



**INSTITUTO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO E NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS
INSTITUTE FOR INTERNATIONAL TRADE NEGOTIATIONS**

A Nova Dinâmica das Exportações Brasileiras: Preços, Quantidades e Destinos^{1,2}

Sidney N. Nakahodo³

Marcos S. Jank⁴

Resumo: A análise da pauta exportadora por meio da divisão em commodities (agronegócio, combustíveis e minerais e metais) e produtos diferenciados (de alta, média-alta, média-baixa e baixa tecnologias), bem como a desagregação em suas respectivas categorias de produtos, permite identificar com clareza os setores responsáveis pelo dinamismo do comércio exterior nos últimos anos. O estudo apresenta as contribuições de preços e quantidades para o crescimento do valor das exportações, concluindo que o aumento dos preços mundiais explica a maior parte do crescimento das exportações dos produtos diferenciados, enquanto a expansão das commodities decorre principalmente do aumento nos volumes exportados. Por fim, a caracterização dos destinos mostra o país como “*global trader*” de commodities e “*regional trader*” de produtos diferenciados, cujo saldo da balança comercial cresce apenas no Hemisfério Ocidental.

Palavras-chaves: comércio internacional, exportações, commodities, “doença holandesa”, política comercial.

¹ Este documento de trabalho integra a série de estudos que o ICONE (www.iconebrasil.org.br) tem desenvolvido sobre a dinâmica recente do comércio exterior no Brasil e no mundo. Os autores agradecem à Roberto Macedo, Fernão Bracher e Edmar Bacha pela leitura cuidadosa e sugestões, a Cinthia Costa, Maria Helena Tachinardi e Fernando Chague pelos esclarecimentos e comentários, a Ricardo Markwald, Fernando Ribeiro, Henry Pourchet e Luana Brito, da FUNCEX, pelas referências e auxílio com os cálculos dos índices de preço e quantum, e à assistência de pesquisa de Ivan Fernandes e Luiz Fernando Amaral. Os erros que existirem naturalmente são de responsabilidade dos autores.

² A versão impressa deste artigo será publicada na Revista de Economia e Relações Internacionais Fundação ArmandoAlvares Penteadó (FAAP), vol. 5, número 9, de julho de 2006, a ser divulgada no mês seguinte.

³ Pesquisador colaborador do ICONE (snakahodo@iconebrasil.org.br).

⁴ Professor Associado da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, da USP, e Presidente do ICONE (msjank@usp.br).

1. Introdução

Acompanhadas de superávits crescentes da balança comercial, as exportações brasileiras têm crescido em ritmo acelerado nos últimos anos. Entretanto, apesar da qualidade da base de dados oferecida pela Secretaria de Comércio Exterior, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (SECEX-MDIC) e dos excelentes trabalhos de acompanhamento das exportações e importações produzidos por instituições como a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX), as transformações que vêm ocorrendo na pauta ainda são um fenômeno pouco compreendido.

Nesse contexto, o presente trabalho tem por objetivo analisar as mudanças recentes relativas à dinâmica da pauta exportadora brasileira, por meio do estudo dos principais segmentos e destinos das exportações brasileiras na última década e pela avaliação das contribuições do preço e do quantum para o crescimento das exportações.

Nossa hipótese inicial é a de que a desagregação permite uma melhor compreensão dos recentes eventos, principalmente numa economia que abrange exportações de natureza tão diversa que variam de grãos a aviões de porte médio. Buscamos, assim, dividir a pauta exportadora entre commodities e produtos diferenciados e suas respectivas categorias de produtos, por meio de duas metodologias consagradas. Tal enfoque encontra justificativa nos resultados obtidos, seja pelo comportamento competitivo distinto de produtos commoditizados e produtos diferenciados, seja pela análise da importância dos fatores preço e quantidade em cada grupo estratégico, seja pelas diferenças em termos de destino geográfico das exportações.

Na próxima seção descrevemos brevemente a metodologia utilizada na classificação das exportações. Em seguida, discutimos os resultados obtidos com base nas análises de preço e quantum, caracterizando brevemente os destinos dos produtos por intensidade tecnológica e tipos de commodities, particularmente no contexto da política comercial hemisférica do país. As conclusões são apresentadas ao final.

2. Metodologia

A desagregação da pauta exportadora ocorreu em duas categorias: commodities e produtos diferenciados. A classificação das primeiras consistiu na divisão em três classes de produtos: 1) agronegócio, 2) combustíveis e 3) minerais e metais. Os produtos diferenciados foram identificados como aqueles “não commoditizados”, essencialmente as manufaturas industriais distribuídas entre quatro níveis de intensidade tecnológica: 1) alta, 2) média-alta, 3) média-baixa e 4) baixa.

Vale destacar que as commodities são definidas como produtos padronizados ou não-diferenciáveis cujos preços são normalmente formados em bolsas de mercadorias de mercados abertos. Por isso, o produtor individual tem pouco ou nenhum controle sobre a variável preço, sendo a “liderança em custos” a sua principal estratégia de competição. Já no caso dos produtos diferenciados, há maior possibilidade de diferenciação via produtos distintos, marcas e outras variáveis que aumentam a fidelidade dos consumidores, o que permite que a empresa tenha maior poder de arbítrio sobre os seus preços e, assim, margens mais atrativas e controláveis para o seu negócio.

Enquanto a desagregação das commodities utilizou metodologia universal recomendada pela Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) (2004), a separação dos produtos diferenciados exigiu preparação adicional, já que não foram encontrados procedimentos satisfatórios para fins do presente estudo⁵. Assim, a relação dos produtos diferenciados (não commoditizados) foi composta por produtos industriais, de acordo com classificação da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) (Hatzichronoglou, 1997), à exceção daqueles definidos como commodities pela UNCTAD, em sua maioria pertencente aos grupos de média-baixa e baixa tecnologia⁶.

⁵ Uma alternativa para a classificação de manufaturas, utilizada pela Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL) e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), é proposta por Sanjaya Lall (2000), mas não contempla a separação entre commodities e produtos diferenciados.

⁶ Outro esforço adicional diz respeito a desagregação no nível que arbitrariamente definimos como produto, uma vez que a classificação das manufaturas industriais pela Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), com exceção dos produtos de alta tecnologia, descreve apenas os setores correspondentes a cada nível de intensidade tecnológica. Por exemplo, em média-baixa tecnologia, tivemos de desagregar os produtos de plástico e borracha, inicialmente englobadas em um único setor. No total foram analisadas e classificadas 5422 linhas tarifárias do Sistema Harmonizado (HS) a seis dígitos.

Com o intuito de avaliar o crescimento das exportações, utilizamos o cálculo dos índices de Fisher⁷ de preço, quantum e valor, e o crescimento médio anual⁸, com adaptações ao roteiro de cálculo sugerido pela FUNCEX (Guimarães et alli, 1997)⁹. O índice de Fisher foi escolhido por incluir características desejáveis, como a reversibilidade sobre o tempo (reciprocidade entre períodos -1 e 0), e reversibilidade de fatores, em que o produto dos índices de preço e quantum é igual ao índice de valor em termos correntes (Chevalier, 2003).

A contribuição do preço e quantum para o crescimento das exportações ocorreu fixando-se um dos fatores e variando-se o outro, comparando-se o resultado com a variação simultânea de ambos correspondente ao crescimento total dos valores exportados. Por exemplo, o cálculo do efeito preço foi efetuado fixando-se a quantidade e variando o preço, em relação à variação total do valor exportado¹⁰.

⁷ O índice de Fisher é definido como a média geométrica dos índices de Laspeyres e Paasche. Sendo “p” o preço do produto, “q” a quantidade e “i” o período, o índice de Fisher de preços (IP) com base móvel é calculado pela seguinte expressão: $IP = \sqrt{\left(\frac{P_0q_{-1}}{P_{-1}q_{-1}}\right)\left(\frac{P_0q_0}{P_{-1}q_0}\right)}$. Os índices de quantum (IQ) foram calculados implicitamente,

deflacionando-se as séries de valores de exportações (“v”) pelo índice de preços: $IQ = \frac{(v_0/v_{-1})}{IP}$. Finalmente,

o índice de valor (IV) é obtido pelo produto dos índices de preço e quantum: $IV = IP \cdot IQ$.

⁸ Calculado a partir da projeção logarítmica sobre o período em questão.

⁹ Um exemplo de adaptação é o procedimento de eliminação de dados. Neste estudo, foram retiradas as linhas tarifárias cujo somatório das exportações de 1996 a 2005 foi inferior à US\$ 1 milhão, além daqueles produtos cujo quantidade exportada aparecia nula.

¹⁰ A variação das exportações pode ser decomposta nos componentes preço e quantum. Definindo-se $\Delta V_{\%}$ = crescimento dos valores em termos percentuais (a.a.), $\Delta P_{\%}$ = crescimento dos preços em termos percentuais (a.a.) e $\Delta Q_{\%}$ = crescimento do quantum em termos percentuais (a.a.), tem-se a contribuição dos preços obtida pela expressão $CP = \frac{\Delta P_{\%} + 0,5 \cdot (\Delta P_{\%} \cdot \Delta Q_{\%})}{\Delta V_{\%}}$ e a contribuição do quantum CQ determinada analogamente.

Para simplificar, efetuamos a distribuição do resíduo igualmente entre o preço e do quantum. O crescimento é calculado pela projeção logarítmica sobre o período considerado.

3. A pauta exportadora brasileira: pulverização e concentração

A composição da pauta é diversificada. Porém, apesar da pulverização de produtos exportados, há forte concentração das exportações brasileiras em determinadas categorias de produtos. Por exemplo, alimentos, grãos e farelos, bebidas, veículos, máquinas e equipamentos mecânicos, e ferro e aço corresponderam a quase metade dos valores embarcados em 2005, ou o equivalente a US\$ 58 bilhões.

Entre os produtos diferenciados, quanto maior o nível de intensidade tecnológica, maior o nível de concentração (medida por meio da participação percentual nas exportações da categoria). Por exemplo, aviões e celulares representam 75% de todas as exportações de alta tecnologia, enquanto veículos automotores, máquinas e equipamentos mecânicos englobam mais de 70% dos produtos de média-alta tecnologia. Por outro lado, ferro e aço representam pouco mais da metade das exportações de média-baixa tecnologia e diversos produtos como calçados, móveis, têxteis, etc, compõem a categoria de baixa tecnologia, sem destaque especial para qualquer produto.

As exportações de commodities também apresentam elevada concentração, com destaque para os produtos do agronegócio, cujos embarques totalizaram US\$ 35,7 bilhões, o equivalente a dois terços do total da categoria. Somente os produtos alimentícios corresponderam a um terço de todas as commodities, assim como o minério de ferro representou 60% dos minerais e metais no ano passado. O aquecimento da economia mundial, a explosão de preços e a crescente demanda por combustíveis fósseis, aliada ao aumento da oferta decorrente da busca pela auto-suficiência, levaram o país a exportar mais de US\$ 7 bilhões em petróleo e derivados em 2005.

3.1. Contribuição dos fatores preço e quantidade no crescimento das exportações brasileiras

Neste início do século XXI, o comércio exterior brasileiro tem se destacado tanto pelo ritmo acelerado de crescimento das exportações quanto pelos saldos positivos cada vez maiores da balança comercial.

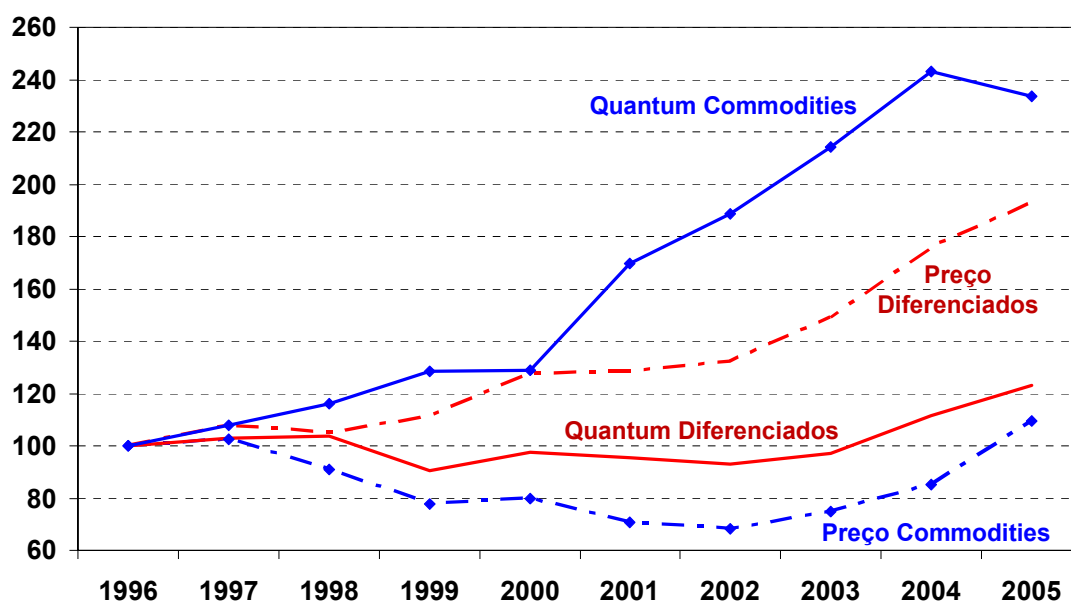
De 2001 a 2005, a variação média anual das exportações brasileiras foi de 21%, quase duas vezes e meia superior à média da década passada. Com exceção das commodities

combustíveis, cuja taxa de crescimento foi influenciada pelos fenômenos já descritos, e dos produtos de alta tecnologia, cuja indústria aeronáutica foi particularmente afetada pelos ataques terroristas de 11 de setembro, todas as demais classes de produtos experimentaram maior aceleração nos últimos cinco anos, quando comparados ao período 1996-2005 (Tabela 1).

A desagregação em índices de preço e quantum permitiu identificar os vetores responsáveis pelo crescimento das exportações. Entre 2001 e 2005, apesar da alta generalizada dos preços, observa-se que o quantum foi o principal responsável pelo crescimento anual, contribuindo com 70% da evolução média das vendas externas.

No Gráfico 1 vemos que as curvas de preço e quantum para commodities e produtos diferenciados apresentam comportamento simétrico, com clara predominância de um dos fatores no aumento dos valores exportados para commodities e produtos diferenciados. Com isso, concluímos que a variação do quantum explicaria a maior parte do crescimento das exportações para as commodities, enquanto para os produtos diferenciados a principal variável seria o preço externo.

Gráfico 1 - Preço e Quantum de Commodities e Produtos Diferenciados (1996-2005)



Fonte: ICONE e UNCTAD (com dados da SECEX / MDIC)

Note-se que a análise desagregada dos índices dos produtos diferenciados da Tabela 1 permite-nos identificar uma forte influência do crescimento dos preços das manufaturas de média-baixa tecnologia no índice¹¹. Esses resultados foram altamente impactados pelo comportamento de ferros e aços que, em 2005, corresponderam a US\$ 8,5 bilhões, o equivalente às exportações totais de alta tecnologia, sendo a terceira categoria de produtos mais importante da pauta¹². Ainda assim, a desagregação dos produtos permite-nos inferir que, salvo poucas exceções, o aumento do quantum tem sido o principal fator responsável pelo crescimento das exportações¹³.

As Tabelas 2 e 3 mostram o resultado da desagregação da pauta com maior detalhamento. O crescimento do quantum dos produtos do agronegócio, que correspondem a 31% de toda a pauta, é o fator que mais tem contribuído para a evolução das exportações das commodities. Ressalte-se que o produto que mais cresce na pauta dessa categoria é o etanol, cujos valores exportados aumentaram quase 70% ao ano, em média, nos últimos cinco anos. A contribuição dos preços vem aumentando significativamente, principalmente a partir de 2001, quando as exportações de produtos do petróleo ganharam grande impulso. Da mesma forma, a reversão da tendência de queda das cotações das commodities do agronegócio explica boa parte da importância dos preços; mesmo caso dos minerais e metais.

¹¹ Ferro e aço compõem o setor de produtos industriais de média-baixa tecnologia, de acordo com classificação da OCDE, e não são classificados como commodities pela UNCTAD, ao contrário de outros produtos metálicos não-ferrosos (ver Hatzichronoglu, 1997 e UNCTAD, 2004).

¹² Apenas como exercício, extraímos as linhas tarifárias correspondentes a ferro e aço dos produtos diferenciados, incorporando-as às commodities. Nesse caso, observamos que de 1996 a 2002, o preço e o quantum dos produtos diferenciados seguem em paralelo; a partir de 2003, os produtos diferenciados passam a se comportar como as commodities, com maior aceleração do quantum em relação ao preço, reforçando a conclusão de que o quantum tem sido o principal fator responsável pelo crescimento das exportações.

¹³ De forma geral, essas conclusões contrastam com os resultados de estudos recentes que apontam a correlação entre as altas dos preços internacionais das commodities e o aumento dos preços das exportações brasileiras totais como principal explicação para o *boom* (Pastore et alli, 2005). A análise pela óptica da desagregação dos produtos permite uma melhor avaliação da dinâmica das exportações, uma vez que são distintos os *drivers* responsáveis pelo crescimento das commodities e produtos diferenciados.

Tabela 1 - Índices de Fisher de preço, quantum e valor

Índice de Preço	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Taxa de Crescimento Anual		Contribuição para o crescimento	
											1996-2005		2001-2005	
											1996-2005	2001-2005	1996-2005	2001-2005
Alta tecnologia	100	134	137	128	153	176	163	166	148	131	3,1%	-6,7%	21,3%	-129,3%
Média-alta tecnologia	100	111	110	98	109	107	105	124	148	177	5,0%	14,6%	56,9%	60,8%
Média-baixa tecnologia	100	101	96	137	166	151	186	219	305	338	15,4%	23,5%	171,8%	117,6%
Baixa tecnologia	100	102	94	89	97	97	97	103	120	127	2,5%	7,8%	40,3%	61,4%
Total diferenciados	100	108	105	111	128	128	132	149	176	193	7,3%	11,6%	84,2%	61,2%
Agronegócio	100	102	89	74	73	64	60	66	75	87	-3,4%	8,6%	-42,7%	45,8%
Combustíveis	100	112	77	80	159	121	145	168	198	327	12,9%	25,9%	32,1%	80,8%
Minerais e metais	100	103	100	92	96	94	90	96	111	170	3,1%	15,1%	39,2%	63,8%
Total commodities	100	103	91	78	80	71	68	75	85	99	-1,7%	9,4%	-18,1%	45,3%
Todos os produtos	100	104	97	85	89	83	82	84	93	103	-0,8%	5,9%	-9,4%	30,2%

Índice de quantum	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Taxa de Crescimento Anual		Contribuição para o crescimento	
											1996-2005		2001-2005	
											1996-2005	2001-2005	1996-2005	2001-2005
Alta tecnologia	100	96	118	161	227	200	184	153	223	337	11,8%	13,2%	78,7%	229,3%
Média-alta tecnologia	100	109	109	102	107	107	111	123	138	149	3,7%	9,2%	43,1%	39,2%
Média-baixa tecnologia	100	110	113	74	75	81	66	66	64	70	-5,8%	-3,1%	-71,8%	-17,6%
Baixa tecnologia	100	101	97	103	109	112	114	126	133	131	3,7%	4,8%	59,7%	38,6%
Total diferenciados	100	103	104	90	98	95	93	97	111	123	1,3%	7,2%	15,8%	38,8%
Agronegócio	100	111	119	134	130	179	198	227	259	254	12,2%	10,2%	142,7%	54,2%
Combustíveis	100	67	108	119	136	412	484	537	531	517	29,4%	5,6%	67,9%	19,2%
Minerais e metais	100	102	107	111	121	112	122	134	161	144	4,9%	8,3%	60,8%	36,2%
Total commodities	100	108	116	128	129	170	189	214	243	257	12,0%	11,5%	118,1%	54,7%
Todos os produtos	100	107	111	117	128	146	153	182	216	238	10,2%	14,1%	109,4%	69,8%

Índice de valor	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Taxa de Crescimento Anual			
											1996-2005		2001-2005	
											1996-2005	2001-2005		
Alta tecnologia	100	128	162	207	346	353	300	255	331	440	15,2%	5,5%		
Média-alta tecnologia	100	121	120	100	117	114	117	152	204	264	8,9%	25,1%		
Média-baixa tecnologia	100	111	109	101	125	122	123	145	196	237	8,7%	19,7%		
Baixa tecnologia	100	102	91	91	106	109	110	130	161	166	6,3%	13,1%		
Total diferenciados	100	111	109	101	125	122	123	145	196	237	8,7%	19,7%		
Agronegócio	100	114	106	99	96	114	119	150	193	221	8,4%	19,7%		
Combustíveis	100	76	84	96	216	497	701	902	1.051	1.687	46,1%	33,0%		
Minerais e metais	100	105	107	102	116	104	110	129	179	246	8,2%	24,6%		
Total commodities	100	111	106	100	103	120	129	160	207	255	10,1%	22,0%		
Todos os produtos	100	111	107	100	115	121	125	152	201	246	9,3%	20,8%		

Fonte: ICONE, com dados da SECEX / MDIC.

Com exceção da categoria de alta tecnologia, a alta dos preços tem explicado a maior parte do crescimento das exportações dos produtos diferenciados, respondendo por mais de 60% da expansão nos últimos cinco anos. Ferro e aço, produtos de média-baixa tecnologia, e veículos automotores e polímeros, pertencentes à classe de média-alta tecnologia, apresentaram variação anual de aproximadamente 30%, sendo algumas das manufaturas mais dinâmicas. Nos últimos cinco anos, tem-se observado uma tendência clara de aumento da participação do quantum, mudança que coincide principalmente com o desempenho dos produtos de média-alta tecnologia, cujo crescimento das exportações triplicou entre 2001 e 2005, quando comparado à taxa média registrada em toda a última década.

Por outro lado, alguns dos setores que têm enfrentado maiores dificuldades com o processo de integração ao comércio mundial compõem a categoria dos produtos diferenciados, particularmente produtos com menor intensidade tecnológica, tais como os calçados e, em menor escala, as indústrias de papéis e têxteis. Ainda assim, mesmo esses setores parecem estar se beneficiando da integração brasileira à economia internacional. Os produtos têxteis, por exemplo, cujos valores exportados, na média, não se alteraram ao longo da última década, nos últimos cinco anos experimentaram ganho de dinamismo, expandindo suas vendas externas a um ritmo médio de 10% ao ano desde 2001

Finalmente, o fato de as commodities e os produtos diferenciados terem crescido em ritmo semelhante, mantendo-se estável a proporção entre os produtos das commodities e os produtos diferenciados na balança comercial, e a ausência de um choque de preços que justifique o aumento das exportações das commodities brasileiras representam fortes evidências contrárias à idéia de que o país passaria por um processo de “doença holandesa”¹⁴.

¹⁴ O termo “doença holandesa” refere-se a um processo de apreciação da moeda local decorrente do *boom* das exportações de produtos primários ocasionado por um choque externo - alta de preços, por exemplo – em detrimento dos outros setores de bens comercializáveis da economia. Para uma visão mais detalhada sobre essa questão, ver NAKAHODO e JANK (2006). Conclusão semelhante também foi publicada pela Funcex (2006).

Tabela 2 - Participação das commodities nas exportações brasileiras (2005)

Commodities	Classificação	Total (US\$ milhões)	Participação nas exportações em 2005	Destino das Exportações (%)					Taxa de Crescimento Anual	
				América Latina	Ásia	UE-15	EUA	Outros Países	1996-2005	2001-2005
Agronegócio	Alimentos	18.872	16,3%	6,7%	14,5%	26,2%	5,2%	47,4%	8,0%	17,7%
	Grãos e farelos	5.558	4,8%	1,8%	37,3%	48,0%	0,2%	12,7%	15,2%	15,7%
	Bebidas	4.302	3,7%	4,9%	11,7%	52,4%	17,3%	13,7%	-4,5%	12,6%
	Celulose	2.034	1,8%	1,5%	26,7%	46,1%	19,7%	6,1%	5,1%	12,0%
	Fumo	1.707	1,5%	4,3%	24,8%	33,3%	10,5%	27,1%	-3,3%	13,7%
	Madeira	1.403	1,2%	4,9%	18,9%	26,1%	44,8%	5,3%	8,4%	18,6%
	Etanol	766	0,7%	24,5%	35,9%	20,6%	10,6%	8,4%	28,6%	66,0%
	Outras commodities do agronegócio	1.102	1,0%	14,5%	29,6%	23,1%	13,7%	19,1%	8,8%	20,9%
Total Agronegócio	35.742	30,9%	5,9%	20,0%	34,0%	8,9%	31,3%	5,8%	16,8%	
Combustíveis	Petróleo (cru)	4.165	3,6%	36,6%	17,8%	16,7%	16,6%	12,2%	133,2%	44,3%
	Petróleo refinado e gasolina	2.797	2,4%	48,9%	10,9%	1,9%	19,4%	18,9%	26,8%	18,1%
	Outras commodities combustíveis	139	0,1%	13,9%	15,2%	7,5%	51,9%	11,5%	16,1%	26,4%
	Total Combustíveis	7.100	6,1%	41,0%	15,0%	10,7%	18,4%	14,9%	42,6%	29,7%
Minerais e metais	Minério de ferro	7.297	6,3%	7,7%	47,3%	29,3%	2,6%	13,1%	5,7%	22,4%
	Metais não-ferrosos	1.399	1,2%	7,5%	28,3%	31,7%	23,3%	9,3%	-0,1%	10,8%
	Alumina	563	0,5%	20,9%	7,3%	0,0%	0,3%	71,5%	16,9%	31,4%
	Outras commodities de produtos metálicos	513	0,4%	28,1%	2,2%	12,5%	35,6%	21,5%	5,0%	18,7%
	Outras commodities minerais	2.013	1,7%	7,8%	24,0%	28,1%	23,1%	17,0%	11,5%	26,5%
Total Minerais e Metais	11.784	10,2%	9,2%	37,2%	27,2%	9,9%	16,5%	5,6%	21,6%	
TOTAL COMMODITIES	54.627	47,3%	11,2%	23,1%	29,5%	10,3%	12,3%	7,4%	19,1%	
TOTAL GERAL	115.487	100,0%	23,1%	14,9%	22,0%	19,6%	20,4%	6,7%	17,8%	

Nota: crescimento calculado com base em dados deflacionados pelo CPI dos EUA. Produtos com exportações inferiores à US\$ 500 milhões foram agrupados nas respectivas categorias "outros".

Fonte: ICONE, com dados da UNCTAD, OCDE e SECEX/MDIC.

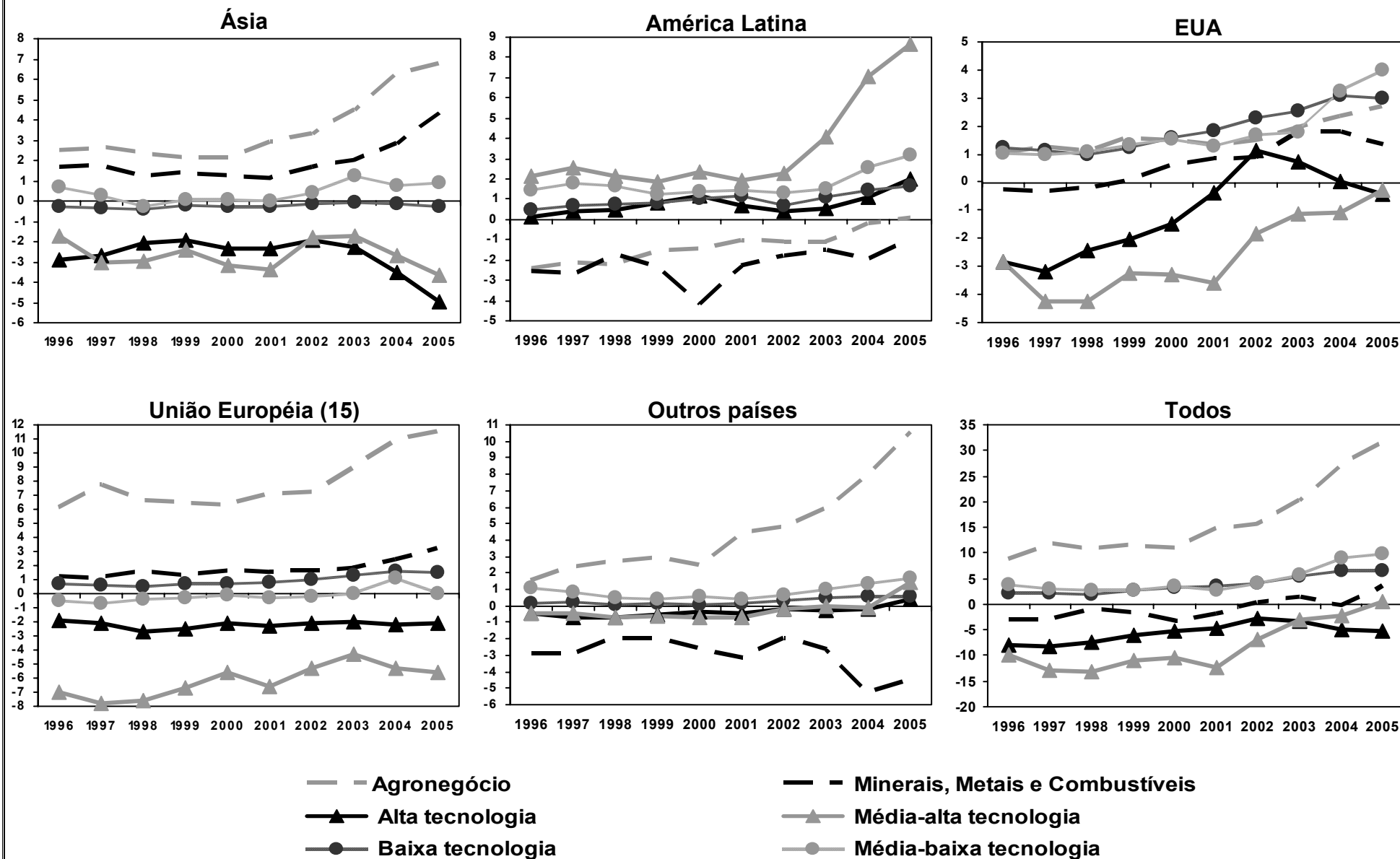
Tabela 3 - Participação dos produtos diferenciados nas exportações (2005)

Produtos Diferenciados	Classificação	Total (US\$ milhões)	Participação nas exportações em 2005	Destino das Exportações (%)					Taxa de Crescimento Anual	
				América Latina	Ásia	UE-15	EUA	Outros países	1996-2005	2001-2005
Alta tecnologia	Aviões	3.169	2,7%	2,3%	7,3%	9,4%	60,5%	20,5%	20,3%	-1,7%
	Celulares e equipamentos para telecomunicações	2.553	2,2%	51,7%	1,4%	4,1%	32,1%	10,6%	60,0%	11,4%
	Outros produtos de alta tecnologia	2.813	2,4%	37,7%	5,5%	22,0%	22,4%	12,4%	1,8%	2,9%
	Total Alta tecnologia	8.535	7,4%	28,7%	4,9%	12,0%	39,5%	14,9%	12,4%	3,0%
Média-Alta tecnologia	Veículos automotores	11.532	10,0%	54,9%	2,2%	10,2%	11,6%	21,1%	8,7%	25,8%
	Máquinas e equipamentos mecânicos	8.707	7,5%	31,0%	5,5%	20,5%	28,8%	14,2%	5,9%	22,7%
	Química orgânica	1.821	1,6%	26,0%	16,7%	17,2%	30,6%	9,5%	3,1%	17,1%
	Polímeros	1.435	1,2%	51,1%	9,7%	11,9%	7,9%	19,3%	7,8%	27,4%
	Química inorgânica	585	0,5%	21,7%	3,4%	42,6%	23,4%	8,9%	2,7%	14,4%
	Outros produtos de média-alta tecnologia	4.209	3,6%	45,9%	3,8%	12,7%	19,2%	18,4%	3,8%	14,4%
Total Média-Alta tecnologia	28.289	24,5%	43,5%	4,8%	14,9%	19,3%	17,5%	6,3%	22,1%	
Média-Baixa tecnologia	Ferro e aço	8.538	7,4%	19,7%	20,7%	13,5%	31,1%	15,0%	5,8%	29,9%
	Vídeos e cerâmicas	1.629	1,4%	19,7%	1,4%	12,6%	51,2%	15,1%	8,1%	20,3%
	Produtos metálicos de ferro e aço	1.166	1,0%	43,8%	3,1%	9,2%	22,8%	21,1%	3,1%	12,5%
	Borrachas	949	0,8%	47,5%	1,8%	12,0%	26,7%	12,0%	0,9%	10,5%
	Joalheria e metais preciosos	671	0,6%	2,9%	7,8%	13,2%	69,7%	6,4%	-3,5%	4,8%
	Plásticos	628	0,5%	53,7%	2,6%	9,2%	17,3%	17,2%	7,3%	16,5%
	Outros produtos metálicos	591	0,5%	36,9%	6,3%	16,0%	26,1%	14,7%	4,1%	15,2%
	Outros produtos de média-baixa tecnologia	720	0,6%	35,6%	18,2%	10,6%	20,3%	15,3%	5,3%	34,3%
Total Média-Baixa tecnologia	14.893	12,9%	25,5%	14,0%	12,7%	32,8%	15,0%	4,9%	23,2%	
Baixa tecnologia	Calçados	1.979	1,7%	17,0%	1,5%	22,5%	48,8%	10,1%	0,1%	3,1%
	Móveis e produtos da madeira	1.610	1,4%	7,1%	1,2%	27,8%	57,6%	6,2%	10,6%	19,1%
	Peles e couros	1.550	1,3%	3,4%	41,1%	30,2%	16,8%	8,5%	6,9%	10,9%
	Papelaria	1.425	1,2%	45,5%	3,0%	18,1%	13,5%	19,9%	1,1%	8,6%
	Têxteis	1.338	1,2%	45,0%	3,1%	11,3%	31,4%	9,3%	0,3%	10,1%
	Outros artigos manufaturados	1.021	0,9%	16,8%	0,3%	31,7%	39,9%	11,3%	10,9%	20,2%
	Outros produtos de baixa tecnologia	218	0,2%	29,7%	1,2%	26,7%	31,0%	11,5%	3,0%	2,5%
Total Baixa tecnologia	9.142	7,9%	21,8%	8,5%	23,5%	35,5%	10,7%	3,8%	10,3%	
TOTAL PRODUTOS DIFERENCIADOS	60.859	52,7%	33,8%	7,6%	15,3%	27,9%	15,5%	6,1%	16,8%	
TOTAL GERAL	115.487	100,0%	23,1%	14,9%	22,0%	19,6%	20,4%	6,7%	17,8%	

Nota: crescimento calculado com base em dados deflacionados pelo CPI dos EUA. Produtos com exportações inferiores à US\$ 500 milhões foram agrupados nas respectivas categorias "outros".

Fonte: ICONE, com dados da UNCTAD, OCDE e SECEX/MDIC.

Gráfico 2 - Saldos comerciais por categoria de produto e destino (US\$ bilhões)



Fonte: Sistema Alice SECEX-MIDC. Elaboração: ICONE. Nota: Valores reais.

3.2. Análise do destino geográfico das exportações brasileiras

Um dos principais aspectos de destaque na composição das exportações brasileiras é a distribuição relativamente balanceada dos valores embarcados para os principais parceiros comerciais. Nesta seção discutimos a composição das exportações para esses destinos (Tabelas 2 e 3), por meio da separação em produtos agrícolas e minerais, metais e combustíveis entre as commodities, e pela desagregação por intensidade tecnológica dos produtos diferenciados (Gráfico 2).

A análise por destinos mostra que o *boom* das exportações reforça alguns padrões observados nos últimos anos. No caso da Ásia, existe uma crescente demanda por commodities, em geral, e déficit comercial cada vez mais importante nas manufaturas de alta e média-alta tecnologia. China, Japão, Coreia do Sul e outros países da região absorvem grande parte das commodities exportadas, com destaque para os produtos alimentícios e o minério de ferro. Ao mesmo tempo, vendem cada vez mais produtos industriais para o Brasil, acentuando um déficit que atingiu US\$ 8 bilhões no ano passado somente em manufaturas de alta e média-alta tecnologia.

A América Latina, principal destino de nossas exportações, também se apresenta como a mais importante fonte de superávit comercial nas manufaturas. Em 2005, por exemplo, mais da metade dos celulares e veículos automotores tiveram os países da região como destino, assim como mais de um terço de todos os produtos diferenciados exportados, ou cerca de US\$ 21 bilhões.

Tendência semelhante é observada no comércio com os EUA. Nos últimos dez anos, a balança comercial com a maior economia do mundo tem apresentado redução considerável no déficit dos produtos tecnologicamente mais intensivos. Basta dizer que as exportações líquidas de manufaturas de média-alta tecnologia, que tinham um saldo negativo superior a US\$ 3 bilhões em 1996, praticamente zeraram no ano passado, principalmente devido aos embarques de veículos, máquinas e equipamentos mecânicos que, somados aos outros produtos da categoria, chegaram a US\$ 5,5 bilhões em 2005. Da mesma forma, produtos de média-baixa e baixa tecnologia, como ferro e aço, continuam tendo importância crescente nas exportações para os EUA, assim como vidros e cerâmicas, calçados e móveis.

A União Européia mantém-se como o principal destino das exportações das commodities brasileiras, em particular os produtos do agronegócio. Em 2005, as exportações desse setor totalizaram US\$ 12 bilhões, ou mais de 10% das exportações totais do país. Ao mesmo tempo, verifica-se uma estabilidade no déficit do saldo comercial em manufaturas mais intensivas em tecnologia.

As exportações líquidas para os demais países mostram três características bastante claras: crescimento contínuo do saldo da balança comercial relativo às commodities do agronegócio e incremento das importações líquidas de combustíveis, além de um pequeno superávit comercial nos demais produtos.

A dinâmica das exportações brasileiras nos últimos anos reforça o papel do Brasil como “*global trader*” na área de commodities, porém apenas “*regional trader*” de produtos diferenciados, sendo que as exportações dos produtos de maior intensidade tecnológica concentram-se fortemente no Hemisfério Ocidental. A maior parte das commodities (agronegócio, minerais e energéticas) são embarcadas para países desenvolvidos e, de forma crescente, para os grandes mercados emergentes, como China e Rússia.

Em suma, o país consolida-se como exportador cada vez mais eficiente de bens primários e industriais intensivos em recursos naturais, mas corre o risco de perder participação nos mercados de bens intensivos em mão-de-obra e capital, principalmente frente aos países emergentes do Leste da Ásia. Dentre as múltiplas opções de integração comercial existentes, a concentração das exportações brasileiras de produtos manufaturados nas Américas do Norte, Central e do Sul indica claramente que esta região deveria liderar o ranking de prioridades da política comercial brasileira. O Brasil acertou em participar ativamente das negociações da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) a partir de 1994 e, ao mesmo tempo, promover esforços de maior integração do Mercosul e dos países da América do Sul. Porém, diferentes razões fizeram com que os Estados Unidos e o Brasil deixassem de liderar o processo de integração hemisférica no final de 2003, quando as negociações foram interrompidas. Igualmente, os processos integrativos da América do Sul também têm pouco avançado, com resultados aquém do esperado seja no âmbito do Mercosul, da Comunidade Andina, dos acordos da Associação Latino-Americana de

Integração (ALADI), ou da cada vez mais distante Comunidade Sul-Americana de Nações (CASA).¹⁵

4. Conclusões

O crescimento recente das exportações brasileiras ainda é um fenômeno pouco compreendido, tanto em suas características fundamentais como nos aspectos causais que determinaram os saldos positivos crescentes da balança comercial. Neste estudo analisamos o crescimento das exportações por meio da desagregação da pauta em commodities e produtos diferenciados, e suas respectivas subdivisões. Dessa forma, avaliamos com maior detalhe tanto as áreas em que o país vem apresentando maior dinamismo, quanto aqueles setores que vêm enfrentando maiores dificuldades com o processo de integração ao comércio mundial.

Os cálculos dos índices de preço, quantum e valor permitiram-nos identificar os “*drivers*” do crescimento das exportações: enquanto a expansão das commodities brasileiras vem ocorrendo sobretudo pelo aumento do quantum exportado, os produtos diferenciados têm-se beneficiado do aumento dos preços internacionais, principalmente no caso dos produtos de média tecnologia.

O mapeamento e as características dos destinos e os respectivos produtos exportados confirmou tendências bastante claras que reforçam o papel do Brasil como “*global trader*” em exportações de commodities primárias e processadas e “*regional trade*” em produtos diferenciados em geral, sobretudo naqueles de alta e média-alta tecnologia.

Os mercados mais dinâmicos para o universo amplo de produtos exportados pelo Brasil são os Estados Unidos e a América Latina. Porém, a política comercial brasileira definitivamente não tem conseguido acompanhar o dinamismo das exportações do País, principalmente no Hemisfério Ocidental.

¹⁵ Sobre a crise das negociações da ALCA, ver Jank e Arashiro (2003). Para uma análise do atual momento da política comercial brasileira na América do Sul sugere-se Fonseca e Marconini (2006) e Moreira (2006).

5. Bibliografia

- CHEVALIER, M. Chain Fisher Volume Index Methodology, Income and Expenditure Account technical series. Statistics Canadá, Ottawa, November 2003. Disponível em <http://www.statcan.gc.ca/english/research/13-604-MIE/13-604-MIE2003042.pdf>. Acesso em: 23 maio 2006.
- FONSECA, R. G., MARCONINI, M. Inserção internacional e o comércio exterior brasileiro. Revista Brasileira de Comércio Exterior, Rio de Janeiro, Ano XX, nº 87, abril-junho 2006.
- FUNCEX. “Dutch Disease” no Brasil? Analogia incorreta para um fato preocupante. Boletim Setorial. Ano X, vol. 1, jan-jun 2006.
- GUIMARÃES, E. A., PINHEIRO, A.C., FALCÃO, C., POURCHET, H., MARKWALD, R.A., Índices de preço e quantum das exportações brasileiras, Texto para discussão, 121, Rio de Janeiro, Julho 1997.
- HATZICHRONOGLOU, T. Revision of the high-technology sector and product classification. STI Working Paper Series 1997/2, Paris 1997. Disponível em: [http://www.olis.oecd.org/olis/1997doc.nsf/LinkTo/OCDE-GD\(97\)216](http://www.olis.oecd.org/olis/1997doc.nsf/LinkTo/OCDE-GD(97)216) . Acesso em: 23 maio 2006.
- JANK, M.S.; ARASHIRO, Z. Free Trade in the Americas. Where Are We? Where Could We Be Headed? In Inter-American Dialogue (org). Free Trade in the Americas: Getting There From Here. Washington, DC: Report of the Inter-American Dialogue, 2004.
- LALL, S. The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1995-1998. Oxford Development Studies, Oxford, v. 28, no 3, p. 337-369, 2000.
- MOREIRA, M. M. Política comercial no Brasil: qual é a agenda? Revista Brasileira de Comércio Exterior, Rio de Janeiro, Ano XX, nº 87, abril-junho 2006.
- NAKAHODO, S., JANK, M., Doença holandesa no Brasil. Revista Brasileira de Comércio Exterior, Rio de Janeiro, Ano XX, nº 87, abril-junho 2006. Uma versão anterior e com maiores detalhes sobre a metodologia utilizada pode ser encontrada no estudo “A falácia da doença holandesa no Brasil”, disponível no site do ICONE (www.iconebrasil.org.br).
- PASTORE, A. C., PINOTTI, M.C., ALMEIRDA, L. P., MORAES NETO, U., LOPES, D.T., LUCAS, G.A.S. O mistério das exportações. Informe Especial. Agosto 2005.
- UNCTAD, Production and international trade of commodities. Development and Globalization: Facts and Figures, Genebra 2004. Disponível em http://www.unctad.org/en/docs/gdscsir20041_en.pdf . Acesso em: 23 maio 2006.