 674	-10,55	4,19	4,02
Reino Unido	97 748	84 271	-13,79	3,40	3,14
Peru	98 299	77 532	-21,13	3,42	2,89
Venezuela	83 539	68 280	-18,27	2,91	2,55
Colômbia	86 369	60 069	-30,45	3,01	2,24
Bélgica	43 441	55 793	28,43	1,51	2,08
Itália	28 357	53 715	89,42	0,99	2,00
Paraguai	72 468	49 997	-31,01	2,52	1,86
Bolívia	48 829	40 681	-16,69	1,70	1,52
Uruguai	38 144	36 260	-4,94	1,33	1,35
França	19 954	29 930	49,99	0,69	1,12
Subtotal	2 359 710	2 309 422	-2,13	82,12	86,12
Outros	513 721	372 307	-27,53	17,88	13,88
TOTAL	2 873 431	2 681 729	-6,67	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 27

Exportações de São Paulo de açúcares e produtos de confeitaria (Capítulo 17 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Rússia	180 056	159 734	-11,29	17,00	12,63
Egito	116 610	132 114	13,30	11,01	10,45
Nigéria	87 409	130 332	49,11	8,25	10,31
Jordânia	55 105	122 756	122,77	5,20	9,71
Indonésia	15 196	103 296	579,76	1,43	8,17
Emirados Árabes Unidos	117 023	90 816	-22,39	11,05	7,18
Marrocos	57 425	77 831	35,54	5,42	6,16
Gana	17 056	29 617	73,65	1,61	2,34
Arábia Saudita	4 886	25 285	417,50	0,46	2,00
Iêmen	71 005	22 533	-68,27	6,70	1,78
Irã	24 237	21 659	-10,64	2,29	1,71
Canadá	10 633	21 533	102,51	1,00	1,70
Sri Lanka	20 948	20 169	-3,72	1,98	1,60
Ucrânia	6 600	18 728	183,76	0,62	1,48
Malásia	0	18 340	-	0,00	1,45
Peru	0	18 059	-	0,00	1,43
Uruguai	24 571	17 907	-27,12	2,32	1,42
Argentina	23 718	16 922	-28,65	2,24	1,34
Somália	16 622	16 699	0,46	1,57	1,32
Índia	21 158	15 979	-24,48	2,00	1,26
Romênia	1 846	14 627	692,36	0,17	1,16
Argélia	7 677	13 579	76,88	0,72	1,07
Subtotal	879 781	1 108 515	26,00	83,06	87,67
Outros	179 486	155 910	-13,14	16,94	12,33
TOTAL	1 059 267	1 264 425	19,37	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 28

Exportações de São Paulo de preparações de produtos hortícolas, de frutas, etc. (Capítulo 20 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Bélgica	282 669	521 353	84,44	28,19	41,53
Países Baixos	355 867	346 784	-2,55	35,49	27,63
Estados Unidos ...	186 427	204 398	9,64	18,59	16,28
Japão	65 745	69 888	6,30	6,56	5,57
Reino Unido	10 271	26 982	162,70	1,02	2,15
Coréia do Sul	32 863	20 863	-36,52	3,28	1,66
Austrália	14 341	15 705	9,51	1,43	1,25
Subtotal	948 183	1 205 973	27,19	94,57	96,07
Outros	54 468	49 311	-9,47	5,43	3,93
TOTAL	1 002 651	1 255 284	25,20	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 29

Exportações de São Paulo de aeronaves e outros aparelhos aéreos ou espaciais (Capítulo 88 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	294 410	819 576	178,38	46,74	70,23
Ilhas Cayman	192 503	112 238	-41,70	30,56	9,62
França	67 592	60 855	-9,97	10,73	5,21
Luxemburgo	0	35 864	-	0,00	3,07
Reino Unido	553	33 022	5 871,43	0,09	2,83
Portugal	64 477	33 018	-48,79	10,24	2,83
Angola	0	25 313	-	0,00	2,17
Suécia	0	17 820	-	0,00	1,53
Espanha	67	17 811	26 483,58	0,01	1,53
Subtotal	619 602	1 155 517	86,49	98,37	99,02
Outros	10 240	11 417	11,49	1,63	0,98
TOTAL	629 842	1 166 934	85,27	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 30

Exportações, por capítulos da Nomenclatura Comum do Mercosul, de Minas Gerais — 1997 e 1998

CAPÍTULOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
26 - Minérios, escórias e cinzas	1 378 246	1 823 834	32,33	19,07	24,03
09 - Café, chá, mate e especiarias	1 660 060	1 471 333	-11,37	22,97	19,39
72 - Ferro fundido, ferro e aço	1 329 999	1 285 054	-3,38	18,40	16,93
87 - Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.	959 673	1 105 375	15,18	13,28	14,57
47 - Pastas de madeira, etc.; desperdícios e aparas de papel	275 425	257 849	-6,38	3,81	3,40
84 - Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.	197 365	211 858	7,34	2,73	2,79
71 - Pérolas, pedras e metais preciosos; moedas; etc.	206 776	199 954	-3,30	2,86	2,63
24 - Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados	80 522	180 269	123,88	1,11	2,38
28 - Produtos químicos inorgânicos; etc.	217 447	174 648	-19,68	3,01	2,30
73 - Obras de ferro fundido, ferro ou aço	155 634	140 052	-10,01	2,15	1,85
85 - Máquinas, aparelhos e material elétricos, etc.	111 973	105 864	-5,46	1,55	1,40
12 - Sementes e frutos oleaginosos; grãos; etc.	57 160	103 015	80,22	0,79	1,36
68 - Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, etc.	80 904	82 154	1,55	1,12	1,08
Subtotal	6 711 184	7 141 259	6,41	92,86	94,11
Outros	515 791	447 165	-13,31	7,14	5,89
TOTAL	7 226 975	7 588 424	5,00	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 31

Exportações de Minas Gerais de minérios, escórias e cinzas (Capítulo 26 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Alemanha	204 723	403 220	96,96	14,85	22,11
Japão	210 044	233 912	11,36	15,24	12,83
China	111 124	133 025	19,71	8,06	7,29
Bélgica	98 079	127 663	30,16	7,12	7,00
Coréia do Sul	96 864	108 030	11,53	7,03	5,92
Estados Unidos ...	56 649	93 715	65,43	4,11	5,14
França	74 750	81 793	9,42	5,42	4,48
Argentina	40 401	58 917	45,83	2,93	3,23
Taiwan (Formosa)	48 389	58 686	21,28	3,51	3,22
México	40 071	57 631	43,82	2,91	3,16
Arábia Saudita	44 330	51 850	16,96	3,22	2,84
Luxemburgo	19 483	39 460	102,54	1,41	2,16
Romênia	4 677	34 624	640,30	0,34	1,90
Itália	33 805	34 569	2,26	2,45	1,90
Egito	28 401	34 475	21,39	2,06	1,89
Barein	43 609	34 465	-20,97	3,16	1,89
Turquia	17 667	33 410	89,11	1,28	1,83
Países Baixos	32 597	30 816	-5,46	2,37	1,69
Líbia	15 576	26 858	72,43	1,13	1,47
Malásia	19 933	19 216	-3,60	1,45	1,05
Canadá	19 811	17 912	-9,59	1,44	0,98
Indonésia	17 703	16 488	-6,86	1,28	0,90
Polônia	12 189	16 270	33,48	0,88	0,89
Subtotal	1 290 875	1 747 005	35,33	93,66	95,79
Outros	87 371	76 829	-12,07	6,34	4,21
TOTAL	1 378 246	1 823 834	32,33	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 32

Exportações de Minas Gerais de café, chá, mate e especiarias (Capítulo 09
da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Alemanha	363 989	261 879	-28,05	21,93	17,80
Estados Unidos ...	258 697	244 303	-5,56	15,58	16,60
Itália	175 569	173 440	-1,21	10,58	11,79
Japão	140 353	146 213	4,18	8,45	9,94
Bélgica	97 494	81 122	-16,79	5,87	5,51
Suécia	74 834	57 312	-23,41	4,51	3,90
Espanha	55 550	52 435	-5,61	3,35	3,56
França	66 207	51 424	-22,33	3,99	3,50
Argentina	40 792	41 091	0,73	2,46	2,79
Finlândia	35 719	38 357	7,39	2,15	2,61
Países Baixos	45 705	35 824	-21,62	2,75	2,43
Dinamarca	47 374	32 972	-30,40	2,85	2,24
Grécia	25 020	30 499	21,90	1,51	2,07
Canadá	33 523	29 338	-12,48	2,02	1,99
Eslovênia	31 184	20 749	-33,46	1,88	1,41
Noruega	28 978	19 723	-31,94	1,75	1,34
Reino Unido	20 009	17 828	-10,90	1,21	1,21
Áustria	13 510	17 149	26,94	0,81	1,17
Libano	9 719	16 073	65,38	0,59	1,09
Subtotal	1 564 226	1 367 731	-12,56	94,23	92,96
Outros	95 834	103 602	8,11	5,77	7,04
TOTAL	1 660 060	1 471 333	-11,37	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 33

Exportações de Minas Gerais de ferro fundido, ferro e aço (Capítulo 72 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	348 678	431 508	23,76	26,22	33,58
Argentina	125 335	145 203	15,85	9,42	11,30
Países Baixos	66 128	96 238	45,53	4,97	7,49
Japão	162 248	88 347	-45,55	12,20	6,87
Taiwan (Formosa)	117 344	85 238	-27,36	8,82	6,63
México	41 388	60 460	46,08	3,11	4,70
Canadá	61 291	54 560	-10,98	4,61	4,25
Alemanha	30 849	45 852	48,63	2,32	3,57
Coréia do Sul	43 773	32 068	-26,74	3,29	2,50
Itália	2 252	28 294	1 156,39	0,17	2,20
Venezuela	15 288	24 039	57,24	1,15	1,87
Chile	38 876	21 400	-44,95	2,92	1,67
Malásia	98 155	16 348	-83,34	7,38	1,27
Subtotal	1 151 605	1 129 555	-1,91	86,59	87,90
Outros	178 394	155 499	-12,83	13,41	12,10
TOTAL	1 329 999	1 285 054	-3,38	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 34

Exportações de Minas Gerais de veículos automóveis, tratores, ciclos, etc. (Capítulo 87 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Itália	347 911	395 193	13,59	36,25	35,75
Argentina	257 875	158 135	-38,68	26,87	14,31
Alemanha	43 160	128 846	198,53	4,50	11,66
França	15 367	95 943	524,34	1,60	8,68
Venezuela	95 355	41 959	-56,00	9,94	3,80
Portugal	6 367	39 078	513,76	0,66	3,54
Polônia	54 233	33 353	-38,50	5,65	3,02
Turquia	7 218	29 711	311,62	0,75	2,69
Marrocos	5 774	24 587	325,82	0,60	2,22
Países Baixos	9 672	22 251	130,06	1,01	2,01
Uruguai	23 526	17 604	-25,17	2,45	1,59
Espanha	9 105	16 787	84,37	0,95	1,52
Áustria	4 711	15 610	231,35	0,49	1,41
Dinamarca	566	15 015	2 552,83	0,06	1,36
Suíça	3 190	12 118	279,87	0,33	1,10
Reino Unido	9 704	11 813	21,73	1,01	1,07
Subtotal	893 734	1 058 003	18,38	93,13	95,71
Outros	65 939	47 372	-28,16	6,87	4,29
TOTAL	959 673	1 105 375	15,18	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 35

Exportações de Minas Gerais de pastas de madeira, etc.: desperdícios e aparas de papel (Capítulo 47 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Japão	131 615	111 780	-15,07	47,79	43,35
Estados Unidos ...	33 776	35 866	6,19	12,26	13,91
Reino Unido	40 671	35 649	-12,35	14,77	13,83
Bélgica	18 318	25 483	39,11	6,65	9,88
França	11 569	10 753	-7,05	4,20	4,17
Alemanha	3 815	10 581	177,35	1,39	4,10
Taiwan (Formosa)	2 424	7 219	197,81	0,88	2,80
Itália	6 273	6 972	11,14	2,28	2,70
Subtotal	248 461	244 303	-1,67	90,21	94,75
Outros	26 964	13 546	-49,76	9,79	5,25
TOTAL	275 425	257 849	-6,38	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 36

Exportações do RS de calçados, polainas e artefatos semelhantes e suas partes (Capítulo 64 NCM), por blocos, para países selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
ALADI	25 417	112 328	117 787	2,11	8,23	10,13	4,86
Mercosul	18 206	61 926	74 181	1,51	4,54	6,38	19,79
Argentina	9 828	41 303	54 855	0,82	3,03	4,72	32,81
Uruguai	3 910	7 769	9 760	0,32	0,57	0,84	25,63
Paraguai	4 469	12 854	9 566	0,37	0,94	0,82	-25,58
Demais países da ALADI (exclusive o México)	7 211	50 401	43 606	0,60	3,69	3,75	-13,48
Bolívia	1 531	17 021	16 162	0,13	1,25	1,39	-5,05
Chile	3 551	18 799	15 388	0,29	1,38	1,32	-18,14
Equador	16	4 727	4 314	0,00	0,35	0,37	-8,74
Peru	73	3 550	4 077	0,01	0,26	0,35	14,84
Venezuela	1 480	1 391	2 226	0,12	0,10	0,19	60,01
Colômbia	560	4 913	1 439	0,05	0,36	0,12	-70,71
NAFTA	875 214	983 866	837 138	72,66	72,06	71,97	-14,91
Estados Unidos	828 327	935 961	806 888	68,77	68,56	69,37	-13,79
Canadá	41 458	46 277	28 648	3,44	3,39	2,46	-38,09
México	5 430	1 628	1 601	0,45	0,12	0,14	-1,65
Demais países da América Latina	6 614	3 324	2 787	0,55	0,24	0,24	-16,15
Porto Rico	4 011	1 223	2 114	0,33	0,09	0,18	72,89
Panamá	2 461	2 049	630	0,20	0,15	0,05	-69,26
República Dominicana	142	52	43	0,01	0,00	0,00	-17,22
CARICOM	513	502	518	0,04	0,04	0,04	3,25
Trinidad e Tobago	289	480	492	0,02	0,04	0,04	2,52
Outros	224	22	26	0,02	0,00	0,00	19,44
MCCA	68	330	799	0,01	0,02	0,07	141,84
Costa Rica	62	128	537	0,01	0,01	0,05	319,19
Guatemala	0	91	111	0,00	0,01	0,01	21,87
El Salvador	0	111	107	0,00	0,01	0,01	-3,14
Honduras	0	0	43	0,00	0,00	0,00	-
Nicarágua	6	0	0	0,00	0,00	0,00	-

(continua)

Tabela 36

Exportações do RS de calçados, polainas e artefatos semelhantes e suas partes (Capítulo 64 NCM), por blocos, para países selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ %
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	1997-98 (C/B)
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA	433	1 374	1 462	0,04	0,10	0,13	6,44
Suriname	0	359	679	0,00	0,03	0,06	88,86
Martinica	403	731	466	0,03	0,05	0,04	-36,22
Ilhas Virgens (Britânicas)	0	0	252	0,00	0,00	0,02	-
Guadalupe	0	127	52	-	-	-	-
Antilhas Holandesas	1	77	0	0,00	0,01	0,00	-100,00
Outros	29	79	14	0,00	0,01	0,00	-82,89
UE	263 341	192 168	157 942	21,86	14,08	13,58	-17,81
Reino Unido	106 282	113 644	102 165	8,82	8,32	8,78	-10,10
Alemanha	62 304	28 118	18 561	5,17	2,06	1,60	-33,99
Dinamarca	10 253	12 510	11 860	0,85	0,92	1,02	-5,20
Países Baixos	26 423	15 460	9 996	2,19	1,13	0,86	-35,35
França	33 429	10 575	7 103	2,78	0,77	0,61	-32,83
Suécia	6 846	3 805	2 999	0,57	0,28	0,26	-21,19
Bélgica	3 570	2 278	1 408	0,30	0,17	0,12	-38,19
Irlanda	1 823	1 018	959	0,15	0,07	0,08	-5,75
Portugal	1 150	1 093	895	0,10	0,08	0,08	-18,09
Finlândia	496	1 764	742	0,04	0,13	0,06	-57,94
Itália	4 019	596	595	0,33	0,04	0,05	-0,22
Grécia	628	670	308	0,05	0,05	0,03	-53,97
Espanha	4 445	429	270	0,37	0,03	0,02	-37,02
Áustria	1 671	207	80	0,14	0,02	0,01	-61,46
EUROPA ORIENTAL	6 648	28 642	14 904	0,55	2,10	1,28	-47,97
Federação da Rússia	2 539	13 788	5 670	0,21	1,01	0,49	-58,88
Polônia	505	7 356	4 534	0,04	0,54	0,39	-38,36
República Tcheca	0	6 409	3 538	0,00	0,47	0,30	-44,80
República Eslovaca	0	52	300	0,00	0,00	0,03	476,40
Ucrânia	3	545	226	0,00	0,04	0,02	-58,62
Hungria	503	314	216	0,04	0,02	0,02	-31,17
Romênia	0	5	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
Outros	3 097	172	420	0,26	0,01	0,04	143,84
DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	6 853	2 067	1 324	0,57	0,15	0,11	-35,95
Suíça	98	176	743	0,01	0,01	0,06	321,37

(continua)

Tabela 36

Exportações do RS de calçados, polainas e artefatos semelhantes e suas partes (Capítulo 64 NCM), por blocos, para países selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
Noruega	1 842	811	163	0,15	0,06	0,01	-79,84
Turquia	0	90	132	0,00	0,01	0,01	46,11
República da Eslovênia	4 903	850	67	0,41	0,06	0,01	-92,08
Outros	10	139	218	0,00	0,01	0,02	56,58
ÁSIA (exclusive Oriente Médio)	2 222	16 864	11 800	0,18	1,24	1,01	-30,03
Hong Kong	921	9 591	7 766	0,08	0,70	0,67	-19,03
Taiwan (Formosa)	214	2 818	2 590	0,02	0,21	0,22	-8,08
Japão	800	2 188	867	0,07	0,16	0,07	-60,35
Cingapura	83	1 041	154	0,01	0,08	0,01	-85,20
China	22	70	140	0,00	0,01	0,01	99,83
República da Coréia do Sul	152	575	120	0,01	0,04	0,01	-79,07
Filipinas	5	56	102	0,00	0,00	0,01	82,68
Malásia	0	76	31	0,00	0,01	0,00	-59,10
Indonésia	0	124	7	0,00	0,01	0,00	-94,70
Tailândia	25	119	0	0,00	0,01	0,00	-100,00
Outros	0	206	22	0,00	0,02	0,00	-89,29
ORIENTE MÉDIO	1 638	4 082	2 397	0,14	0,30	0,21	-41,27
Arábia Saudita	74	2 809	1 347	0,01	0,21	0,12	-52,06
Emirados Árabes Unidos	0	544	470	0,00	0,04	0,04	-13,52
Líbano	1 444	50	227	0,12	0,00	0,02	357,86
Israel	0	312	212	0,00	0,02	0,02	-32,05
Coveite	0	236	47	0,00	0,02	0,00	-80,24
República Islâmica do Irã	0	39	36	0,00	0,00	0,00	-5,71
Chipre	120	22	0	0,01	0,00	0,00	-100,00
Outros	0	71	58	0,00	0,01	0,01	-17,53
ÁFRICA	3 699	2 110	2 625	0,31	0,15	0,23	24,41
África do Sul	1 900	1 949	2 469	0,16	0,14	0,21	26,67
Angola	5	5	36	0,00	0,00	0,00	672,18
Nigéria	1 456	17	25	0,12	0,00	0,00	44,57
Gana	55	0	2	0,00	0,00	0,00	-
Costa do Marfim	10	9	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
Senegal	0	2	0	0,00	0,00	0,00	-100,00

(continua)

Tabela 36

Exportações do RS de calçados, polainas e artefatos semelhantes e suas partes (Capítulo 64 NCM), por blocos, para países selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
Marrocos	98	0	0	0,01	0,00	0,00	-100,00
Tunísia	169	0	0	0,01	0,00	0,00	-
Outros	6	128	93	0,00	0,01	0,01	-27,06
OCEANIA	11 851	17 568	11 704	0,98	1,29	1,01	-33,38
Austrália	9 441	14 782	10 228	0,78	1,08	0,88	-30,81
Nova Zelândia	2 410	2 742	1 476	0,20	0,20	0,13	-46,17
Outros	0	44	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
Não declarados	0	31	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
TOTAL	1 204 512	1 365 255	1 163 186	100,00	100,00	100,00	-14,80

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 37

Exportações do RS de fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados
(Capítulo 24 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
ALADI	20 668	78 432	81 535	3,02	7,69	9,18	3,96
Mercosul	9 911	57 266	62 253	1,45	5,62	7,01	8,71
Paraguai	3 468	36 613	39 646	0,51	3,59	4,46	8,28
Uruguai	2 727	12 883	14 814	0,40	1,26	1,67	14,99
Argentina	3 716	7 770	7 792	0,54	0,76	0,88	0,29
Demais países da ALADI (exclusive o México)	10 757	21 165	19 282	1,57	2,08	2,17	-8,90
Venezuela	5 207	12 175	7 717	0,76	1,19	0,87	-36,61
Chile	3 009	1 759	4 815	0,44	0,17	0,54	173,76
Colômbia	1 451	4 987	3 496	0,21	0,49	0,39	-29,91
Bolívia	1 058	1 987	1 720	0,15	0,19	0,19	-13,44
Equador	0	257	1 534	0,00	0,03	0,17	496,36
Peru	32	0	0	0,00	0,00	0,00	-
NAFTA	220 813	232 533	131 028	32,31	22,81	14,75	-43,65
Estados Unidos	213 315	211 439	107 673	31,21	20,74	12,12	-49,08
México	5 786	13 128	16 257	0,85	1,29	1,83	23,83
Canadá	1 712	7 966	7 097	0,25	0,78	0,80	-10,91
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA	303	3 484	1 332	0,04	0,34	0,15	-61,77
República Dominicana	0	2 082	1 332	0,00	0,20	0,15	-36,04
Panamá	303	1 067	0	0,04	0,10	0,00	-100,00
Cuba	0	335	0	0,00	0,03	0,00	-100,00
CARICOM	925	513	1 193	0,14	0,05	0,13	132,43
Jamaica	0	316	733	0,00	0,03	0,08	131,80
Outros	925	197	460	0,14	0,02	0,05	133,44
MCCA	144	740	1 459	0,02	0,07	0,16	97,04
Guatemala	0	436	1 107	0,00	0,04	0,12	153,90
Costa Rica	144	304	352	0,02	0,03	0,04	15,53
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA	152	269	0	0,02	0,03	0,00	-100,00
Antilhas Holandesas	152	0	0	0,02	0,00	0,00	-
Outros	0	269	0	0,00	0,03	0,00	-100,00

(continua)

Tabela 37

Exportações do RS de fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados
(Capítulo 24 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
UE	351 535	451 447	398 705	51,44	44,28	44,88	-11,68
Alemanha	84 593	116 148	114 001	12,38	11,39	12,83	-1,85
Bélgica	45 954	119 066	90 560	6,72	11,68	10,19	-23,94
Reino Unido	96 948	85 154	77 336	14,19	8,35	8,71	-9,18
Países Baixos	55 420	43 817	39 080	8,11	4,30	4,40	-10,81
Itália	14 114	25 819	25 840	2,07	2,53	2,91	0,08
Espanha	14 635	23 865	25 520	2,14	2,34	2,87	6,93
Grécia	15 667	9 671	8 439	2,29	0,95	0,95	-12,74
Portugal	4 571	6 213	5 103	0,67	0,61	0,57	-17,86
França	8 847	9 335	5 019	1,29	0,92	0,56	-46,23
Dinamarca	3 284	3 362	3 890	0,48	0,33	0,44	15,70
Suécia	1 080	1 246	1 262	0,16	0,12	0,14	1,28
Irlanda	2 661	0	1 180	0,39	0,00	0,13	-
Áustria	2 062	4 756	1 096	0,30	0,47	0,12	-76,96
Luxemburgo	0	263	332	0,00	0,03	0,04	26,28
Finlândia	1 699	2 732	49	0,25	0,27	0,01	-98,21
EUROPA ORIENTAL	2 878	37 460	39 533	0,42	3,67	4,45	5,53
Federação da Rússia	0	12 674	21 133	0,00	1,24	2,38	66,75
República Tcheca	0	10 061	8 446	0,00	0,99	0,95	-16,05
Bulgária	490	2 958	5 782	0,07	0,29	0,65	95,46
Polónia	1 468	11 538	3 697	0,21	1,13	0,42	-67,96
Hungria	0	229	291	0,00	0,02	0,03	27,22
Outros	920	0	185	0,13	0,00	0,02	-
DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	9 013	26 184	27 432	1,32	2,57	3,09	4,77
Suíça	6 609	17 380	11 179	0,97	1,70	1,26	-35,68
Turquia	0	834	9 548	0,00	0,08	1,07	1 044,49
República da Eslovênia	0	2 445	4 061	0,00	0,24	0,46	66,05
Noruega	2 404	4 844	1 899	0,35	0,48	0,21	-60,80
Outros	0	680	746	0,00	0,07	0,08	9,75
ÁSIA (exclusive Oriente Médio)	42 609	152 645	130 490	6,23	14,97	14,69	-14,51
Japão	25 037	73 941	70 102	3,66	7,25	7,89	-5,19
Filipinas	7 596	29 802	29 763	1,11	2,92	3,35	-0,13

(continua)

Tabela 37

Exportações do RS de fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados
(Capítulo 24 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
Indonésia	2 584	18 475	10 422	0,38	1,81	1,17	-43,59
China	0	12 156	6 367	0,00	1,19	0,72	-47,62
Hong Kong	25	7 546	3 823	0,00	0,74	0,43	-49,34
Taiwan (Formosa)	2 472	1 174	3 017	0,36	0,12	0,34	156,91
Malásia	0	4 024	2 185	0,00	0,39	0,25	-45,70
Cingapura	4 099	2 673	1 542	0,60	0,26	0,17	-42,32
Bangladesh	75	1 419	1 082	0,01	0,14	0,12	-23,74
Vietnã	0	667	1 048	0,00	0,07	0,12	57,09
Índia	367	6	19	0,05	0,00	0,00	195,28
Paquistão	354	0	0	0,05	0,00	0,00	-
Outros	0	762	1 121	0,00	0,07	0,13	47,12
ORIENTE MÉDIO	1 553	5 044	7 143	0,23	0,49	0,80	41,61
República Islâmica do Irã	0	552	2 409	0,00	0,05	0,27	336,80
Jordânia	0	670	1 621	0,00	0,07	0,18	141,88
Israel	1 090	1 665	1 515	0,16	0,16	0,17	-9,03
Chipre	463	834	599	0,07	0,08	0,07	-28,17
Outros	0	1 323	998	0,00	0,13	0,11	-24,53
ÁFRICA	25 009	18 556	60 452	3,66	1,82	6,81	225,79
Egito	0	1 661	32 980	0,00	0,16	3,71	1 885,34
Líbia	0	4 550	8 432	0,00	0,45	0,95	85,32
África do Sul	15 293	6 989	8 214	2,24	0,69	0,92	17,53
Marrocos	7 333	107	6 757	1,07	0,01	0,76	6 202,81
Tunísia	2 221	4 995	2 737	0,33	0,49	0,31	-45,22
Camarões	7	247	434	0,00	0,02	0,05	75,92
Senegal	0	6	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
Outros	155	0	898	0,02	0,00	0,10	-
OCEANIA	7 785	12 093	8 015	1,14	1,19	0,90	-33,72
Austrália	4 499	6 820	5 564	0,66	0,67	0,63	-18,43
Nova Zelândia	3 169	5 237	2 419	0,46	0,51	0,27	-53,82
Outros	117	36	33	0,02	0,00	0,00	-7,65
Não declarados	0	59	0	0,00	0,01	0,00	-100,00
TOTAL	683 388	1 019 459	888 318	100,00	100,00	100,00	-12,86

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 38

Exportações do RS de caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.
(Capítulo 84 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
ALADI	108 369	301 719	269 795	59,93	67,67	69,82	-10,58
Mercosul	71 521	240 304	224 502	39,55	53,90	58,10	-6,58
Argentina	44 170	168 979	171 262	24,42	37,90	44,32	1,35
Paraguai	15 306	40 482	27 572	8,46	9,08	7,14	-31,89
Uruguai	12 045	30 843	25 669	6,66	6,92	6,64	-16,78
Demais países da ALADI (exclusive o México)	36 849	61 415	45 293	20,38	13,78	11,72	-26,25
Bolívia	10 757	20 438	14 295	5,95	4,58	3,70	-30,06
Chile	16 564	11 100	10 992	9,16	2,49	2,84	-0,97
Venezuela	2 128	12 056	6 920	1,18	2,70	1,79	-42,60
Equador	2 502	8 036	5 229	1,38	1,80	1,35	-34,93
Peru	2 314	6 411	4 355	1,28	1,44	1,13	-32,06
Colômbia	2 584	3 374	3 501	1,43	0,76	0,91	3,77
NAFTA	37 639	75 315	40 100	20,81	16,89	10,38	-46,76
Estados Unidos	22 680	64 367	29 599	12,54	14,44	7,66	-54,02
México	13 865	4 314	9 567	7,67	0,97	2,48	121,77
Canadá	1 094	6 634	934	0,60	1,49	0,24	-85,91
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA	1 891	6 200	5 273	1,05	1,39	1,36	-14,95
Porto Rico	1 540	3 220	2 531	0,85	0,72	0,66	-21,40
República Dominicana	5	1 557	1 532	0,00	0,35	0,40	-1,64
Panamá	347	1 186	821	0,19	0,27	0,21	-30,81
Cuba	0	237	389	0,00	0,05	0,10	64,44
Haití	0	0	1	0,00	0,00	0,00	-
CARICOM	923	2 437	1 628	0,51	0,55	0,42	-33,21
Guiana	597	1 825	1 127	0,33	0,41	0,29	-38,25
Trinidad e Tobago	225	318	304	0,12	0,07	0,08	-4,36
Jamaica	1	234	162	0,00	0,05	0,04	-30,87
Outros	100	60	35	0,06	0,01	0,01	-41,85
MCCA	5 064	5 252	10 845	2,80	1,18	2,81	106,48
Guatemala	1 300	1 659	4 523	0,72	0,37	1,17	172,69
Honduras	506	1 174	3 343	0,28	0,26	0,87	184,86
Nicarágua	786	268	1 602	0,43	0,06	0,41	498,22

(continua)

Tabela 38

Exportações do RS de caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.
(Capítulo 84 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ% 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
Costa Rica	1 494	1 763	1 010	0,83	0,40	0,26	-42,71
El Salvador	977	389	367	0,54	0,09	0,09	-5,79
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA	288	1 744	933	0,16	0,39	0,24	-46,51
Suriname	54	584	541	0,03	0,13	0,14	-7,42
Guiana Francesa	216	898	318	0,12	0,20	0,08	-64,61
Antilhas Holandesas ..	2	1	12	0,00	0,00	0,00	2 124,27
Guadalupe	14	4	0	0,01	0,00	0,00	-90,70
Outros	2	258	62	0,00	0,06	0,02	-76,07
UE	13 942	33 638	39 215	7,71	7,54	10,15	16,58
Alemanha	12 110	25 217	18 684	6,70	5,66	4,84	-25,90
França	236	2 116	9 380	0,13	0,47	2,43	343,32
Espanha	191	3 214	4 438	0,11	0,72	1,15	38,08
Reino Unido	221	1 701	2 530	0,12	0,38	0,65	48,73
Suécia	3	108	1 099	0,00	0,02	0,28	914,98
Áustria	52	63	810	0,03	0,01	0,21	1 180,75
Finlândia	4	3	545	0,00	0,00	0,14	15 707,80
Países Baixos	10	604	524	0,01	0,14	0,14	-13,22
Dinamarca	8	7	510	0,00	0,00	0,13	7 610,79
Itália	708	114	332	0,39	0,03	0,09	190,87
Portugal	283	69	301	0,16	0,02	0,08	333,64
Bélgica	8	422	50	0,00	0,09	0,01	-88,24
Irlanda	0	0	13	0,00	0,00	0,00	-
Grécia	107	0	0	0,06	0,00	0,00	-
EUROPA ORIENTAL	105	110	4 962	0,06	0,02	1,28	4 401,55
Polónia	0	3	2 707	0,00	0,00	0,70	94 313,46
Romênia	0	10	963	0,00	0,00	0,25	9 927,32
República Tcheca	0	0	556	0,00	0,00	0,14	-
República da Lituânia	0	0	400	0,00	0,00	0,10	-
Letônia	0	0	150	0,00	0,00	0,04	-
Estônia	0	0	100	0,00	0,00	0,03	-
Federação da Rússia	0	98	80	0,00	0,02	0,02	-18,16
Hungria	105	0	7	0,06	0,00	0,00	-

(continua)

Tabela 38

Exportações do RS de caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.
(Capítulo 84 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	94	632	838	0,05	0,14	0,22	32,55
Suíça	92	170	345	0,05	0,04	0,09	103,54
Turquia	3	458	288	0,00	0,10	0,07	-37,12
Noruega	0	3	198	0,00	0,00	0,05	6 368,12
Outros	0	1	6	0,00	0,00	0,00	487,60
ÁSIA (exclusive Oriente Médio)	1 793	10 922	2 372	0,99	2,45	0,61	-78,28
Vietnã	0	182	662	0,00	0,04	0,17	263,11
Indonésia	387	2 579	534	0,21	0,58	0,14	-79,31
República da Coreia do Sul	111	6 116	352	0,06	1,37	0,09	-94,24
Índia	1	148	199	0,00	0,03	0,05	34,55
Japão	132	96	166	0,07	0,02	0,04	72,18
Cingapura	192	1 041	152	0,11	0,23	0,04	-85,38
China	0	211	110	0,00	0,05	0,03	-47,75
Hong Kong	161	219	55	0,09	0,05	0,01	-74,78
Tailândia	626	61	47	0,35	0,01	0,01	-22,25
Malásia	73	126	43	0,04	0,03	0,01	-65,42
Paquistão	9	27	15	0,01	0,01	0,00	-45,51
Filipinas	0	13	7	0,00	0,00	0,00	-48,67
Taiwan (Formosa)	78	76	5	0,04	0,02	0,00	-93,77
Bangladesh	14	20	0	0,01	0,00	0,00	-100,00
Outros	10	7	25	0,01	0,00	0,01	276,20
ORIENTE MÉDIO	7 446	583	4 812	4,12	0,13	1,25	726,00
Iraque	0	55	3 600	0,00	0,01	0,93	6 431,80
República Islâmica do Irã	2 524	127	645	1,40	0,03	0,17	409,32
Emirados Árabes Unidos	0	204	452	0,00	0,05	0,12	121,79
Omã	0	24	41	0,00	0,01	0,01	70,37
Arábia Saudita	271	127	22	0,15	0,03	0,01	-82,51
Jordânia	4 586	32	17	2,54	0,01	0,00	-48,16
República Árabe da Síria	0	0	2	0,00	0,00	0,00	-
Coveite	2	7	1	0,00	0,00	0,00	-84,27
Outros	62	6	33	0,03	0,00	0,01	454,88

(continua)

Tabela 38

Exportações do RS de caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.
(Capítulo 84 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
ÁFRICA	3 039	5 726	3 776	1,68	1,28	0,98	-34,05
África do Sul	602	2 787	1 899	0,33	0,63	0,49	-31,85
Nigéria	332	786	1 183	0,18	0,18	0,31	50,59
Marrocos	884	428	113	0,49	0,10	0,03	-73,68
Senegal	311	73	70	0,17	0,02	0,02	-5,09
Angola	39	47	49	0,02	0,01	0,01	3,91
Egito	21	9	28	0,01	0,00	0,01	203,08
Tunísia	0	140	18	0,00	0,03	0,00	-86,82
Malavi	0	1 189	8	0,00	0,27	0,00	-99,30
Uganda	0	47	6	0,00	0,01	0,00	-86,79
Cabo Verde	7	37	6	0,00	0,01	0,00	-84,91
Costa do Marfim	1	0	5	0,00	0,00	0,00	-
Camarões	2	4	1	0,00	0,00	0,00	-73,58
Moçambique	7	1	0	0,00	0,00	0,00	-68,11
Zimbabue	5	7	0	0,00	0,00	0,00	-99,46
Gana	11	0	0	0,01	0,00	0,00	-
Outros	818	171	390	0,45	0,04	0,10	128,24
OCEANIA	247	1 561	1 850	0,14	0,35	0,48	18,51
Austrália	232	1 414	1 534	0,13	0,32	0,40	8,46
Nova Zelândia	15	34	170	0,01	0,01	0,04	397,05
Outros	0	112	145	0,00	0,03	0,04	29,50
TOTAL	180 842	445 839	386 399	100,00	100,00	100,00	-13,33

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 39

Exportações do RS de resíduos das indústrias alimentares; alimento para animais
(Capítulo 23 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ% 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
ALADI	6 597	8 347	5 936	1,57	1,40	1,65	-28,89
Mercosul	607	8 287	4 518	0,14	1,39	1,26	-45,48
Uruguai	156	2 372	2 835	0,04	0,40	0,79	19,53
Argentina	449	5 861	1 681	0,11	0,98	0,47	-71,31
Paraguai	1	54	1	0,00	0,01	0,00	-97,52
Demais países da ALADI (exclusive o México)	5 990	61	1 418	1,43	0,01	0,40	2 228,99
Chile	5	29	1 391	0,00	0,00	0,39	4 655,10
Equador	0	0	16	0,00	0,00	0,00	-
Colômbia	0	30	10	0,00	0,01	0,00	-64,90
Bolívia	18	2	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
Venezuela	5 967	0	0	1,42	0,00	0,00	-
NAFTA	0	180	22	0,00	0,03	0,01	-87,76
México	0	17	22	0,00	0,00	0,01	33,44
Estados Unidos	0	164	0	0,00	0,03	0,00	-100,00
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA	0	0	8	0,00	0,00	0,00	-
República Dominicana	0	0	8	0,00	0,00	0,00	-
CARICOM	9	0	0	0,00	0,00	0,00	-
Barbados	9	0	0	0,00	0,00	0,00	-
UE	275 430	155 543	161 541	65,66	26,09	45,01	3,86
Espanha	75 284	34 353	49 993	17,95	5,76	13,93	45,53
Dinamarca	2 991	26 312	42 864	0,71	4,41	11,94	62,91
Países Baixos	13 642	11 094	14 769	3,25	1,86	4,12	33,13
Alemanha	18 035	6 843	11 439	4,30	1,15	3,19	67,15
Itália	159 225	60 265	8 796	37,96	10,11	2,45	-85,40
Bélgica	2 071	15	8 675	0,49	0,00	2,42	58 190,26
França	0	10 566	7 176	0,00	1,77	2,00	-32,08
Portugal	0	5 619	6 003	0,00	0,94	1,67	6,84
Grécia	0	49	5 944	0,00	0,01	1,66	12 108,84
Reino Unido	4 182	374	5 795	1,00	0,06	1,61	1 448,77
Finlândia	0	54	70	0,00	0,01	0,02	29,30
Áustria	0	0	15	0,00	0,00	0,00	-

(continua)

Tabela 39

Exportações do RS de resíduos das indústrias alimentares; alimento para animais
(Capítulo 23 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
EUROPA ORIENTAL	22 512	12 970	1 564	5,37	2,18	0,44	-87,94
Hungria	18 807	4 495	1 564	4,48	0,75	0,44	-65,20
Polônia	0	8 475	0	0,00	1,42	0,00	-100,00
Outros	3 705	0	0	0,88	0,00	0,00	-
DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	29 469	11 938	792	7,02	2,00	0,22	-93,37
Gibraltar	0	0	687	0,00	0,00	0,19	-
Suíça	0	64	105	0,00	0,01	0,03	64,12
Turquia	4 616	11 100	0	1,10	1,86	0,00	-100,00
Outros	24 853	774	0	5,92	0,13	0,00	-100,00
ÁSIA (exclusive Oriente Médio)	82 006	394 690	173 059	19,55	66,21	48,22	-56,15
China	5 171	191 957	123 859	1,23	32,20	34,51	-35,48
Japão	19 319	46 700	26 549	4,61	7,83	7,40	-43,15
Tailândia	31 311	76 242	8 329	7,46	12,79	2,32	-89,08
Indonésia	2 324	5 376	5 847	0,55	0,90	1,63	8,75
Malásia	4 568	17 359	3 645	1,09	2,91	1,02	-79,00
República da Coreia do Sul	0	2 092	3 150	0,00	0,35	0,88	50,54
Vietnã	0	6 307	1 680	0,00	1,06	0,47	-73,36
Filipinas	791	48 636	0	0,19	8,16	0,00	-100,00
Hong Kong	0	11	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
Taiwan (Formosa)	17 602	9	0	4,20	0,00	0,00	-100,00
Cingapura	920	0	0	0,22	0,00	0,00	-
ORIENTE MÉDIO	0	573	12 072	0,00	0,10	3,36	2 005,59
Arábia Saudita	2 951	0	8 589	0,70	0,00	2,39	-
República Islâmica do Irã	0	0	3 425	0,00	0,00	0,95	-
Israel	0	573	57	0,00	0,10	0,02	-89,99
ÁFRICA	3 454	11 781	3 786	0,82	1,98	1,06	-67,86
Egito	3 454	7 376	3 544	0,82	1,24	0,99	-51,96
África do Sul	0	4 392	243	0,00	0,74	0,07	-94,47
Outros	0	14	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
OCEANIA	23	61	85	0,01	0,01	0,02	39,72
Austrália	23	61	85	0,01	0,01	0,02	39,72
TOTAL	419 500	596 085	358 864	100,00	100,00	100,00	-39,80

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 40

Exportações do RS de sementes e frutos oleaginosos; grãos; etc.
(Capítulo 12 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ% 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
ALADI	18	1 359	4 333	0,01	0,43	1,48	218,80
Mercosul	18	1 343	4 290	0,01	0,43	1,46	219,53
Paraguai	9	886	4 115	0,00	0,28	1,40	364,17
Argentina	8	330	126	0,00	0,11	0,04	-62,01
Uruguai	0	126	50	0,00	0,04	0,02	-60,19
Demais países da ALADI (exclusive o México)	0	16	42	0,00	0,01	0,01	159,30
Venezuela	0	16	41	0,00	0,01	0,01	153,78
Equador	0	0	1	0,00	0,00	0,00	-
MCCA	0	0	2 059	0,00	0,00	0,70	-
Costa Rica	0	0	2 059	0,00	0,00	0,70	-
NAFTA	4 557	8 401	10 759	1,91	2,67	3,67	28,06
México	4 557	8 382	10 689	1,91	2,66	3,64	27,51
Estados Unidos	0	19	70	0,00	0,01	0,02	270,91
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA	1 644	0	0	0,69	0,00	0,00	-
Anguilla	1 644	0	0	0,69	0,00	0,00	-
UE	199 913	143 781	93 399	83,58	45,71	31,82	-35,04
Espanha	61 361	101 710	29 074	25,65	32,33	9,90	-71,41
Reino Unido	32 060	2 459	12 976	13,40	0,78	4,42	427,82
Países Baixos	73 243	8 270	12 749	30,62	2,63	4,34	54,17
Grécia	0	10 157	12 561	0,00	3,23	4,28	23,67
Itália	27 463	21 186	11 906	11,48	6,74	4,06	-43,80
Portugal	543	0	5 245	0,23	0,00	1,79	-
Alemanha	4 178	0	4 082	1,75	0,00	1,39	-
Bélgica	1 064	0	3 602	0,44	0,00	1,23	-
França	0	0	1 203	0,00	0,00	0,41	-
EUROPA ORIENTAL	0	8	11	0,00	0,00	0,00	35,07
Polônia	0	8	11	0,00	0,00	0,00	35,07

(continua)

Tabela 40

Exportações do RS de sementes e frutos oleaginosos; grãos; etc.
(Capítulo 12 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	8 670	605	9 202	3,62	0,19	3,13	1 421,41
Turquia	0	605	6 677	0,00	0,19	2,27	1 004,03
Croácia	0	0	2 523	0,00	0,00	0,86	-
Suíça	1 066	0	1	0,45	0,00	0,00	-
Noruega	6 563	0	0	2,74	0,00	0,00	-
Iugoslávia	1 041	0	0	0,44	0,00	0,00	-
ÁSIA (exclusive Oriente Médio)	23 346	141 659	169 744	9,76	45,03	57,83	19,83
Taiwan (Formosa)	0	49 991	80 078	0,00	15,89	27,28	60,18
China	0	56 753	62 671	0,00	18,04	21,35	10,43
Tailândia	0	20 335	21 154	0,00	6,46	7,21	4,03
Malásia	19 026	7 902	3 772	7,95	2,51	1,29	-52,26
Vietnã	0	1 733	1 227	0,00	0,55	0,42	-29,23
Japão	3	1 591	843	0,00	0,51	0,29	-46,99
Filipinas	0	3 339	0	0,00	1,06	0,00	-100,00
Indonésia	4 318	16	0	1,81	0,01	0,00	-100,00
ORIENTE MÉDIO ..	0	4	4 029	0,00	0,00	1,37	112 506,96
República Islâmica do Irã	0	0	4 029	0,00	0,00	1,37	-
Líbano	0	4	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
ÁFRICA	1 047	18 741	0	0,44	5,96	0,00	-100,00
Marrocos	0	18 741	0	0,00	5,96	0,00	-100,00
Libéria	1 047	0	0	0,44	0,00	0,00	-
TOTAL	239 195	314 557	293 536	100,00	100,00	100,00	-6,68

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 41

Exportações do RS de veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.
(Capítulo 87 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
ALADI	58 707	186 581	223 042	30,88	78,36	76,27	19,54
Mercosul	35 232	131 095	147 628	18,53	55,05	50,48	12,61
Argentina	16 995	96 031	111 043	8,94	40,33	37,97	15,63
Uruguai	14 048	21 847	24 284	7,39	9,17	8,30	11,15
Paraguai	4 189	13 217	12 301	2,20	5,55	4,21	-6,93
Demais países da ALADI (exclusive o México)	23 475	55 486	75 414	12,35	23,30	25,79	35,92
Chile	17 688	30 883	26 065	9,30	12,97	8,91	-15,60
Bolívia	1 782	10 786	16 652	0,94	4,53	5,69	54,39
Peru	1 163	4 520	14 065	0,61	1,90	4,81	211,17
Venezuela	528	3 017	11 403	0,28	1,27	3,90	277,94
Colômbia	2 185	4 387	3 675	1,15	1,84	1,26	-16,24
Equador	129	1 893	3 555	0,07	0,79	1,22	87,78
NAFTA	109 258	19 082	19 521	57,47	8,01	6,67	2,30
Estados Unidos	24 078	8 078	9 137	12,66	3,39	3,12	13,11
Canadá	2 247	6 482	6 479	1,18	2,72	2,22	-0,04
México	82 933	4 522	3 905	43,62	1,90	1,34	-13,65
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA	122	5 564	10 352	0,06	2,34	3,54	86,05
Cuba	0	3 926	5 528	0,00	1,65	1,89	40,81
República Dominicana	2	1 401	4 761	0,00	0,59	1,63	239,85
Porto Rico	39	149	44	0,02	0,06	0,02	-70,30
Panamá	81	88	18	0,04	0,04	0,01	-79,41
CARICOM	733	1 459	62	0,39	0,61	0,02	-95,74
Jamaica	730	104	51	0,38	0,04	0,02	-50,67
Barbados	2	1 350	8	0,00	0,57	0,00	-99,41
Guiana	0	5	3	0,00	0,00	0,00	-45,74
Outros	1	0	0	0,00	0,00	0,00	-
MCCA	170	3 496	5 673	0,09	1,47	1,94	62,28
Costa Rica	34	1 423	4 381	0,02	0,60	1,50	207,84
Honduras	53	1 170	1 149	0,03	0,49	0,39	-1,77
Guatemala	43	25	90	0,02	0,01	0,03	259,52
El Salvador	40	876	52	0,02	0,37	0,02	-94,05
Nicarágua	0	2	1	0,00	0,00	0,00	-28,35

(continua)

Tabela 41

Exportações do RS de veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.
(Capítulo 87 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ% 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA	9	45	98	0,00	0,02	0,03	117,29
Martinica	0	0	80	0,00	0,00	0,03	-
Suriname	4	43	12	0,00	0,02	0,00	-71,67
Antilhas Holandesas ..	0	0	4	0,00	0,00	0,00	-
Guadalupe	1	2	2	0,00	0,00	0,00	-12,45
Guiana Francesa	4	0	0	0,00	0,00	0,00	-
UE	13 903	10 680	17 820	7,31	4,49	6,09	66,85
Espanha	22	75	6 670	0,01	0,03	2,28	8 793,16
Reino Unido	6 837	5 100	5 171	3,60	2,14	1,77	1,40
Itália	2 279	2 813	2 916	1,20	1,18	1,00	3,66
França	2 383	1 576	1 678	1,25	0,66	0,57	6,46
Alemanha	1 332	644	718	0,70	0,27	0,25	11,44
Portugal	522	250	470	0,27	0,10	0,16	88,17
Países Baixos	51	56	85	0,03	0,02	0,03	51,24
Finlândia	12	43	75	0,01	0,02	0,03	73,42
Dinamarca	32	73	27	0,02	0,03	0,01	-62,45
Bélgica.....	346	3	7	0,18	0,00	0,00	127,83
Suécia	71	6	3	0,04	0,00	0,00	-56,87
Áustria	0	41	1	0,00	0,02	0,00	-98,35
Grécia	16	0	0	0,01	0,00	0,00	-
DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	185	53	26	0,10	0,02	0,01	-51,02
Suíça	141	0	24	0,07	0,00	0,01	-
Turquia	44	52	1	0,02	0,02	0,00	-98,06
Outros	0	1	1	0,00	0,00	0,00	-42,20
ÁSIA (exclusive Oriente Médio)	3 696	743	637	1,94	0,31	0,22	-14,23
Taiwan (Formosa)	43	335	427	0,02	0,14	0,15	27,46
Hong Kong	0	91	128	0,00	0,04	0,04	41,07
Japão	99	111	33	0,05	0,05	0,01	-70,07
República da Coreia do Sul	3 291	5	15	1,73	0,00	0,01	206,00
Índia	6	0	14	0,00	0,00	0,00	-
China	43	0	7	0,02	0,00	0,00	-
Cingapura	188	144	6	0,10	0,06	0,00	-95,60

(continua)

Tabela 41

Exportações do RS de veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.
(Capítulo 87 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ% 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
Malásia	26	50	3	0,01	0,02	0,00	-94,68
Paquistão	0	4	2	0,00	0,00	0,00	-50,55
Filipinas	0	1	1	0,00	0,00	0,00	37,30
Outros	0	2	1	0,00	0,00	0,00	-69,20
ORIENTE MÉDIO	1 390	2 178	3 490	0,73	0,91	1,19	60,24
Emirados Árabes Uni- dos	0	10	3 449	0,00	0,00	1,18	34 385,93
Jordânia	376	20	26	0,20	0,01	0,01	30,50
República Árabe da Síria	1	5	11	0,00	0,00	0,00	112,10
Coveite	9	2	4	0,00	0,00	0,00	86,20
Líbano	0	1	0	0,00	0,00	0,00	-50,90
Israel	22	0	0	0,01	0,00	0,00	-
Arábia Saudita	965	1 893	0	0,51	0,79	0,00	-99,99
Iraque	0	247	0	0,00	0,10	0,00	-100,00
República Islâmica do Irã	16	0	0	0,01	0,00	0,00	-
Outros	1	0	0	0,00	0,00	0,00	-
ÁFRICA	1 731	6 185	9 173	0,91	2,60	3,14	48,31
África do Sul	900	4 443	7 012	0,47	1,87	2,40	57,82
Angola	546	0	890	0,29	0,00	0,30	-
Ruanda	0	262	635	0,00	0,11	0,22	142,26
Moçambique	0	246	248	0,00	0,10	0,08	0,76
Congo	72	536	224	0,04	0,23	0,08	-58,17
Nigéria	205	151	157	0,11	0,06	0,05	3,85
Camarões	2	1	0	0,00	0,00	0,00	-54,60
Egito	6	4	0	0,00	0,00	0,00	-92,68
Zâmbia	0	494	0	0,00	0,21	0,00	-100,00
Etiópia	0	1	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
Outros	0	47	6	0,00	0,02	0,00	-86,47
OCEANIA	211	2 055	2 559	0,11	0,86	0,87	24,52
Austrália	190	2 036	2 559	0,10	0,86	0,87	25,68
Nova Zelândia	21	19	0	0,01	0,01	0,00	-100,00
TOTAL	190 115	238 121	292 453	100,00	100,00	100,00	22,82

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 42

Exportações do RS de peles, exceto peleteria (peles com pêlos), e couros (Capítulo 41 da NCM), por blocos, para países selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ% 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
ALADI	2 967	7 248	8 101	1,86	2,59	3,14	11,76
Mercosul	1 651	4 229	5 745	1,03	1,51	2,23	35,85
Uruguai	1 028	2 891	2 507	0,64	1,03	0,97	-13,27
Argentina	503	1 123	2 398	0,32	0,40	0,93	113,55
Paraguai	120	215	840	0,08	0,08	0,33	290,62
Demais países da ALADI (exclusive o México)	1 316	3 019	2 356	0,82	1,08	0,91	-21,98
Chile	550	1 318	937	0,34	0,47	0,36	-28,89
Colômbia	721	1 322	729	0,45	0,47	0,28	-44,87
Venezuela	27	238	534	0,02	0,08	0,21	124,32
Bolívia	18	46	130	0,01	0,02	0,05	183,22
Equador	0	94	25	0,00	0,03	0,01	-73,12
Peru	0	1	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
NAFTA	49 588	48 478	53 663	31,05	17,31	20,82	10,70
Estados Unidos	41 354	40 324	45 954	25,90	14,40	17,83	13,96
Canadá	7 166	5 106	4 989	4,49	1,82	1,94	-2,28
México	1 068	3 048	2 720	0,67	1,09	1,06	-10,77
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA	0	1 018	371	0,00	0,36	0,14	-63,54
Porto Rico	0	1 018	252	0,00	0,36	0,10	-75,23
República Dominicana	0	0	119	0,00	0,00	0,05	-
CARICOM	208	0	0	0,13	0,00	0,00	-
Trinidad e Tobago	108	0	0	0,07	0,00	0,00	-
Jamaica	100	0	0	0,06	0,00	0,00	-
MCCA	35	1	509	0,02	0,00	0,20	50 820,10
Guatemala	0	0	509	0,00	0,00	0,20	-
Costa Rica	35	1	0	0,02	0,00	0,00	-100,00
UE	47 114	93 024	103 582	29,51	33,22	40,19	11,35
Itália	12 467	55 689	67 767	7,81	19,89	26,30	21,69
Alemanha	4 648	8 872	10 015	2,91	3,17	3,89	12,88
Países Baixos	10 215	8 812	6 783	6,40	3,15	2,63	-23,02
Portugal	3 204	4 576	5 358	2,01	1,63	2,08	17,08

(continua)

Tabela 42

Exportações do RS de peles, exceto peleteria (peles com pêlos), e couros (Capítulo 41 da NCM), por blocos, para países selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ% 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
Espanha	776	2 558	5 014	0,49	0,91	1,95	96,01
Reino Unido	9 300	5 779	3 565	5,82	2,06	1,38	-38,31
França	3 332	4 396	2 331	2,09	1,57	0,90	-46,98
Finlândia	0	531	770	0,00	0,19	0,30	45,02
Suécia	1 396	767	597	0,87	0,27	0,23	-22,11
Dinamarca	449	415	547	0,28	0,15	0,21	31,91
Bélgica	836	353	414	0,52	0,13	0,16	17,22
Grécia	51	97	353	0,03	0,03	0,14	263,67
Áustria	381	179	68	0,24	0,06	0,03	-62,14
Irlanda	59	0	0	0,04	0,00	0,00	-
Europa Oriental	982	5 495	3 454	0,61	1,96	1,34	-37,15
Polónia	67	354	964	0,04	0,13	0,37	172,43
República Tcheca	0	1 110	915	0,00	0,40	0,36	-17,56
Romênia	0	817	538	0,00	0,29	0,21	-34,19
Belarus	0	1 848	491	0,00	0,66	0,19	-73,41
Hungria	640	537	270	0,40	0,19	0,10	-49,72
República Eslovaca ...	0	760	251	0,00	0,27	0,10	-66,95
Federação da Rússia	0	65	0	0,00	0,02	0,00	-100,00
Outros	275	4	24	0,17	0,00	0,01	499,08
DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	914	915	921	0,57	0,33	0,36	0,64
Suíça	335	389	454	0,21	0,14	0,18	16,83
Turquia	256	188	379	0,16	0,07	0,15	101,43
República da Eslovênia	0	311	66	0,00	0,11	0,03	-78,62
Noruega	34	27	21	0,02	0,01	0,01	-21,50
Outros	289	0	0	0,18	0,00	0,00	-
ÁSIA (exclusive Oriente Médio)	53 273	114 882	81 107	33,36	41,02	31,47	-29,40
Hong Kong	37 005	50 382	43 518	23,17	17,99	16,89	-13,62
Cingapura	942	14 269	9 951	0,59	5,10	3,86	-30,26
Malásia	1 017	9 512	7 189	0,64	3,40	2,79	-24,42
China	1 727	5 223	6 629	1,08	1,86	2,57	26,92
Tailândia	2 305	9 363	3 876	1,44	3,34	1,50	-58,61
República da Coreia do Sul	4 947	5 982	3 046	3,10	2,14	1,18	-49,08

(continua)

Tabela 42

Exportações do RS de peles, exceto peleteria (peles com pêlos), e couros (Capítulo 41 da NCM), por blocos, para países selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ% 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
Indonésia	1 637	8 003	1 580	1,03	2,86	0,61	-80,26
Taiwan (Formosa)	2 966	4 009	1 566	1,86	1,43	0,61	-60,94
Índia	506	4 175	1 448	0,32	1,49	0,56	-65,31
Filipinas	190	554	1 305	0,12	0,20	0,51	135,60
Japão	31	3 037	470	0,02	1,08	0,18	-84,51
Vietnã	0	67	392	0,00	0,02	0,15	485,15
Paquistão	0	298	109	0,00	0,11	0,04	-63,31
Outros	0	8	27	0,00	0,00	0,01	240,26
ORIENTE MÉDIO	530	1 573	931	0,33	0,56	0,36	-40,84
Israel	56	1 481	881	0,04	0,53	0,34	-40,52
Chipre	474	47	41	0,30	0,02	0,02	-13,45
Líbano	0	0	9	0,00	0,00	0,00	-
Jordânia	0	42	0	0,00	0,01	0,00	-100,00
Emirados Árabes Uni- dos	0	3	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
ÁFRICA	849	2 997	2 408	0,53	1,07	0,93	-19,65
África do Sul	808	2 603	2 091	0,51	0,93	0,81	-19,67
Tunísia	0	246	317	0,00	0,09	0,12	28,84
Marrocos	0	33	0	0,00	0,01	0,00	-100,00
Nigéria	0	1	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
Outros	41	114	0	0,03	0,04	0,00	-100,00
OCEANIA	3 220	4 423	2 654	2,02	1,58	1,03	-40,00
Austrália	3 220	4 423	2 648	2,02	1,58	1,03	-40,14
Fiji	0	0	6	0,00	0,00	0,00	-
TOTAL	159 680	280 054	257 700	100,00	100,00	100,00	-7,98

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 43

Exportações do RS de carnes e miudezas, comestíveis
(Capítulo 02 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
ALADI	27 109	44 458	58 119	20,96	16,54	22,76	30,73
Mercosul	27 016	42 264	52 913	20,89	15,73	20,72	25,20
Argentina	26 133	34 826	47 074	20,20	12,96	18,43	35,17
Uruguai	883	7 438	5 838	0,68	2,77	2,29	-21,51
Demais países da ALADI (exclusive o México)	93	2 194	5 206	0,07	0,82	2,04	137,27
Chile	21	1 903	5 160	0,02	0,71	2,02	171,14
Peru	72	12	46	0,06	0,00	0,02	282,83
Venezuela	0	279	0	0,00	0,10	0,00	-100,00
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA ...	0	0	11 636	0,00	0,00	4,56	-
República Dominicana	0	0	11 627	0,00	0,00	4,55	-
Haiti	0	0	9	0,00	0,00	0,00	-
CARICOM	0	0	56	0,00	0,00	0,02	-
Granada	0	0	56	0,00	0,00	0,02	-
NAFTA	17	30	68	0,01	0,01	0,03	125,58
Estados Unidos	17	30	49	0,01	0,01	0,02	63,28
Canadá	0	0	19	0,00	0,00	0,01	-
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA	217	583	1 539	0,17	0,22	0,60	164,04
Antilhas Holandesas ..	217	554	1 142	0,17	0,21	0,45	106,08
Aruba	0	29	238	0,00	0,01	0,09	720,40
Ilhas Canárias	0	0	160	0,00	0,00	0,06	-
UE	34 875	53 134	43 357	26,96	19,77	16,98	-18,40
Alemanha	13 557	11 595	8 937	10,48	4,31	3,50	-22,93
Espanha	8 331	10 436	8 326	6,44	3,88	3,26	-20,22
Reino Unido	2 877	12 436	7 518	2,22	4,63	2,94	-39,55
Países Baixos	3 947	7 853	7 082	3,05	2,92	2,77	-9,82
Itália	2 543	5 226	7 025	1,97	1,94	2,75	34,43
Bélgica	246	2 466	2 598	0,19	0,92	1,02	5,34
Portugal	1 767	1 442	1 142	1,37	0,54	0,45	-20,83
França	584	487	396	0,45	0,18	0,16	-18,64

(continua)

Tabela 43

Exportações do RS de carnes e miudezas, comestíveis
(Capítulo 02 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
Grécia	0	510	229	0,00	0,19	0,09	-55,18
Áustria	101	212	62	0,08	0,08	0,02	-70,94
Irlanda	0	46	37	0,00	0,02	0,01	-20,31
Dinamarca	0	0	6	0,00	0,00	0,00	-
Suécia	696	425	0	0,54	0,16	0,00	-100,00
Finlândia	226	0	0	0,17	0,00	0,00	-
EUROPA ORIENTAL	0	15 446	2 733	0,00	5,75	1,07	-82,31
Federação da Rússia	0	14 449	1 546	0,00	5,38	0,61	-89,30
República Tcheca	0	325	1 020	0,00	0,12	0,40	213,94
Romênia	0	28	108	0,00	0,01	0,04	286,73
Armênia	0	31	58	0,00	0,01	0,02	87,27
Polônia	0	613	0	0,00	0,23	0,00	-100,00
DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	4 368	1 413	580	3,38	0,53	0,23	-58,94
Suíça	4 341	1 241	493	3,36	0,46	0,19	-60,25
Gibraltar	0	172	87	0,00	0,06	0,03	-49,55
Iugoslávia	27	0	0	0,02	0,00	0,00	-
ÁSIA (exclusive Oriente Médio)	39 900	51 617	52 989	30,85	19,21	20,75	2,66
Japão	32 115	32 047	24 961	24,83	11,93	9,77	-22,11
Hong Kong	5 415	13 354	20 500	4,19	4,97	8,03	53,51
Cingapura	2 202	4 439	7 164	1,70	1,65	2,80	61,38
China	154	1 743	219	0,12	0,65	0,09	-87,44
Macau	0	34	145	0,00	0,01	0,06	326,79
Índia	14	0	0	0,01	0,00	0,00	-
ORIENTE MÉDIO	22 376	98 331	77 809	17,30	36,59	30,46	-20,87
Arábia Saudita	19 870	79 732	64 199	15,36	29,67	25,14	-19,48
Emirados Árabes Uni- dos	777	6 398	5 774	0,60	2,38	2,26	-9,76
Coveite	703	5 578	3 585	0,54	2,08	1,40	-35,72
Catar	196	1 567	1 632	0,15	0,58	0,64	4,13
Omã	0	1 284	1 287	0,00	0,48	0,50	0,26
Iemen	0	1 240	515	0,00	0,46	0,20	-58,46
Jordânia	31	94	382	0,02	0,03	0,15	306,60

(continua)

Tabela 43

Exportações do RS de carnes e miudezas, comestíveis
(Capítulo 02 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
Barein	0	1 807	374	0,00	0,67	0,15	-79,32
Israel	0	0	61	0,00	0,00	0,02	-
Líbano	799	631	0	0,62	0,23	0,00	-100,00
ÁFRICA	484	3 717	6 493	0,37	1,38	2,54	74,69
Egito	0	0	4 630	0,00	0,00	1,81	-
Angola	0	3 464	1 138	0,00	1,29	0,45	-67,14
Maurício	0	0	490	0,00	0,00	0,19	-
Gâmbia	0	0	143	0,00	0,00	0,06	-
Marrocos	0	0	77	0,00	0,00	0,03	-
Guiné	0	0	16	0,00	0,00	0,01	-
Mauritânia	24	0	0	0,02	0,00	0,00	-
Líbia	213	242	0	0,16	0,09	0,00	-100,00
Gabão	57	0	0	0,04	0,00	0,00	-
Costa do Marfim	25	0	0	0,02	0,00	0,00	-
África do Sul	165	11	0	0,13	0,00	0,00	-100,00
OCEANIA	0	0	29	0,00	0,00	0,01	-
Nova Zelândia	0	0	29	0,00	0,00	0,01	-
TOTAL	129 346	268 729	255 408	100,00	100,00	100,00	-4,96

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 44

Exportações do RS de gorduras, óleos e ceras, animais ou vegetais
(Capítulo 15 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
ALADI	2 526	5 877	6 669	1,63	2,67	2,65	13,47
Mercosul	557	5 520	6 181	0,36	2,51	2,46	11,97
Uruguai	460	2 519	3 262	0,30	1,14	1,30	29,50
Paraguai	52	568	1 555	0,03	0,26	0,62	173,81
Argentina	45	2 433	1 364	0,03	1,11	0,54	-43,95
Demais países da ALADI (exclusive o México)	1 969	357	488	1,27	0,16	0,19	36,66
Chile	18	179	382	0,01	0,08	0,15	113,14
Bolívia	0	171	103	0,00	0,08	0,04	-39,82
Venezuela	1 868	7	3	1,21	0,00	0,00	-50,81
Peru	83	0	0	0,05	0,00	0,00	-
NAFTA	136	2	1	0,09	0,00	0,00	-58,60
Estados Unidos	136	2	1	0,09	0,00	0,00	-58,60
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA	5 760	3 113	2 171	3,72	1,41	0,86	-30,26
Cuba	0	3 113	2 171	0,00	1,41	0,86	-30,26
República Dominicana	5 760	0	0	3,72	0,00	0,00	-
CARICOM	0	21	191	0,00	0,01	0,08	809,50
Trinidad e Tobago	0	0	165				
Jamaica	0	21	26	0,00	0,01	0,01	24,17
UE	3 934	7 354	3 055	2,54	3,34	1,22	-58,46
Países Baixos	2 981	7 268	3 055	1,92	3,30	1,22	-57,97
Dinamarca	0	85	0	0,00	0,04	0,00	-100,00
Portugal	0	1	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
Alemanha	936	0	0	0,60	0,00	0,00	-
Reino Unido	17	0	0	0,01	0,00	0,00	-
DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	2 899	1 305	0	1,87	0,59	0,00	-100,00
Turquia	2 899	1 305	0	1,87	0,59	0,00	-100,00
ÁSIA (exclusive Oriente Médio)	95 824	149 786	58 806	61,82	68,08	23,40	-60,74
Paquistão	32 240	15 137	14 103	20,80	6,88	5,61	-6,83

(continua)

Tabela 44

Exportações do RS de gorduras, óleos e ceras, animais ou vegetais
(Capítulo 15 da NCM), por blocos, para países
selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
China	17 132	92 171	13 445	11,05	41,89	5,35	-85,41
Índia	2 333	5 106	13 136	1,51	2,32	5,23	157,27
Malásia	1 005	0	8 377	0,65	0,00	3,33	-
Bangladesh	35 485	21 841	6 901	22,89	9,93	2,75	-68,40
República da Coreia do Sul	0	5 623	2 805	0,00	2,56	1,12	-50,11
Hong Kong	400	5 012	34	0,26	2,28	0,01	-99,32
Taiwan (Formosa)	0	1	4	0,00	0,00	0,00	336,00
Tailândia	0	4 645	0	0,00	2,11	0,00	-100,00
Cingapura	1 857	250	0	1,20	0,11	0,00	-100,00
Nepal	5 096	0	0	3,29	0,00	0,00	-
Japão	276	0	0	0,18	0,00	0,00	-
ORIENTE MÉDIO	41 252	44 880	151 719	26,61	20,40	60,38	238,05
República Islâmica do Irã	41 252	44 880	151 719	26,61	20,40	60,38	238,05
ÁFRICA	2 678	7 690	28 654	1,73	3,50	11,40	272,61
Egito	0	0	13 538	0,00	0,00	5,39	-
Marrocos	411	3 160	7 077	0,27	1,44	2,82	123,95
Maurício	0	1 000	4 783	0,00	0,45	1,90	378,32
África do Sul	0	0	2 026	0,00	0,00	0,81	-
Madagascar	0	2 020	1 230				
Senegal	0	1 510	0	0,00	0,69	0,00	-100,00
Angola	1 349	0	0	0,87	0,00	0,00	-
Tunísia	918	0	0	0,59	0,00	0,00	-
TOTAL	155 009	220 028	251 266	100,00	100,00	100,00	14,20

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 45

Exportações do RS de plásticos e suas obras (Capítulo 39 da NCM),
por blocos, para países selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
ALADI	62 963	159 737	144 446	50,13	71,68	70,90	-9,57
Mercosul	51 361	121 961	111 377	40,89	54,73	54,67	-8,68
Argentina	34 964	91 689	88 444	27,84	41,14	43,41	-3,54
Uruguai	12 060	20 528	15 882	9,60	9,21	7,80	-22,63
Paraguai	4 337	9 744	7 051	3,45	4,37	3,46	-27,64
Demais países da ALADI (exclusive o México)	11 602	37 776	33 069	9,24	16,95	16,23	-12,46
Chile	5 653	24 864	23 439	4,50	11,16	11,50	-5,73
Bolívia	2 263	6 329	5 253	1,80	2,84	2,58	-17,00
Equador	1 138	2 381	1 677	0,91	1,07	0,82	-29,57
Peru	970	2 292	1 544	0,77	1,03	0,76	-32,64
Colômbia	892	718	878	0,71	0,32	0,43	22,28
Venezuela	686	1 192	278	0,55	0,53	0,14	-76,68
NAFTA	459	1 506	1 581	0,37	0,68	0,78	4,98
Estados Unidos	416	1 350	1 472	0,33	0,61	0,72	9,04
México	41	156	99	0,03	0,07	0,05	-36,54
Canadá	2	0	10	0,00	0,00	0,00	-
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA LATINA	505	292	205	0,40	0,13	0,10	-29,79
República Dominicana	404	192	105	0,32	0,09	0,05	-45,31
Cuba	9	45	81	0,01	0,02	0,04	80,00
Porto Rico	86	32	16	0,07	0,01	0,01	-50,00
Panamá	6	23	3	0,00	0,01	0,00	-86,96
CARICOM	131	500	1 147	0,10	0,22	0,56	129,40
Trinidad e Tobago	125	479	950	0,10	0,21	0,47	98,33
Jamaica	0	10	172	0,00	0,00	0,08	1620,00
Santa Lúcia	0	0	22	0,00	0,00	0,01	-
Guiana	4	11	3	0,00	0,00	0,00	-72,73
Dominica	2	0	0	0,00	0,00	0,00	-
MCCA	440	72	137	0,35	0,03	0,07	90,28
Costa Rica	430	58	93	0,34	0,03	0,05	60,34
Guatemala	2	3	23	0,00	0,00	0,01	666,67
El Salvador	4	7	9	0,00	0,00	0,00	28,57

(continua)

Tabela 45

Exportações do RS de plásticos e suas obras (Capítulo 39 da NCM),
por blocos, para países selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
Nicarágua	1	4	6	0,00	0,00	0,00	50,00
Honduras	3	0	6	0,00	0,00	0,00	-
DEMAIS PAÍSES DA AMÉRICA	41	249	138	0,03	0,11	0,07	-44,58
Suriname	12	158	68	0,01	0,07	0,03	-56,96
Guiana Francesa	4	73	66	0,00	0,03	0,03	-9,59
Ilhas Virgens (Britânicas)	0	0	4	0,00	0,00	0,00	-
Antilhas Holandesas ..	19	18	0	0,02	0,01	0,00	-100,00
Martinica	6	0	0	0,00	0,00	0,00	-
UE	8 435	19 254	18 285	6,72	8,64	8,98	-5,03
Espanha	422	3 145	8 395	0,34	1,41	4,12	166,93
Países Baixos	3 131	4 333	3 258	2,49	1,94	1,60	-24,81
Bélgica	2 372	10 870	3 067	1,89	4,88	1,51	-71,78
Itália	650	111	1 204	0,52	0,05	0,59	984,68
Alemanha	156	310	1 060	0,12	0,14	0,52	241,94
Reino Unido	1 283	437	676	1,02	0,20	0,33	54,69
Áustria	10	0	448	0,01	0,00	0,22	-
Suécia	17	31	99	0,01	0,01	0,05	219,35
Portugal	147	1	63	0,12	0,00	0,03	6200,00
França	82	3	14	0,07	0,00	0,01	366,67
Irlanda	0	0	1	0,00	0,00	0,00	-
Dinamarca	50	12	0	0,04	0,01	0,00	-100,00
Grécia	44	1	0	0,04	0,00	0,00	-100,00
Finlândia	71	0	0	0,06	0,00	0,00	-
EUROPA ORIENTAL	0	47	5	0,00	0,02	0,00	-89,36
Federação da Rússia	0	46	5	0,00	0,02	0,00	-89,13
República da Estônia	0	1	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
DEMAIS PAÍSES DA EUROPA OCIDENTAL	972	5 184	7 504	0,77	2,33	3,68	44,75
Turquia	972	5 181	7 501	0,77	2,32	3,68	44,78
República da Croácia	0	3	3	0,00	0,00	0,00	0,00

(continua)

Tabela 45

Exportações do RS de plásticos e suas obras (Capítulo 39 da NCM),
por blocos, para países selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997(B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
ÁSIA (exclusive Oriente Médio)	37 300	26 591	9 729	29,70	11,93	4,78	-63,41
Hong Kong	12 181	9 994	8 542	9,70	4,48	4,19	-14,53
Indonésia	4 964	5 944	495	3,95	2,67	0,24	-91,67
Tailândia	0	164	409	0,00	0,07	0,20	149,39
Filipinas	0	1 547	156	0,00	0,69	0,08	-89,92
China	12 606	8 596	57	10,04	3,86	0,03	-99,34
Cingapura	0	0	57	0,00	0,00	0,03	-
Taiwan (Formosa)	0	237	13	0,00	0,11	0,01	-94,51
Malásia	0	106	0				
Índia	7 540	2	0	6,00	0,00	0,00	-100,00
Japão	1	1	0	0,00	0,00	0,00	-100,00
República da Coréia do Sul	8	0	0	0,01	0,00	0,00	-
ORIENTE MÉDIO	8 248	1 595	897	6,57	0,72	0,44	-43,76
Líbano	112	590	398	0,09	0,26	0,20	-32,54
Israel	22	0	300	0,02	0,00	0,15	-
República Árabe da Síria	705	0	124	0,56	0,00	0,06	-
Emirados Árabes Unidos	2 035	682	73	1,62	0,31	0,04	-89,30
Arábia Saudita	2 007	272	2	1,60	0,12	0,00	-99,26
Coveite	583	51	0	0,46	0,02	0,00	-100,00
Catar	1	0	0	0,00	0,00	0,00	-
Chipre	31	0	0	0,02	0,00	0,00	-
República Islâmica do Irã	2 532	0	0	2,02	0,00	0,00	-
Jordânia	140	0	0	0,11	0,00	0,00	-
Barein	80	0	0	0,06	0,00	0,00	-
ÁFRICA	5 876	7 777	19 635	4,68	3,49	9,64	152,48
Egito	769	1 600	7 943	0,61	0,72	3,90	396,44
África do Sul	930	1 369	2 809	0,74	0,61	1,38	105,19
Nigéria	2 120	359	2 684	1,69	0,16	1,32	647,63
Costa do Marfim	516	2 844	2 153	0,41	1,28	1,06	-24,30
Marrocos	0	247	1 588	0,00	0,11	0,78	542,91
Zimbábue	1 440	863	1 522	1,15	0,39	0,75	76,36
Senegal	0	0	358	0,00	0,00	0,18	-
Madagascar	0	30	256	0,00	0,01	0,13	753,33

(continua)

Tabela 45

Exportações do RS de plásticos e suas obras (Capítulo 39 da NCM),
por blocos, para países selecionados — 1992, 1997 e 1998

BLOCOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)			PARTICIPAÇÃO %			Δ % 1997-98 (C/B)
	1992 (A)	1997 (B)	1998 (C)	1992	1997	1998	
Gana	0	202	216	0,00	0,09	0,11	6,93
Camarões	0	0	74	0,00	0,00	0,04	-
Argélia	0	0	27	0,00	0,00	0,01	-
Ruanda	0	0	5	0,00	0,00	0,00	-
Tunísia	0	143	0	0,00	0,06	0,00	-100,00
Angola	5	119	0	0,00	0,05	0,00	-100,00
Malavi	55	1	0	0,04	0,00	0,00	-100,00
Cabo Verde	3	0	0	0,00	0,00	0,00	-
Burkina Faso	26	0	0	0,02	0,00	0,00	-
Togo	12	0	0	0,01	0,00	0,00	-
OCEANIA	226	49	23	0,18	0,02	0,01	-53,06
Nova Zelândia	210	47	22	0,17	0,02	0,01	-53,19
Austrália	16	2	1	0,01	0,00	0,00	-50,00
TOTAL	125 596	222 853	203 732	100,00	100,00	100,00	-8,58

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 46

Exportações, por capítulos da Nomenclatura Comum do Mercosul, do Paraná — 1997 e 1998

CAPÍTULOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
12 - Sementes e frutos oleaginosos; grãos; etc.	963 623	840 399	-12,79	19,85	19,88
23 - Resíduos das indústrias alimentares; alimentos para animais ..	1 196 905	759 134	-36,58	24,66	17,96
15 - Gorduras, óleos e ceras, animais ou vegetais	271 689	427 021	57,17	5,60	10,10
84 - Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc.	342 555	315 867	-7,79	7,06	7,47
44 - Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	310 178	310 591	0,13	6,39	7,35
24 - Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados	237 938	219 892	-7,58	4,90	5,20
02 - Carnes e miudezas, comestíveis	207 452	215 319	3,79	4,27	5,09
17 - Açúcares e produtos de confeitaria	150 216	181 825	21,04	3,09	4,30
87 - Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.	179 888	146 000	-18,84	3,71	3,45
21 - Preparações alimentícias diversas	188 881	141 559	-25,05	3,89	3,35
48 - Papel e cartão; obras de pasta celulósica, etc.	148 882	137 157	-7,88	3,07	3,24
09 - Café, chá, mate e especiarias ..	101 681	77 690	-23,59	2,09	1,84
41 - Peles, exceto peleteria (peles com pêlos), e couros	85 979	73 909	-14,04	1,77	1,75
50 - Seda	43 213	42 419	-1,84	0,89	1,00
85 - Máquinas, aparelhos e material elétricos, etc.	39 129	39 420	0,74	0,81	0,93
Subtotal	4 468 209	3 928 202	-12,09	92,05	92,91
Outros	385 823	299 549	-22,36	7,95	7,09
TOTAL	4 854 032	4 227 751	-12,90	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 47

Exportações do Paraná de sementes e frutos oleaginosos; grãos; etc. (Capítulo 12 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ% B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Alemanha	16 309	180 365	1 005,92	1,69	21,46
Países Baixos	648 628	147 963	-77,19	67,31	17,61
China	25 642	106 643	315,89	2,66	12,69
Espanha	82 201	85 447	3,95	8,53	10,17
Bélgica	11 182	79 493	610,90	1,16	9,46
Japão	27 673	42 489	53,54	2,87	5,06
Itália	34 282	38 632	12,69	3,56	4,60
Reino Unido	11 388	23 684	107,97	1,18	2,82
Uzbequistão	5 956	22 968	285,63	0,62	2,73
Geórgia	3 460	18 142	424,34	0,36	2,16
Taiwan (Formosa)	1 562	17 733	1 035,28	0,16	2,11
Noruega	9 300	17 589	89,13	0,97	2,09
Portugal	2 168	14 386	563,56	0,22	1,71
Turquia	16 232	9 978	-38,53	1,68	1,19
Subtotal	895 983	805 512	-10,10	92,98	95,85
Outros	67 640	34 887	-48,42	7,02	4,15
TOTAL	963 623	840 399	-12,79	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 48

Exportações do Paraná de resíduos das indústrias alimentares; alimento para animais
(Capítulo 23 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		$\Delta\%$ B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
França	136 427	176 968	29,72	11,40	23,31
Países Baixos	485 404	166 485	-65,70	40,55	21,93
China	62 615	68 516	9,42	5,23	9,03
Alemanha	69 510	62 427	-10,19	5,81	8,22
Espanha	76 533	51 198	-33,10	6,39	6,74
Itália	13 308	27 017	103,01	1,11	3,56
Hungria	24 980	24 604	-1,51	2,09	3,24
Reino Unido	1 752	24 463	1 296,29	0,15	3,22
Turquia	21 834	20 332	-6,88	1,82	2,68
Coréia do Sul	40 924	17 505	-57,23	3,42	2,31
Polônia	26 615	17 403	-34,61	2,22	2,29
Bélgica	9 925	14 517	46,27	0,83	1,91
Japão	22 791	12 099	-46,91	1,90	1,59
Arábia Saudita	0	10 361	-	0,00	1,36
Irlanda	6 314	9 204	45,77	0,53	1,21
Tailândia	26 100	9 060	-65,29	2,18	1,19
Subtotal	1 025 032	712 159	-30,52	85,64	93,81
Outros	171 873	46 975	-72,67	14,36	6,19
TOTAL	1 196 905	759 134	-36,58	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 49

Exportações do Paraná de gorduras, óleos e ceras, animais ou vegetais
(Capítulo 15 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Irã	18 212	156 672	760,27	6,70	36,69
China	115 779	83 195	-28,14	42,61	19,48
Malásia	4 944	54 096	994,17	1,82	12,67
Índia	4 830	25 779	433,73	1,78	6,04
Hong Kong	27 235	25 006	-8,18	10,02	5,86
Bangladesh	5 169	24 927	382,24	1,90	5,84
Egito	0	14 361	-	0,00	3,36
Paquistão	7 634	12 006	57,27	2,81	2,81
Senegal	0	7 496	-	0,00	1,76
Marrocos	2 560	5 334	108,36	0,94	1,25
Subtotal	186 363	408 872	119,40	68,59	95,75
Outros	85 326	18 149	-78,73	31,41	4,25
TOTAL	271 689	427 021	57,17	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 50

Exportações do Paraná de caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos,
etc. (Capítulo 84 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Alemanha	91 252	123 124	34,93	26,64	38,98
Estados Unidos	98 060	62 202	-36,57	28,63	19,69
Argentina	71 230	60 923	-14,47	20,79	19,29
Paraguai	17 911	16 192	-9,60	5,23	5,13
Bolívia	9 176	9 605	4,68	2,68	3,04
Peru	3 901	4 563	16,97	1,14	1,44
Taiwan (Formosa)	4 059	4 379	7,88	1,18	1,39
Uruguai	5 100	4 166	-18,31	1,49	1,32
Subtotal	300 689	285 154	-5,17	87,78	90,28
Outros	41 866	30 713	-26,64	12,22	9,72
TOTAL	342 555	315 867	-7,79	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 51

Exportações do Paraná de madeira, carvão vegetal e obras de madeira (Capítulo 44 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	98 166	114 575	16,72	31,65	36,89
Argentina	25 124	31 200	24,18	8,10	10,05
Reino Unido	24 859	25 039	0,72	8,01	8,06
Alemanha	14 106	18 752	32,94	4,55	6,04
Bélgica	14 906	18 534	24,34	4,81	5,97
Porto Rico	22 408	16 747	-25,26	7,22	5,39
Marrocos	9 683	10 064	3,93	3,12	3,24
República Domini- cana	11 191	8 896	-20,51	3,61	2,86
Irlanda	6 136	5 692	-7,24	1,98	1,83
Israel	4 748	5 228	10,11	1,53	1,68
Venezuela	4 746	4 866	2,53	1,53	1,57
Uruguai	3 803	4 466	17,43	1,23	1,44
Itália	3 378	4 150	22,85	1,09	1,34
Espanha	2 808	4 101	46,05	0,91	1,32
Subtotal	246 062	272 310	10,67	79,33	87,67
Outros	64 116	38 281	-40,29	20,67	12,33
TOTAL	310 178	310 591	0,13	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 52

Exportações, por capítulos da Nomenclatura Comum do Mercosul, de Santa Catarina — 1997 e 1998

CAPÍTULOS	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ% B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
02 - Carnes e miudezas, comestíveis	605 462	492 347	-18,68	21,58	18,92
84 - Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc. .	418 325	451 398	7,91	14,91	17,35
44 - Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	240 219	223 979	-6,76	8,56	8,61
94 - Móveis; mobiliário médico-cirúrgico; colchões; etc.	197 000	167 534	-14,96	7,02	6,44
63 - Outros artefatos têxteis confeccionados; etc.	188 317	153 308	-18,59	6,71	5,89
85 - Máquinas, aparelhos e material elétricos, etc.	145 536	145 097	-0,30	5,19	5,58
69 - Produtos cerâmicos	130 510	129 705	-0,62	4,65	4,99
24 - Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados	122 125	127 255	4,20	4,35	4,89
23 - Resíduos das indústrias alimentares; alimentos para animais	119 300	116 505	-2,34	4,25	4,48
48 - Papel e cartão; obras de pasta celulósica, etc.	94 034	82 250	-12,53	3,35	3,16
87 - Veículos automóveis, tratores, ciclos, etc.	87 749	81 449	-7,18	3,13	3,13
61 - Vestuário e seus acessórios, de malha	57 891	51 079	-11,77	2,06	1,96
15 - Gorduras, óleos e ceras, animais ou vegetais	42 345	49 867	17,76	1,51	1,92
73 - Obras de ferro fundido, ferro ou aço	47 222	46 749	-1,00	1,68	1,80
62 - Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	38 467	39 804	3,48	1,37	1,53
17 - Açúcares e produtos de confeitaria	40 516	33 503	-17,31	1,44	1,29
16 - Preparações: carne, peixe, crustáceo, molusco, etc.	27 370	28 839	5,37	0,98	1,11
Subtotal	2 602 388	2 420 668	-6,98	92,75	93,04
Outros	203 330	181 060	-10,95	7,25	6,96
TOTAL	2 805 718	2 601 728	-7,27	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 53

Exportações de Santa Catarina de carnes e miudezas, comestíveis (Capítulo 02 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Japão	94 267	82 397	-12,59	15,57	16,74
Argentina	65 887	78 591	19,28	10,88	15,96
Hong Kong	68 111	74 541	9,44	11,25	15,14
Arábia Saudita	115 527	57 520	-50,21	19,08	11,68
Alemanha	42 199	33 859	-19,76	6,97	6,88
Espanha	27 965	28 290	1,16	4,62	5,75
Reino Unido	26 969	20 573	-23,72	4,45	4,18
Países Baixos	25 908	17 340	-33,07	4,28	3,52
Cingapura	17 466	14 235	-18,50	2,88	2,89
Emirados Árabes Unidos ..	20 416	13 436	-34,19	3,37	2,73
Coveite	19 759	8 674	-56,10	3,26	1,76
Itália	8 406	7 360	-12,44	1,39	1,49
Rússia	19 327	6 915	-64,22	3,19	1,40
Angola	5 666	6 337	11,84	0,94	1,29
Subtotal	557 873	450 068	-19,32	92,14	91,41
Outros	47 589	42 279	-11,16	7,86	8,59
TOTAL	605 462	492 347	-18,68	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 54

Exportações de Santa Catarina de caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, etc. (Capítulo 84 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	153 754	212 677	38,32	36,75	47,12
Argentina	52 338	45 472	-13,12	12,51	10,07
Paraguai	26 877	20 465	-23,86	6,42	4,53
Japão	16 566	17 276	4,29	3,96	3,83
Austrália	8 521	11 155	30,91	2,04	2,47
Bolívia	8 307	10 962	31,96	1,99	2,43
Turquia	6 529	10 060	54,08	1,56	2,23
Reino Unido	9 712	9 814	1,05	2,32	2,17
Itália	8 452	9 315	10,21	2,02	2,06
Chile	12 164	9 195	-24,41	2,91	2,04
Egito	6 201	8 351	34,67	1,48	1,85
México	19 484	7 931	-59,29	4,66	1,76
Colômbia	6 385	7 756	21,47	1,53	1,72
África do Sul	5 656	6 112	8,06	1,35	1,35
Venezuela	5 482	5 839	6,51	1,31	1,29
Arábia Saudita	4 351	5 151	18,39	1,04	1,14
Subtotal	350 779	397 531	13,33	83,85	88,07
Outros	67 546	53 867	-20,25	16,15	11,93
TOTAL	418 325	451 398	7,91	100,00	100,00

FONTES: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 55

Exportações de Santa Catarina de madeira, carvão vegetal e obras de madeira
(Capítulo 44 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	81 467	77 994	-4,26	33,91	34,82
Reino Unido	47 559	40 237	-15,40	19,80	17,96
Alemanha	21 887	20 057	-8,36	9,11	8,95
Itália	8 629	11 621	34,67	3,59	5,19
Marrocos	10 572	10 766	1,84	4,40	4,81
Porto Rico	10 324	9 710	-5,95	4,30	4,34
Bélgica	7 340	8 879	20,97	3,06	3,96
Argentina	5 652	5 438	-3,79	2,35	2,43
Espanha	2 076	4 983	140,03	0,86	2,22
Irlanda	5 623	4 588	-18,41	2,34	2,05
Uruguai	3 316	3 804	14,72	1,38	1,70
Canadá	3 276	3 395	3,63	1,36	1,52
Subtotal	207 721	201 472	-3,01	86,47	89,95
Outros	32 498	22 507	-30,74	13,53	10,05
TOTAL	240 219	223 979	-6,76	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 56

Exportações de Santa Catarina de móveis, mobiliário médico-cirúrgico; colchões; etc.
(Capítulo 94 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
França	45 176	37 521	-16,94	22,93	22,40
Estados Unidos	35 245	35 908	1,88	17,89	21,43
Países Baixos	33 196	29 971	-9,72	16,85	17,89
Alemanha	35 303	28 334	-19,74	17,92	16,91
Reino Unido	16 229	13 597	-16,22	8,24	8,12
Argentina	4 002	3 278	-18,09	2,03	1,96
Subtotal	169 151	148 609	-12,14	85,86	88,70
Outros	27 849	18 925	-32,04	14,14	11,30
TOTAL	197 000	167 534	-14,96	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 57

Exportações de Santa Catarina de outros artefatos têxteis confeccionados; etc.
(Capítulo 63 da NCM) para países selecionados — 1997 e 1998

PAÍSES	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		Δ % B/A	PARTICIPAÇÃO %	
	1997 (A)	1998 (B)		1997	1998
Estados Unidos	42 183	44 241	4,88	22,40	28,86
Argentina	45 203	26 414	-41,57	24,00	17,23
Alemanha	27 439	18 549	-32,40	14,57	12,10
França	8 398	6 761	-19,49	4,46	4,41
Uruguai	5 073	5 882	15,95	2,69	3,84
Chile	6 041	5 564	-7,90	3,21	3,63
Irlanda	4 286	4 266	-0,47	2,28	2,78
Espanha	4 943	4 103	-16,99	2,62	2,68
Suíça	4 416	3 915	-11,35	2,34	2,55
Paraguai	4 695	3 347	-28,71	2,49	2,18
Itália	3 906	3 229	-17,33	2,07	2,11
Canadá	2 031	3 043	49,83	1,08	1,98
Bélgica	3 698	2 890	-21,85	1,96	1,89
Países Baixos	2 555	2 100	-17,81	1,36	1,37
Bolívia	1 875	2 033	8,43	1,00	1,33
Subtotal	166 742	136 337	-18,23	88,54	88,93
Outros	21 575	16 971	-21,34	11,46	11,07
TOTAL	188 317	153 308	-18,59	100,00	100,00

FONTE: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Tabela 58

Estruturas tarifárias sobre as importações de alguns países e blocos — 1996

(%)

PAÍSES	TARIFA MÉDIA
Estados Unidos	5,1
Japão	7,0
Coréia	9,0
União Européia	9,6
Chile	11,0
México	12,0
Brasil	12,1
Argentina	13,4
Colômbia	13,4
Peru	16,3
China	35,2

FONTE: SERRA, José (1998). ALCA, MERCOSUL e abertura externa brasileira. **Política Externa**, São Paulo : Paz e Terra, v.7, n.1, p.20, jun.

Tabela 59

Exportações gaúchas de alguns produtos geradores de emprego e que pouco pressionam a balança comercial, por capítulo da NCM — 1992-98

CAPÍTULOS DA NCM	VALORES (US\$ 1 000 FOB)				
	1992	1993	1994	1995	1996
44 - Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	16 040	29 441	34 578	40 548	61 919
64 - Calçados, polainas e artefatos sem. e suas partes ..	1 204 512	1 556 881	1 286 552	1 245 213	1 418 176
94 - Móveis; mobiliário médico-cirúrgico, etc.	33 015	64 970	70 303	83 486	88 395
61 - Vestuário e seus acessórios, de malha	2 443	2 515	3 078	2 913	2 136
62 - Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	13 382	13 784	16 684	9 552	7 400
15 - Gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.	155 009	190 867	296 587	342 318	252 247
02 - Carnes e miudezas, comestíveis	129 347	185 514	195 543	192 387	237 335

CAPÍTULOS DA NCM	VALORES (US\$ 1 000 FOB)		MÉDIA 1992-98 (US\$ 1 000 FOB)	TAXA MÉDIA DE VARIAÇÃO ANUAL (1)
	1997	1998		
44 - Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	58 057	68 570	44 165	25,23
64 - Calçados, polainas e artefatos sem. e suas partes ..	1 365 256	1 163 186	1 319 968	0,99
94 - Móveis; mobiliário médico-cirúrgico, etc.	93 469	103 112	76 679	1,17
61 - Vestuário e seus acessórios, de malha	1 557	1 513	2 308	-9,39
62 - Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	6 893	6 110	10 544	-15
15 - Gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.	220 029	251 266	244 046	1,06
02 - Carnes e miudezas, comestíveis	268 729	255 408	209 180	1,11

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

(1) Calculado a partir de uma regressão exponencial.

Tabela 60

Exportações de alguns produtos constantes do Programa Especial de Exportações (PEE) realizadas pelo RS e pelo Brasil — 1992, 1995 e 1998

a) exportações do RS

(US\$ 1 000 FOB)

MERCADORIAS	1992	1995	1998
Pedras preciosas (exceto diamantes) ou semipreciosas, mesmo trabalhadas ou combinadas, mas não enfiadas, nem montadas, nem engastadas; pedras preciosas (exceto diamantes) ou semipreciosas, não combinadas, enfiadas temporariamente para facilidade de transporte ..	12 382	30 734	23 005
Artefatos de joalheria e suas partes, de metais preciosos ou de metais folheados ou chapeados de metais preciosos	59	504	753
Artefatos de ourivesaria e suas partes, de metais preciosos ou de metais folheados ou chapeados de metais preciosos	0	90	0
Vestuário e seus acessórios, de malha	2 443	2 913	1 513
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	13 382	9 552	6 110
Carnes e miudezas, comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas, das aves da posição 0105	89 444	125 781	191 912
Perfumes e águas-de-colônia	24	20	16
Produtos de beleza ou de maquiagem preparados e preparações para conservação ou cuidados da pele (exceto medicamentos), incluídas as preparações anti-solares e os bronzeadores; preparações para manicuros e pedicuros	100	145	93
Preparações capilares	5	7	17
Preparações para higiene bucal ou dentária, incluídos os pós e cremes para facilitar a aderência das dentaduras; fios utilizados para limpar os espaços interdentais (fio dental), acondicionados para venda a particulares	0	1	0
Preparações para barbear (antes, durante e após), desodorantes corporais, preparações para banhos, depilatórios, outros produtos de perfumaria ou de toucador preparados e outras preparações cosméticas, não especificados nem compreendidos em outras posições; desodorantes de ambientes, preparados, mesmo não perfumados, com ou sem propriedades desinfetantes	241	256	365
Chocolate e outras preparações alimentícias contendo cacau	152	1 639	1 902
Produtos de confeitaria, sem cacau (incluído chocolate branco)	2 508	5 302	9 832
Outros móveis e suas partes	25 116	74 109	89 163
Ladrilhos e placas (lajes) para pavimentação ou revestimento, vidrados ou esmaltados, de cerâmica; cubos, pastilhas e artigos semelhantes para mosaicos, vidrados ou esmaltados, de cerâmica, mesmo com suporte	734	1 537	3 113
Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico	4 528	21 126	45 629
Calçados com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro natural.	1 153 305	1 136 590	1 034 072

(continua)

Tabela 60

Exportações de alguns produtos constantes do Programa Especial de Exportações (PEE)
realizadas pelo RS e pelo Brasil — 1992, 1995 e 1998

a) exportações do RS

(US\$ 1 000 FOB)

MERCADORIAS	1992	1995	1998
Calçados com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de matérias têxteis	8 141	31 578	49 506
Outros calçados	2 546	15 922	14 148
Aparelhos elétricos para telefonia ou telegrafia, por fio, incluídos os aparelhos telefônicos por fio conjugado com um aparelho telefônico portátil sem fio e os aparelhos de telecomunicação por corrente portadora ou de telecomunicação digital; videofones	3	51	165
Circuitos integrados e microconjuntos, eletrônicos	303	6	4
Malas e maletas, incluídas as de toucador e as maletas e pastas para documentos e de estudante, os estojos para óculos, binóculos, máquinas fotográficas e de filmar, instrumentos musicais, armas, e artefatos semelhantes; sacos de viagem, bolsas de toucador, mochilas, bolsas, sacolas (sacos para compras), carteiras para dinheiro, carteiras para passes, cigarreiras, tabaqueiras, kit para ferramentas, bolsas e sacos para artigos de esporte, estojos para frascos ou jóias, caixas para pó-de-arroz, estojos para ourivesaria e artefatos semelhantes de couro natural ou reconstituído, de folhas de plásticos, de matérias têxteis, de fibra vulcanizada ou de cartão, ou recobertos, no todo ou na maior parte, dessas mesmas matérias ou de papel	9 881	3 992	2 293
Vestuário e seus acessórios, de couro natural ou reconstituído	8 027	3 623	1 284
Frutas; cascas de cítricos e de melões	5 381	3 747	7 382
Sucos de frutas (incluídos os mostos de uvas) ou de produtos hortícolas, não fermentados, sem adição de álcool, com ou sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes	18 832	12 192	19 272
Doces, geléias, "marmelades", purês e pastas de frutas, obtidos por cozimento, com ou sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes	42	119	183
Frutas e outras partes comestíveis de plantas, preparadas ou conservadas de outro modo, com ou sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes ou de álcool, não especificadas nem compreendidas em outras posições	1 846	653	969
Mármore, travertinos, granitos belgas e outras pedras alcárias de cantaria ou de construção, de densidade aparente igual ou superior a 2,5, e alabastro, mesmo desbastados ou simplesmente cortados a serra ou por outro meio, em blocos ou placas de forma quadrada ou retangular	13	8	0
Granito, pórfiro, basalto, arenito e outras pedras de cantaria ou de construção, mesmo desbastados ou simplesmente cortados a serra ou por outro meio, em blocos ou placas de forma quadrada ou retangular	326	15	540
TOTAL	1 359 764	1 482 212	1 503 241

Tabela 60

Exportações de alguns produtos constantes do Programa Especial de Exportações (PEE)
realizadas pelo RS e pelo Brasil — 1992, 1995 e 1998

MERCADORIAS	b) exportações do Brasil		
	1992	1995	1998
Pedras preciosas (exceto diamantes) ou semipreciosas, mesmo trabalhadas ou combinadas, mas não enfiadas, nem montadas, nem engastadas; pedras preciosas (exceto diamantes) ou semipreciosas, não combinadas, enfiadas temporariamente para facilidade de transporte ..	33 134	73 497	53 686
Artefatos de joalheria e suas partes, de metais preciosos ou de metais folheados ou chapeados de metais preciosos	31 343	23 431	28 079
Artefatos de ourivesaria e suas partes, de metais preciosos ou de metais folheados ou chapeados de metais preciosos	41	314	358
Vestuário e seus acessórios, de malha	205 100	154 339	96 388
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	123 235	127 217	81 811
Carnes e miudezas, comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas, das aves da posição 0105	470 677	670 196	774 956
Perfumes e águas-de-colônia	757	4 869	2 070
Produtos de beleza ou de maquiagem preparados e preparações para conservação ou cuidados da pele (exceto medicamentos), incluídas as preparações anti-solares e os bronzeadores; preparações para manicuros e pedicuros	8 088	8 536	8 648
Preparações capilares	4 410	14 287	14 085
Preparações para higiene bucal ou dentária, incluídos os pós e cremes para facilitar a aderência das dentaduras; fios utilizados para limpar os espaços interdentais (fio dental), acondicionados para venda a particulares	9 475	14 655	26 615
Preparações para barbear (antes, durante e após), desodorantes corporais, preparações para banhos, depilatórios, outros produtos de perfumaria ou de toucador preparados e outras preparações cosméticas, não especificados nem compreendidos em outras posições; desodorantes de ambientes, preparados, mesmo não perfumados, com ou sem propriedades desinfetantes	3 124	4 696	7 084
Chocolate e outras preparações alimentícias contendo cacau	40 239	47 449	53 550
Produtos de confeitaria, sem cacau (incluído chocolate branco)	61 769	75 595	73 840
Outros móveis e suas partes	91 531	267 150	275 480
Ladrilhos e placas (lajes) para pavimentação ou revestimento, vidrados ou esmaltados, de cerâmica; cubos, pastilhas e artigos semelhantes para mosaicos, vidrados ou esmaltados, de cerâmica, mesmo com suporte	99 092	145 570	159 250
Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico	8 195	27 130	81 454
Calçados com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro natural	1 367 528	1 316 521	1 161 102

(continua)

Tabela 60

Exportações de alguns produtos constantes do Programa Especial de Exportações (PEE)
realizadas pelo RS e pelo Brasil — 1992, 1995 e 1998

b) exportações do Brasil			
(US\$ 1 000 FOB)			
MERCADORIAS	1992	1995	1998
Calçados com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de matérias têxteis	14 229	36 076	54 214
Outros calçados	5 307	19 299	19 298
Aparelhos elétricos para telefonia ou telegrafia, por fio, incluídos os aparelhos telefônicos por fio conjugado com um aparelho telefônico portátil sem fio e os aparelhos de telecomunicação por corrente portadora ou de telecomunicação digital; videofones	36 036	25 068	76 406
Circuitos integrados e microconjuntos, eletrônicos	18 690	7 419	5 783
Malas e maletas, incluídas as de toucador e as maletas e pastas para documentos e de estudante, os estojos para óculos, binóculos, máquinas fotográficas e de filmar, instrumentos musicais, armas, e artefatos semelhantes; sacos de viagem, bolsas de toucador, mochilas, bolsas, sacolas (sacos para compras), carteiras para dinheiro, carteiras para passes, cigarreiras, tabaqueiras, <i>kit</i> para ferramentas, bolsas e sacos para artigos de esporte, estojos para frascos ou jóias, caixas para pó-de-arroz, estojos para ourivesaria e artefatos semelhantes de couro natural ou reconstituído, de folhas de plásticos, de matérias têxteis, de fibra vulcanizada ou de cartão, ou recobertos, no todo ou na maior parte, dessas mesmas matérias ou de papel	14 018	7 705	4 341
Vestuário e seus acessórios, de couro natural ou reconstituído	9 393	6 443	4 365
Frutas; cascas de cítricos e de melões	271 708	277 792	293 030
Sucos de frutas (incluídos os mostos de uvas) ou de produtos hortícolas, não fermentados, sem adição de álcool, com ou sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes	1 093 322	1 131 880	1 305 544
Doces, geléias, "marmelades", purês e pastas de frutas, obtidos por cozimento, com ou sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes	3 598	3 414	4 100
Frutas e outras partes comestíveis de plantas, preparadas ou conservadas de outro modo, com ou sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes ou de álcool, não especificadas nem compreendidas em outras posições	42 805	37 576	27 976
Mármore, travertinos, granitos belgas e outras pedras alácias de cantaria ou de construção, de densidade aparente igual ou superior a 2,5, e alabastro, mesmo desbastados ou simplesmente cortados a serra ou por outro meio, em blocos ou placas de forma quadrada ou retangular	1 794	118	90
Granito, pórfiro, basalto, arenito e outras pedras de cantaria ou de construção, mesmo desbastados ou simplesmente cortados a serra ou por outro meio, em blocos ou placas de forma quadrada ou retangular	19 182	1 248	1 711
TOTAL	4 087 820	4 529 490	4 695 314

Tabela 60

Exportações de alguns produtos constantes do Programa Especial de Exportações (PEE)
realizadas pelo RS e pelo Brasil — 1992, 1995 e 1998

c) participação percentual do RS no Brasil

(US\$ 1 000 FOB)

MERCADORIAS	1992	1995	1998
Pedras preciosas (exceto diamantes) ou semipreciosas, mesmo trabalhadas ou combinadas, mas não enfiadas, nem montadas, nem engastadas; pedras preciosas (exceto diamantes) ou semipreciosas, não combinadas, enfiadas temporariamente para facilidade de transporte ..	37,37	41,82	42,85
Artefatos de joalheria e suas partes, de metais preciosos ou de metais folheados ou chapeados de metais preciosos	0,19	2,15	2,68
Artefatos de ourivesaria e suas partes, de metais preciosos ou de metais folheados ou chapeados de metais preciosos	0,00	28,66	0,00
Vestuário e seus acessórios, de malha	1,19	1,89	1,57
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	10,86	7,51	7,47
Carnes e miudezas, comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas, das aves da posição 0105	19,00	18,77	24,76
Perfumes e águas-de-colônia	3,17	0,41	0,77
Produtos de beleza ou de maquiagem preparados e preparações para conservação ou cuidados da pele (exceto medicamentos), incluídas as preparações anti-solares e os bronzeadores; preparações para manicuros e pedicuros	1,24	1,70	1,08
Preparações capilares	0,11	0,05	0,12
Preparações para higiene bucal ou dentária, incluídos os pós e cremes para facilitar a aderência das dentaduras; fios utilizados para limpar os espaços interdentais (fio dental), acondicionados para venda a particulares	0,00	0,01	0,00
Preparações para barbear (antes, durante e após), desodorantes corporais, preparações para banhos, depilatórios, outros produtos de perfumaria ou de toucador preparados e outras preparações cosméticas, não especificados nem compreendidos em outras posições; desodorantes de ambientes, preparados, mesmo não perfumados, com ou sem propriedades desinfetantes	7,71	5,45	5,15
Chocolate e outras preparações alimentícias contendo cacau	0,38	3,45	3,55
Produtos de confeitaria, sem cacau (incluído chocolate branco)	4,06	7,01	13,32
Outros móveis e suas partes	27,44	27,74	32,37
Ladrilhos e placas (lajes) para pavimentação ou revestimento, vidrados ou esmaltados, de cerâmica; cubos, pastilhas e artigos semelhantes para mosaicos, vidrados ou esmaltados, de cerâmica, mesmo com suporte	0,74	1,06	1,95
Outros calçados com sola exterior e parte superior de borracha ou plástico	55,25	77,87	56,02
Calçados com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de couro natural	84,34	86,33	89,06

(continua)

Tabela 60

Exportações de alguns produtos constantes do Programa Especial de Exportações (PEE)
realizadas pelo RS e pelo Brasil — 1992, 1995 e 1998

c) participação percentual do RS no Brasil

(US\$ 1 000 FOB)

MERCADORIAS	1992	1995	1998
Calçados com sola exterior de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído e parte superior de matérias têxteis	57,21	87,53	91,32
Outros calçados	47,97	82,50	73,31
Aparelhos elétricos para telefonia ou telegrafia, por fio, incluídos os aparelhos telefônicos por fio conjugado com um aparelho telefônico portátil sem fio e os aparelhos de telecomunicação por corrente portadora ou de telecomunicação digital; videofones	0,01	0,20	0,22
Circuitos integrados e microconjuntos, eletrônicos	1,62	0,08	0,07
Malas e maletas, incluídas as de toucador e as maletas e pastas para documentos e de estudante, os estojos para óculos, binóculos, máquinas fotográficas e de filmar, instrumentos musicais, armas, e artefatos semelhantes; sacos de viagem, bolsas de toucador, mochilas, bolsas, sacolas (sacos para compras), carteiras para dinheiro, carteiras para passes, cigarreiras, tabaqueiras, <i>kit</i> para ferramentas, bolsas e sacos para artigos de esporte, estojos para frascos ou jóias, caixas para pó-de-arroz, estojos para ourivesaria e artefatos semelhantes de couro natural ou reconstituído, de folhas de plásticos, de matérias têxteis, de fibra vulcanizada ou de cartão, ou recobertos, no todo ou na maior parte, dessas mesmas matérias ou de papel	70,49	51,81	52,82
Vestuário e seus acessórios, de couro natural ou reconstituído	85,46	56,23	29,42
Frutas; cascas de cítricos e de melões	1,98	1,35	2,52
Sucos de frutas (incluídos os mostos de uvas) ou de produtos hortícolas, não fermentados, sem adição de álcool, com ou sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes	1,72	1,08	1,48
Doces, geléias, "marmelades", purês e pastas de frutas, obtidos por cozimento, com ou sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes	1,17	3,49	4,46
Frutas e outras partes comestíveis de plantas, preparadas ou conservadas de outro modo, com ou sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes ou de álcool, não especificadas nem compreendidas em outras posições	4,31	1,74	3,46
Mármore, travertinos, granitos belgas e outras pedras alcaírias de cantaria ou de construção, de densidade aparente igual ou superior a 2,5, e alabastro, mesmo desbastados ou simplesmente cortados a serra ou por outro meio, em blocos ou placas de forma quadrada ou retangular	0,72	6,78	0,00
Granito, pórfiro, basalto, arenito e outras pedras de cantaria ou de construção, mesmo desbastados ou simplesmente cortados a serra ou por outro meio, em blocos ou placas de forma quadrada ou retangular	1,70	1,20	31,56
TOTAL	33,26	32,72	32,02

FONTE DOS DADOS BRUTOS: MDIC/SECEX/DTIC/Sistema Alice.

Anexo 2 - Principais mecanismos de apoio às exportações

Lançado em 08.09.98, o Programa Especial de Exportações (PEE) reúne os esforços dos Governos Federal e estaduais, além do setor privado, com vistas a buscar maior eficácia no esforço exportador. Além disso, o PEE "(...) está estruturado para identificar os empreendimentos a serem gerenciados, tanto aqueles que envolvem as atividades de suporte consideradas prioritárias, quanto os setores produtivos com potencial exportador" (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.5). Dentre os setores selecionados, destacam-se: gemas e metais preciosos; pedras ornamentais; vestuário e confecções; carne de frangos; cosméticos e perfumaria; chocolates e produtos de confeitaria; móveis; revestimentos cerâmicos; calçados; indústria elétrica e eletrônica. Quase todas as atividades estão voltadas para a busca de competitividade.

As atividades de suporte, consideradas fundamentais para aumentar as vendas externas dos produtos selecionados, foram assim relacionadas: financiamento à exportação; promoção comercial; qualidade e tecnologia; gestão empresarial e cultura de exportação; *trading companies*; logística; acesso a mercados; gestão pública; ajuste de normas tributárias; ajuste de normas cambiais; investimento para a exportação; e questões trabalhistas (Com. Ext.: Inf. BB, 1998).

Em conformidade com o PEE, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o Banco do Brasil (BB) e outras instituições oficiais e privadas vêm tomando medidas com vistas a incentivar as exportações destinadas, sobretudo, às pequenas e médias empresas. Dentre os mecanismos de apoio às exportações criados no País, destacam-se os que seguem.

- 1 - Adiantamento sobre Contratos de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE)
- 2 - Programa de Financiamento às Exportações (Proex)
- 3 - BNDES-exim
- 4 - Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC)
- 5 - Câmbio Simplificado (Simplex)
- 6 - Seguro de Crédito à Exportação
- 7 - *Drawback*
- 8 - Programa de Geração de Negócios Internacionais (PGNI)
- 9 - Programa Novos Pólos de Exportação (PNPE)
- 10 - Brazil Trade Net
- 11 - Agência de Promoção de Exportações (Apex)

- 12 - Consultoria do Banco do Brasil em Negócios Internacionais
- 13 - Incentivos Fiscais
- 14 - Programa de Consórcios de Exportação para a Cadeia Produtiva Coureiro-Calçadista (Pcex)

1 - Adiantamento sobre Contratos de Câmbio e Adiantamento sobre Cambiais Entregues

O ACC é um financiamento pré-embarque da mercadoria, enquanto o ACE é concedido pós-embarque. Ambos constituem-se em alguns dos mais conhecidos instrumentos de financiamento aos exportadores e se caracterizam pelos custos financeiros mais acessíveis aos exportadores, ao mesmo tempo em que permitem melhores prazos e custos mais baixos aos importadores, possibilitando, com isso, ganhos de competitividade negocial.

“O custo de um ACC ou ACE para o exportador normalmente oscila em torno de 12% ao ano, com base nas seguintes variáveis:

- juros internacionais (LIBOR)
- valor da operação
- prazo do adiantamento
- risco do exportador
- reciprocidade do exportador em outras carteiras” (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.15).

ACC mais Proex

Nessa modalidade, podem ser financiadas as mercadorias elegíveis para o Proex, agregando-se as vantagens do ACC aos benefícios do Proex.

ACC mais BNDES-exim

“É o adiantamento sobre contrato de câmbio encadeado com uma operação de BNDES-exim (...) Os recursos liberados pelo BNDES serão utilizados para a liquidação do contrato.” (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.16).

ACC Rural

Beneficia os exportadores de produtos agropecuários e derivados, que oferecem como garantia uma Cédula de Produto Rural (CPR) de soja ou café, avalizada pelo Banco do Brasil.¹

ACC Indireto

“É um financiamento concedido aos fabricantes de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem, considerados insumos ao processo produtivo de mercadorias a serem exportadas. É um produto destinado a fabricantes que forneçam seu produto diretamente ao exportador final.

“Os seus principais benefícios são:

- recebimento antecipado de vendas realizadas a prazo;
- maior competitividade ao fabricante, que pode embutir juros menores ao valor cobrado do exportador, em razão dos custos do ACC Indireto.” (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.17).

2 - Programa de Financiamento às Exportações

“Programa instituído pelo Governo Federal que objetiva proporcionar às exportações brasileiras condições de financiamento equivalentes às do mercado internacional, nas modalidades Financiamento e Equalização.

“O Financiamento é concedido diretamente ao exportador ou ao importador de bens e serviços brasileiros, realizado exclusivamente pelo Banco do Brasil, com recursos do Tesouro Nacional.

¹ “A Cédula de Produto Rural (CPR) é um instrumento pelo qual o exportador adquire de um produtor/vendedor a *commodity*, com pagamento à vista, para recebimento do produto em data futura, nas condições de quantidade, qualidade e local de entrega estabelecidos na cédula.

“O Banco do Brasil é o avalista da CPR e, na hipótese de o vendedor/produtor não entregar a *commodity* (café ou soja) na data do vencimento, honra o compromisso com o comprador (exportador).” (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.16).

“A Equalização de Taxas de Juros é a modalidade de crédito ao exportador ou importador de bens e serviços brasileiros, realizada pelas instituições financeiras, na qual o Proex paga parte dos encargos financeiros, tornando-os equivalentes àqueles praticados no mercado internacional. Os beneficiários desta modalidade são as instituições financeiras ou de crédito (Financiador) que provêem os recursos do financiamento, descritas adiante:

“No Brasil, os bancos múltiplos, comerciais, de investimento, de desenvolvimento e a Agência Especial de Financiamento Industrial (Finame).” (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.17).

Em torno de 95% das mercadorias classificadas pela Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) podem receber financiamentos do Proex. Este pode financiar até 85% do valor da exportação, e os restantes 15% são pagos à vista pelo importador ou financiados por um banco do Exterior. Dentro do Proex, o Banco do Brasil está desenvolvendo um programa para atrair investidores de áreas fortes em exportação do Estado, como o coureiro-calçadista, máquinas e equipamentos, e estimulando a formação de consórcios de exportação para os pequenos empresários (Severo, 1999).

Os segmentos que mais têm se utilizado da linha de crédito criada pelo Proex são os de transporte, agronegócios e máquinas e equipamentos, enquanto SP é o estado líder no *ranking* dos que mais concentram operações de financiamento (mais de 60% do total dos recursos), seguido de SC e ES. Nesses dois estados, poucas empresas utilizam a linha, mas as mesmas fazem grandes operações. Por outro lado, o Proex — cujas linhas no RS também são operadas pelo BRDE —, no primeiro semestre de 1999, perdeu força no Estado devido à retirada de incentivos para alguns bens de consumo da pauta de exportação do País para o Mercosul, tendo em vista as pressões da Argentina. Em fevereiro de 1999, o Governo brasileiro, para contornar os conflitos comerciais com a Argentina, retirou itens de bens de consumo da lista do Proex, o que reduziu os valores contratados pelo RS sob o manto do Proex (Severo, 1999).

3 - BNDES-exim

“O objetivo principal do Programa BNDES-exim é expandir as exportações brasileiras, mediante criação de linhas de apoio, em condições competitivas com as linhas similares oferecidas no mercado internacional. O programa se destina às exportações de produtos manufaturados em geral, bens de capital e serviços associados aos bens exportados.

“(....) As operações podem ser feitas diretamente com o BNDES ou então através da rede de agentes financeiros credenciados, que inclui praticamente todos os bancos que atuam no Brasil.” (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.18).

4 - Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade

Destinado às micro e pequenas empresas, exportadoras ou não, com renda bruta anual de R\$ 720 mil, é uma garantia complementar de crédito, operada pelo BNDES-exim na linha pré-embarque, e tem por finalidade uma redução nas exigências de garantias de financiamento dos bancos comerciais, já que estes dividem o risco. Pode ser utilizado nas seguintes situações:

“Em operações de crédito voltadas para a implantação, expansão, realocização, modernização e produção destinada à exportação;

“Na garantia de empréstimos para capital de giro, desde que o dinheiro seja utilizado para a produção de bens destinados à exportação;

“Financiamento para aquisição de máquinas, gastos com obras e instalações, gastos com treinamento de pessoal, formação e qualificação profissional associados ao projeto;

“Em capital de giro associado aos investimentos financiados” (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.20).

5 - Câmbio Simplificado

“É a simplificação implementada pelo Governo Federal nos procedimentos operacionais de câmbio e comércio exterior, a fim de permitir que o fechamento de câmbio das exportações realizadas até o limite de US\$ 10 mil possa ser efetuado mediante simples assinatura do exportador (pessoa física ou jurídica) no boleto correspondente à operação.” (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.19).

6 - Seguro de Crédito à Exportação

Permite ao exportador precaver-se contra o não-pagamento por parte do importador por motivo de falência ou de simples mora, cobrindo 85% do valor da fatura. Os restantes 15% correm por conta e risco do exportador, que, desse modo, não só será cuidadoso na escolha de seus compradores, como “(...) estará comprometido com o esforço da Seguradora em recuperar o crédito” (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.20).

Através desse mecanismo de apoio às exportações, o exportador pode contar com um instrumento de prevenção comercial (que seleciona e monitora a situação financeira dos importadores), com uma ferramenta de cobrança mais eficaz e com um instrumento indenizatório que garante o ressarcimento do valor financiado.

7 - Drawback

“Caracterizado como incentivo, compreende suspensão ou isenção do recolhimento de taxas e impostos, incidentes sobre a importação de mercadorias utilizadas na industrialização, ou acondicionamento de produtos exportados ou por exportar.” (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.21).

Seu objetivo é reduzir o custo final do produto com vistas a torná-lo mais competitivo no Exterior e pode ser obtido junto às agências do Banco do Brasil credenciadas pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo (MICT) e pode beneficiar empresas industriais ou de fins comerciais

8 - Programa de Geração de Negócios Internacionais

Destinado às pequenas e médias empresas, clientes, ou não, do Banco do Brasil, tem por objetivo ampliar a base de exportadores e incentivar o comércio exportador.

“ (...) o Banco do Brasil, por intermédio de gerentes especializados em negócios internacionais, presta atendimento personalizado às empresas selecionadas em todas as fases do processo de exportação

(pré e pós-embarque da mercadoria para o exterior), disponibilizando um conjunto de produtos e serviços que compreende desde consultoria, indicando as melhores alternativas de negócios, até a concessão de linhas de financiamento (ACC/ACE, Proex, etc.), conforme a necessidade da empresa” (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.23).

“(...) o Banco do Brasil (BB) e o Trade Point assinaram um protocolo de intenções para promover ações conjuntas na área de comércio exterior para incrementar as exportações do Estado (...) O protocolo visa dar assessoria e suporte técnico aos pequenos e médios empresários que desejam realizar negócios internacionais.

.....

“Com escritórios espalhados em 80 países, o Trade Point é um programa criado pela Organização Mundial das Nações Unidas (ONU), tendo o objetivo de introduzir as empresas no mercado internacional. Em Porto Alegre, o projeto é coordenado por uma iniciativa do Serviço Nacional de Apoio à Micro e Pequena Empresa (Sebrae), Prefeitura Municipal, Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), Federação das Associações Comerciais do Rio Grande do Sul (Federasul), Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS)” (SUPORTE..., 1999, p.5).

9 - Programa Novos Pólos de Exportação

Tem por objetivo estimular e dar apoio (mercadológico e tecnológico) para setores de menor porte e considerados com bom potencial exportador, além de procurar reforçar a mentalidade exportadora, prospectar novos mercados e diversificar a pauta de exportação do País. Propõe-se a elaborar diagnósticos setoriais e não em nível de empresas individuais. Sob a coordenação da Secex, conta também com a colaboração da iniciativa privada, especialmente do Sebrae.

Os setores selecionados para fazerem parte do PNPE, até o presente, são os seguintes: artefatos de couro; calçados; chocolate e produtos de confeitaria; confecções; cosméticos e perfumaria; frutas, polpas e sucos; jóias, bijuterias e pedras preciosas; móveis; produtos cerâmicos; rochas ornamentais; artefatos de plástico; brinquedos; cachaça; carne de frango; carne de suíno; charutos; conservas alimentícias; ferramentas e artefatos de cutelaria; flores e plantas ornamentais e vinhos.

10 – Brazil Trade Net

“É o sistema do Ministério das Relações Exteriores (MRE) de veiculação de informações sobre oportunidades comerciais voltadas para a exportação e captação de investimentos estrangeiros. Proporciona ainda informações sobre resultados de estudos e pesquisas de mercado e produtos, encomendados pelo Itamaraty no Exterior.

.....
 “A *Brazil Trade Net* oferece:

Aos seus usuários, no Brasil e no Exterior:

- acesso a informações sobre oportunidades comerciais via *Internet*
- facilidade para contatos e estabelecimentos de parcerias entre empresas brasileiras e estrangeiras
- informações e acesso a ‘sites’ relacionados com o comércio internacional e investimentos no Brasil

“Às empresas, entidades de classe e órgãos governamentais:

- possibilidade de inserir ofertas de exportação e demandas de investimentos produtivos estrangeiros
- resultados de estudos e pesquisas de mercado, de forma a identificar produtos competitivos e oportunidades de expansão das exportações brasileiras, tanto em mercados tradicionais, quanto em novos mercados” (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.).

A *Brazil Trade Net* (<http://www.braziltradenet.mre.gov.br>) pode ser utilizada ou consultada em português, inglês ou espanhol, e o cadastramento e a utilização da rede são inteiramente gratuitos.

11 - Agência de Promoção de Exportações

Responsável pela promoção comercial no que se refere ao PEE, está voltada especialmente para as micro, pequenas e médias empresas. Sua função principal é buscar novos mercados para bens e serviços brasileiros no Exterior, além de promover a cooperação com o empresariado brasileiro no sentido deste último aumentar suas vendas externas. Através da Apex, o Governo Federal pretende

estabelecer parcerias diretas com a iniciativa privada, compartilhando custos e desburocratizando o encaminhamento dos projetos apresentados ao Governo.

Centrada em setores prioritários e em projetos integrados que contemplem não apenas *marketing* e participações em feiras e exposições, a Apex objetiva também a capacitação e o treinamento de empresas.

A Agência também vai funcionar como uma financiadora, analisando e financiando projetos propostos pelos setores e que poderão ser encaminhados tanto pelo Sebrae quanto pelas entidades de classe. Para tanto, deverá haver um compromisso por parte do proponente não só de aumentar exportações do setor, mas também de criar novos empregos, gerados a partir do que está sendo proposto em termos de aumento de exportações (Goulart, 1998).

Todos os setores envolvidos no contexto do PEE contam com o apoio da Apex, que "(...) atua por meio de convênios ou contratos celebrados com as representações de classe dos setores empresariais (ex.: Associação de Produtores, Federação das Indústrias, Sindicatos, entre outros), com as instituições públicas (Ministérios, Secretarias de Estados) e com os Sebrae dos estados" (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.26).

"(...) os setores de calçados, têxteis e confecções, móveis, entre outros — constituídos em sua maioria por pequenas e médias empresas — reconhecidamente empregadores e com indústrias em todo o território nacional, deverão receber atenção especial da Agência. Estes segmentos também integram o grupo dos 10 setores selecionados para o *Programa Novos Pólos de Exportação* (PNPE) do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo, para os quais a APEX deverá buscar atender suas demandas de promoção comercial.

"Além deste, há aqueles setores com expressivo potencial de incremento das exportações, seja devido à baixa participação das exportações brasileiras no comércio mundial, seja em função das vantagens comparativas do produto brasileiro, como o setor de frutas, de revestimento cerâmico, de mármore e granitos, de jóias, que também serão contemplados com programas junto à Apex" (Com. Ext.: Inf. BB, 1998, p.27).

Dentre outras atividades, a Apex decidiu promover a formação de consórcios de exportação, visto ser esta uma das formas mais eficazes para viabilizar a participação das pequenas e médias empresas no comércio internacional.

“A Agência financiará as despesas referentes ao desenvolvimento das atividades das diferentes etapas do processo de formação dos consórcios de exportação. Essas etapas vão desde ações estratégicas maiores, de execução e coordenação, que correspondem à pré-formação do consórcio, com a seleção das empresas, a forma jurídica de operar, a constituição do consórcio, até aquelas que objetivam a consolidação e o fortalecimento dos consórcios constituídos, isto é, a manutenção do consórcio propriamente dito, o custeio, a melhoria da oferta exportável e a promoção direta à exportação.

“O Projeto de Consórcio de Exportação que a Apex pretende apoiar pode ser proposto por grupo de empresas e por entidades de classe que busquem executar atividades agregadas, cujas características essenciais e objetivo sejam a associação de empresas de pequeno porte com interesse em torno da exportação.” (Álvares, 1999, p.17).

Exemplo de consórcio de exportação apoiado pela Apex é o do setor do vestuário, do qual participam oito estados (Arruda, 1999).

Em relação ao Estado do RS, o Sebrae-RS — através do Programa Setorial Integrado de Exportação (Sebraexport) —, juntamente com a Apex vêm desenvolvendo um projeto setorial para o desenvolvimento da capacidade exportadora das pequenas e médias empresas gaúchas, onde a prospecção e o desenvolvimento de mercados são os alvos desse projeto. Dentre os setores envolvidos, destacam-se os de móveis; eletrônicos; pedras preciosas; alimentos; jóias; e autopeças (Henkin, Haag, 1998).

A vantagem desses programas setoriais está na possibilidade de se ter uma visão maior do conjunto de empresas e não apenas de uma delas.

12 - Consultoria do Banco do Brasil em negócios internacionais

Destina-se a empresas que atuam ou apresentam potencial para atuar no comércio internacional, além de terceirizar a execução e o controle de várias operações de comércio exterior, como *drawback*, emissão de registro de exportação, registro de venda, emissão e conferência do certificado de origem — Form A, contrato de câmbio, licenciamento de importação, etc. (Com. Ext.: Inf. BB, 1998).

13 - Incentivos fiscais

Sobre os produtos exportados não incidem vários tributos. Tal é o caso do ICMS, IPI, PIS/PASEP e Cofins.

No caso do RS, um dos incentivos fiscais mais utilizado e também dos mais polêmicos é a Lei Kandir, aprovada em setembro de 1996. A Lei Kandir prevê que as exportações de mercadorias básicas (como produtos agrícolas) e semi-industrializadas (farelo de soja; celulose; alumínio) sejam isentas de ICMS. Para que os estados aceitassem essa isenção, o Governo Federal comprometeu-se a ressarcir-los do valor do ICMS correspondente à isenção, que, em média, corresponde a 12% do valor das mercadorias exportadas e beneficiadas pela medida. Entretanto, apesar de o Governo Federal ter assumido o compromisso de ressarcir os estados, os governadores vêm reclamando que, em função da fórmula utilizada para calculá-los, os repasses têm sido insuficientes. No caso do RS, os principais produtos de exportação beneficiados pela Lei Kandir são a soja e o farelo de soja, cujas alíquotas, até a implantação da Lei, eram de 13% para soja em grão e 11,1% para o farelo. Além das perdas de receita, as mudanças na pauta de exportação decorrente da Lei Kandir também têm sido usadas como argumento para a extinção da mesma:

“Ao desonerar as alíquotas diferenciadas — soja 13%, farelo 11,1%, óleo 8% — a Lei Kandir provocou desequilíbrios relevantes em desfavor da competitividade das operações das indústrias brasileiras de soja, lembrando que a soja, o farelo e o óleo são *commodities* com margens comerciais pequenas e largamente inferiores ao desequilíbrio provocado pela situação pós-Lei Kandir.

“Em decorrência desse desequilíbrio tributário, as exportações brasileiras de soja e grãos triplicaram de 3,5 milhões/t para 10 milhões/t, enquanto as exportações de óleo reduziram-se de 1,7 milhão/t para 1,4 milhão/t, e o farelo de 11,5 milhões/t para 10,6 milhões/t.

“Em contrapartida, a Argentina ampliou suas exportações de óleo e farelo, passando de 1,6 milhão/t para 2,5 milhões/t e de 8,2 milhões/t para 11,9 milhões/t, respectivamente, ultrapassando o Brasil e tornando-se líder mundial na exportação desses produtos. Estados Unidos, principal produtor agrícola dessas *commodities*, também ampliaram fortemente suas exportações de óleo e farelo.

“A indústria brasileira continuou a operar com baixa competitividade e alta capacidade ociosa” (Souza, 1999, p.2).

14 - Programa de Consórcios de Exportação para a Cadeia Produtiva Coureiro-Calçadista

Criado pelo Governo do RS em 1999, o PCEX faz parte do Programa de Recuperação da Cadeia Coureiro-Calçadista, cujo objetivo, dentre outros, é financiar as micro, pequenas e médias empresas do setor, compreendendo "(...) o incentivo à formação de consórcios para aquisição de matéria-prima, comercialização e exportação, criação de uma rede de cooperativas e participação nas grandes feiras nacionais e internacionais do calçado" (Indústria..., 1999, p.14).

O PCEX tem por objetivo aglutinar empresas de um mesmo setor, com interesses comuns que facilitem a importação de equipamentos modernos, a redução dos riscos e o aumento da escala de produção, com vistas a potencializar as exportações. Para tanto, reunirá

"(...) as empresas numa entidade juridicamente estabelecida, que empreende esforços para facilitar os contatos e os negócios no Exterior. O programa também presta serviços comuns aos associados e pretende reduzir os custos de produção e garantir maior eficiência operacional. Os consórcios investem na melhoria dos níveis de gerenciamento para facilitar a aquisição e a utilização de equipamentos" (Calçadistas..., 1999, p.7).

BIBLIOGRAFIA

- ALMEIDA, Paulo Roberto de (1994). O Brasil e o Mercosul em face do Nafta. **Política Externa**, São Paulo, Paz e Terra, v.3, n.1, p.84-96, jun.
- ÁLVARES, José Frederico (1999). Os consórcios de exportação. **Comércio Exterior em Perspectiva**, Rio de Janeiro : Confederação Nacional de Indústria, v.8, n.8, p.17-18, maio.
- ÁREA hemisférica de livre comércio e comércio exterior brasileiro (1993). **Boletim de Diplomacia Econômica**, Brasília : Ministério das Relações Exteriores, n.15, p.116-126, maio.
- ARRUDA, Guilherme (1999). Promóvel pode incluir 120 fábricas de todo o Estado. **Gazeta Mercantil RS**, São Paulo, p.1, 18-20 jun.
- ARRUDA, Mauro (1999). Da globalização à “ globalização”. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p.A-3, 4 maio.
- BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA (1998). Brasília : Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio/ Secretaria de Comércio Exterior, jan./dez.
- BAUMANN, Renato (1995). Dimensões da inserção internacional do Brasil. In: VELLOSO, João Paulo dos Reis, coord. **MERCOSUL e NAFTA: o Brasil e a integração hemisférica**. Rio de Janeiro : José Olímpio. p.39-85.
- BELLO, Teresinha da Silva (1992). As relações econômicas internacionais no capitalismo atual e a deslocalização da produção. In:—. **Teoria econômica e relações internacionais: da pilhagem à mundialização do capital**. Porto Alegre : UFRGS/IEPE. (Dissertação de mestrado). cap.2.
- BERALDO, Antônio Donizeti (1999). Europa posterga protecionismo agrícola. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p.A-2, 10 jun.
- BRAGA, Rubens Lopes (1999). Expandindo as exportações dos países em desenvolvimento numa economia globalizada. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro : FUNCEX, n.60, p.65-82, jul./set.
- CALÇADISTAS conhecem consórcio de exportação (1999). **Jornal do Comércio**. Porto Alegre, p.7, 6-7 set.

- COLLE, Eliane (1999). Setor coureiro-calçadista ganha linha de crédito. **Zero Hora**, Porto Alegre : RBS, p.27, 28 jul.
- COMÉRCIO EXTERIOR: Informe BB (1998). Brasília : Banco do Brasil, 27p., nov. (18. ENAEX; Edição especial).
- CRÉDITO para conquistar mercados (1999). **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p.A-2, 17 mar.
- DESESSARDS, Kátya (1999). Governo define política para plástico até o fim do mês. **Gazeta Mercantil RS**, São Paulo, p.1, 18 maio.
- DESESSARDS, Kátya (1999a). Programa para pequenos do plástico. **Gazeta Mercantil RS**, São Paulo, p.1, 17 maio.
- DESVALORIZAÇÃO e crédito animam calçadistas (1999). **Correio do Povo**, Porto Alegre, p.12, 12 jun.
- DIAS, Viviane Ventura (1996). O Brasil entre o poder da força e a força do poder. In: BAUMANN, Renato, org. **O Brasil e a economia global**, Rio de Janeiro : Campus/SOEET. p.55-73.
- ESFORÇO exportador tem apoio federal (1999). **Correio do Povo**, Porto Alegre, p.10, 26 jun.
- EXPORTAÇÃO e desenvolvimento (1998). Porto Alegre : Secretaria da Coordenação e do Planejamento. 74p. (Projeto RS 2010).
- FERRARI, Livia (1999). União com Europa traz vantagens, diz estudo. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p.A-5, 22 fev.
- FONSECA, Renato (1998). **Desempenho exportador da indústria brasileira**: elementos para a formação de estratégia exportadora. 2.ed. Rio de Janeiro : Confederação Nacional da Indústria. 70p.
- GARCIA, Ademerval (1999). O desenvolvimento das exportações do Agrobusiness Brasileiro. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro : FUNCEX, n.60, p.39-43, jul./set.
- GÓES, Francisco (1999). Pequenas dão salto nas vendas externas. **Gazeta Mercantil Latino-americana**, São Paulo, p.22, 8-14 nov.
- GONÇALVES, Reinaldo et al. (1998). **A nova economia internacional**: uma perspectiva brasileira. Rio de Janeiro : Campus. 392p.
- GONZALES, Nora (1999). Prazo é obstáculo ao aumento das exportações. **Gazeta Mercantil Latino-Americana**. São Paulo, p.23, 5-11 jul.

- GOULART, Linda (1998). Fortalecendo a promoção comercial. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro : FUNCEX, n.56, p.18-22, jul./set.
- HENKIN, Hélio, HAAG, Virgínia Eickhoff (1998). Um novo modelo de promoção de exportações. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro : FUNCEX, n.57, p.37, out./dez.
- IEDI prevê mudança de perfil (1999). **Folha de São Paulo**. São Paulo, p.2, 14 nov.
- INDÚSTRIA calçadista (1999). **Zero Hora**, Porto Alegre : RBS, p.14, 19 jun.
- KRUGMAN, Paul (1997). **Internacionalismo Pop**. Rio de Janeiro : Campus. 213p.
- LIMA, Eriksom Teixeira, NASSIF, André Luiz, CARVALHO JUNIOR, Mário Cordeiro de (1997). Infra-estrutura, diversificação das exportações e redução do “ custo-brasil” : limites e possibilidades. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v.4 n.7, p.83-122, jun.
- MACHADO, João Bosco M. (1994). GATT 1994: uma avaliação dos principais acordos e dos impactos sobre a política comercial brasileira. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro : FUNCEX, n.40, p.42-50, jul./set.
- MARIN, Denise Chrispim (1999). UE é melhor que ALCA para MERCOSUL, diz FGV. **Folha de São Paulo**, São Paulo, p.2-5, 6 jun.
- MASCHIO, José (1999). País desperdiça feiras no exterior. **Folha de São Paulo**, São Paulo, p.5-2, 26 out.
- MENESES, Vladson (1998). *Clusters* e desenvolvimento regional. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p.A-3, 30 abr./3 maio.
- META é exportar mais carne e derivados (1999). **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p.10, 25 maio.
- MOREIRA, Benedito Fonseca, VEIGA, Pedro da Motta (1992). Uma política de comércio exterior para a estabilização e a retomada do crescimento. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro : FUNCEX, v.8, fev. (Edição especial).
- NAJBERG, Sheila, VIEIRA, Solange Paiva (1996). **Emprego e crescimento econômico**: uma contradição? Rio de Janeiro : BNDES. (Texto para discussão, n.48).

- NÓBREGA, Maílson da (1999). O subsídio à agricultura. **Folha de São Paulo**, São Paulo, p.2-2, 27 ago.
- PAZ, Vitor (1999). Governo cria plano para o setor coureiro-calçadista. **Gazeta Mercantil RS**, São Paulo, p.6, 17 jun.
- PEREIRA, Lia Valls (1999). MERCOSUL-União Européia; perspectivas da integração. **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro : FGV, p.14-15, jun.
- PEREIRA, Lia Valls (1997). Agenda de integração brasileira: uma avaliação preliminar. **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro : FGV, p.26-31, maio.
- PORTA, Fernando, LUGONES, Gustavo, LOPES, André (1994). Mercosul para onde vai a nave? **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro : FUNCEX, v.10, n.38, p.6-19, jan./mar.
- PORTER, Michael E. (1993). The competitive advantage of nations. **Harvard Business Review**, Boston, v.68, n.2, p.73-93, mar./abr.
- QUE IMPACTOS pode ter a Alca sobre a economia brasileira? (1998). **Visor Ipea**, Brasília, v.2, n.12, p.2, abr.
- REGIONALISMO abierto en America Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva com equidad, El (1994). –Santiago, Chile : CEPAL. 109p.
- REICH, Robert B. (1999). Livre comércio, a preocupação americana. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p.A-3, 7 jun.
- RELAÇÕES empresariais no Mercosul, As (s.d.) **Mercosul - Relatório Econômico**, Rio de Janeiro : ANDIMA, p.77-82.
- RODRIGUES, Roberto (1999). Uma política de renda para a agricultura. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p.A-3, 18 ago.
- ROSALES, Osvaldo (1994). Política industrial y fomento de la competitividad. **Revista de la CEPAL**, Santiago, Chile, n.53, p.59-79, ago.
- ROSSI, Clovis (1999). Agronegócio desperta para setor externo. **Folha de São Paulo**, São Paulo, p.2-6, 4 ago.
- RS quer qualificar vinhedos gaúchos (1999). **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, p.14, 28 out.
- SANDRONI, Paulo (1987). **Dicionário de Economia**. São Paulo : Best Seller. 459p.

- SERRA, José (1998). ALCA, MERCOSUL e abertura externa brasileira. **Política Externa**, São Paulo : Paz e Terra, v.7, n.1, p.15-30, jun.
- SEVERO, Rivadávia (1999). PROEX perde força no Estado. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p.1, 6-8 ago.
- SOUSA, Paulo Henrique de (1999). Exportações de suínos decepcionam. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, p.B-24, 24-26 abr.
- SOUZA, Alberto Borges de (1999). Exportação de nossos empregos. **Gazeta Mercantil RS**, São Paulo, p.2, 23 set.
- SOUZA, Herbert de (1986). **O capital transnacional e o estado**. Petrópolis : Vozes. 160p.
- SUPORTE técnico às micros (1999). **Gazeta Mercantil RS**, São Paulo, p.5, 8 nov.
- TEIXEIRA, Mauro (1999). Burocracia é entrave para microexportador. **Folha de São Paulo**, São Paulo, p.3-4, 15 nov.
- THORSTENSEN, V., NAKANO, Y. coords. (1993). Uma nova política de comércio externo e a reestruturação da economia paulista. In: A ECONOMIA paulista nos anos 90; projeto. São Paulo : Secretaria de Planejamento e Gestão do Estado de São Paulo.
- THORSTENSEN, Vera, NAKANO, Yoshiaki, LOZARDO, Ernesto (1994). São Paulo e Brasil frente a um mundo dividido em blocos: o estado em busca de uma política de comércio externo. **Política Externa**, São Paulo : Paz e Terra, v.3, n.1, p.48-83, jun.
- VEIGA, Pedro Mota, MACHADO, João Bosco, CARVALHO JUNIOR., Mário Cordeiro de (1999). Micro e pequenas empresas paulistas: desempenho e potencial exportador. **RBCE**, Rio de Janeiro : FUNCEX, n.59, p.50-63, abr./jun.
- VEIGA, Pedro Motta, MARKWALD, Ricardo (1998). Micro, pequenas e médias empresas na exportação: desempenho no Brasil e lições da experiência internacional. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro : FUNCEX, n.56, p.4-13, jul./set.

EDITORAÇÃO

Supervisão: Valesca Casa Nova Nonnig. Secretária: Luz Da Alva Moura da Silveira.

Revisão

Coordenação: Sidonia Therezinha Hahn Calvete.

Revisoras: Elisabeth Kurtz Marques, Rosa Maria Gomes da Fonseca e Roselane Vial.

Editoria

Coordenação: Ezequiel Dias de Oliveira.

Composição, diagramação e arte final: Cirei Pereira da Silveira, Denize Maria Maciel, Ieda Koch Leal, Lenoir Buss, Rejane Maria Lopes dos Santos.

Conferência: Elisabeth Alende Lopes e Rejane Schmitt Hübner.

Impressão: Cassiano Osvaldo Machado Vargas, Luiz Carlos da Silva e Mauro Marcelino da Silva.

Capa: Paulo Sérgio Sampaio Ribeiro.