

Exportações brasileiras: Diagnóstico e perspectivas

CARLOS VON DOPLLINGER

I — Introdução

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

Não se resume, entretanto, apenas na necessidade de obtenção de divisas o papel das exportações, cumprindo ainda elas, esquematicamente, os seguintes objetivos:

1. dinamização de alguns setores e/ou regiões⁴ produtoras, que poderiam tornar-se verdadeiros “fornecedores do exterior”, utilizando tecnologia moderna e produzindo a custos competitivos internacionais;

1 “Programa Estratégico de Desenvolvimento” — IPEA. — FGV Estudos do Prof. Isaac Kerstenetzky — Instituto Brasileiro de Economia.

2 O índice de “relações de troca” e a afluência líquida de capitais externos atuam também decisivamente.

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

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

Nota da Redação — O autor deste artigo fez o curso de mestrado da Escola de Pós-Graduação em Economia da Fundação Getúlio Vargas e é economista do IPEA desde 1968.

2. complementação do mercado interno, principalmente no tocante a produtos manufaturados e alguns outros primários, sujeitos à sazonalidade da demanda;
3. estímulo ao aumento da eficiência industrial e do poder de competição externo dos produtos nacionais, que, por sua vez, acarretariam importantes efeitos internos, via baixa dos custos e alargamento do mercado.

Necessidade de formulação de uma estratégia de exportações

Muito embora apreciáveis, os recentes esforços governamentais de incentivo às exportações tenderão a esgotar-se caso persista o semi-desconhecimento acêrca dos fatores mais relevantes, quer do lado da oferta brasileira, quer do lado da procura internacional, do volume de exportações. Não basta conhecer essas importantes variáveis: urge que seja equacionada uma ação conjugada que maximize a consecução das diversas metas (itens 1, 2 e 3, citados anteriormente) com objetividade e rapidez. Nem mesmo será desejável que se selecionem critérios de prioridades para incentivos mais extensos (concedidos a aumentos da produção e da produtividade) a certos setores, desde que se considere conveniente estimular certa "especialização", como condição de aumentos mais substanciais da eficiência industrial.

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

Essas considerações vêm a propósito do presente trabalho, que constitui um breve resumo das pesquisas desenvolvidas conjunta-

mente pelo IPEA e CEPAL,⁵ durante os dois últimos anos, referentes às exportações de produtos não tradicionais do Brasil.

O objetivo final desses estudos — já implícito nas considerações anteriores — seria a proposta de alternativas de política econômica relacionadas com as exportações, medidas estas destinadas a possibilitar a expansão da “capacidade de importar” em níveis compatíveis com as taxas de crescimento do PIB.

Não obstante, mesmo que se não lhes queira atribuir tão ampla finalidade, a abundância de análises e informações contidas nas pesquisas torna-as extremamente úteis e relevantes a qualquer nível de detalhe que queira o governo alcançar na política de promoção das exportações.

Foram os seguintes os objetivos específicos das pesquisas:

1. Diagnosticar o comportamento recente (a partir de 1964) do setor exportador, analisando os fatores sistemáticos que condicionaram as substanciais alterações vis-à-vis a “performance” dos anos '50;
2. Avaliar a atuação do sistema recente de incentivos nas áreas fiscal, cambial e creditícia;
3. Comparar a rentabilidade das exportações em confronto com as vendas domésticas;
4. Apreciar a atuação da estrutura empresarial ligada à exportação, com sugestões para sua maior eficiência;
5. Selecionar produtos ou setores produtivos onde a atuação do governo se tornaria mais desejável no sentido de incentivar a longo prazo aumentos crescentes de exportações. Essa seleção se daria basicamente à luz dos diagnósticos feitos, incorporando-se, contudo, alguns critérios “normativos” (vantagens comparativas, atuais e potenciais).

⁵ “Exportações Dinâmicas Brasileiras”; Volumes I e II, IPEA, 1971.

“Sistema Industrial y Exportación de Manufacturas”; Fernando Fajnzylber; CEPAL, Rio, novembro de 1970.

“Estudo de Algunos Aspectos Basicos para la Formulación de una Estrategia de Exportación de Productos Manufacturados en Brasil”; Fernando Fajnzylber; novembro de 1969.

Este resumo, destarte, procurou abranger o diversos itens assinalados, desenvolvendo-se segundo o seguinte esquema:

- II — *Análise Global da Oferta*, onde são resumidas as análises que cobrem os itens 1, 2 e 3 supra;
- III — *Exportações de Produtos Primários Dinâmicos*, resumindo algumas conclusões correspondentes ao item 5, supra;
- IV — *Exportações de Manufaturados*, abarcando as análises dos itens 4 e 5 (parcialmente).

II — Análise global da oferta de exportações

Antes de 1964

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

⁶ Veja-se, por exemplo, “Auge e Declínio do Processo de Substituição de Importações”; Tavares, Maria da Conceição; Mimeo. CEPAL. Veja-se, ainda, “A Industrialização Brasileira — Diagnóstico e Perspectivas”; Documentos IPEA n.º 4; IPEA — 1967.

⁷ Café em grão, cacau, algodão, açúcar, sisal, etc.

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

QUADRO 1

ANOS	Export. Totais (US\$ Milhões)	Varição Anual (%)	Taxas de Câmbio Reais (*) (Cr\$ de 1953 p/US\$)	Varição Anual (%)
1953	1 539,1	—	22,5	—
54	1 561,8	1,5	20,8	- 8,1
55	1 423,2	- 9,7	28,2	35,6
56	1 482,1	4,1	25,6	-10,2
57	1 391,6	- 6,5	26,9	5,0
58	1 243,0	-11,9	29,6	10,0
59	1 282,0	3,1	37,4	26,4
60	1 268,0	- 1,1	40,0	7,0
61	1 403,0	10,6	44,5	11,3
62	1 214,2	-15,6	43,7	- 1,8
63	1 406,5	15,8	37,7	-16,0

FONTE: "Exportações Dinâmicas Brasileiras". Volume I. IPEA — 1971.

(*) Taxa efetiva média deflacionada pelo índice geral de preços por atacado.

1964/68

Em meados de 1964, tomou o governo a decisão de promover intensivamente as vendas externas, especialmente de produtos "não tradicionais" (com ênfase especial nos manufaturados). Essa decisão

resultou num grande número de incentivos diversos, cuja atuação já se fêz sentir nesse mesmo ano. Resumidamente, foram êles:

1. *Desvalorizações Cambiais*: embora ainda sujeitas a longos intervalos de tempo, as desvalorizações a partir de 1964 já apresentavam orientação mais segura de política cambial de exportação. Essa orientação foi definitivamente consagrada em agosto de 1968 com a política de "taxa de câmbio flexível", quando então as desvalorizações passaram a ser feitas em curtos intervalos, procurando acompanhar a evolução do índice geral de preços.⁸
2. *Incentivos Fiscais*: Surgiram já em 1964 as primeiras medidas de ordem fiscal, a começar pela isenção de impostos de importação sobre os insumos dos produtos exportados (draw-back).⁹ Em 1965, concedeu-se isenção do imposto de renda na parcela do lucro advinda da exportação e, nos dois anos seguintes, as isenções de impostos sobre o valor adicionado (ICM e IPI) exportado.
3. *Incentivos Creditícios*: a partir de 1965, começaram a surgir importantes ajudas financeiras às exportações com a criação do FINEX, destinado ao financiamento, a prazos de 1 a 2 anos, do consumidor-importador do Brasil. Em 1967, criou-se o mais importante fundo creditício concedido às firmas produtoras e exportadoras, com a Resolução n.º 71 do Banco Central. Através dessa Resolução passaram as empresas a dispor de recursos de capital de giro para exportar a prazos de até seis meses e com juros subsidiados.

Não obstante toda a gama de incentivos, o comportamento das vendas externas não tradicionais ainda guardaria em parte as características dos anos '50: exportaríamos "excedentes" da produção agrícola (decorrentes de safras abundantes) na tentativa de manutenção do preço interno, e produtos manufaturados na medida em

⁸ Na verdade, um pouco abaixo desse índice.

⁹ Embora a lei do "draw-back" date de 1957, só foi regulamentada e aplicada a partir de 1964.

que tais exportações permitissem a utilização de capacidade ociosa nos anos de quedas de demanda interna. Essa última afirmação nada mais é que a famosa teoria de “exportar ao custo marginal”: mesmo que o produto tivesse que ser remetido ao exterior a preços inferiores aos seus custos médios, a atividade ainda seria interessante para o empresário na medida em que, exportando a preços superiores aos custos marginais, permitisse a amortização de parte dos custos fixos.

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

QUADRO 2

ANOS	Indústria (%)	Exportações (%)
1965	— 4,72	56,65
1966	11,69	— 11,79
1967	2,97	47,72
1968	13,17	— 8,90

FONTE: “Exportações Dinâmicas Brasileiras”. IPEA; Janeiro/1971.

Com a finalidade de apurar sistematicamente os fatores explicativos do lado da oferta,¹⁰ desenvolveu-se um modelo de *funções de exportações*, onde se procurou realizar ajustamentos econométricos em que a variável “valor exportado” tornou-se função de nível de produção, taxa cambial e nível de utilização de capacidade industrial.

¹⁰ Admitiu-se, em princípio, que o crescimento relativamente maior das vendas externas nesse período, em relação ao período anterior a 1964, fôsse devido quase que exclusivamente a variáveis do lado da oferta brasileira e da política econômica, uma vez que, sendo tal crescimento apoiado em produtos não tradicionais, a participação brasileira no mercado internacional era e ainda é marginal. Verificou-se posteriormente, contudo, que a intensificação da demanda internacional também contribuiu substancialmente para o melhor desempenho relativo brasileiro, o que pode alterar um pouco as conclusões apresentadas (vide “Exportações Dinâmicas Brasileiras”, Volume I).

Os resultados dos ajustamentos realizados sistemàticamente podem ser assim sintetizados:

- i. *Função de Oferta de Exportação de Produtos Primários Não Tradicionais* (período 63/68, dados trimestrais)

$$\log X_t = -7,28 + 0,54 \log TC_t + 2,12 \log S_{t-1} - 4,61 D$$
$$R^2 = 0.85$$

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

Coefficientes "t" e "F" significativos a 5%.

onde:

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

TC_t = Taxa Cambial "Real" (deflacionada pelo índice de preços por atacado dos produtos agrícolas, exceto café).

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

D = Variável "dummy" que assume valor 1 no primeiro trimestre de cada ano, levando em conta os efeitos de entressafras, quando são extremamente reduzidas as vendas externas.

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

ii. *Produtos Manufaturados* (dados trimestrais, período 63/68)

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

$$R^2 = 0,91$$

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

Coefficientes significativos a 5%, exceto a taxa cambial, significativa a 10%.

onde:

X_t = Valor em dólares das exportações de manufaturados

TC_t^* = Taxa Cambial Real, deflacionada pelo índice de preços por atacado dos produtos industriais e inflacionada por um índice que mede os ganhos adicionais via incentivos fiscais.¹¹

P_t = Índice de produção de "exportáveis"¹¹

U_t = Índice de utilização da capacidade instalada (calculado através de variações nos níveis de emprego)¹¹

D = Variável "dummy" que assume valor 1 nos 4 trimestres de 1963 e 2 primeiros de 1964.¹²

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

Esses resultados vêm de confirmar a pouca eficácia da promoção das exportações nesse período, muito embora se tenha obser-

¹¹ Vide "Exportações Dinâmicas Brasileiras", Volume I, onde se encontram explicações mais detalhadas.

¹² Incluída para conter efeitos de grandes mudanças institucionais, a partir de meados de 1964.

vado alguns crescimentos apreciáveis (especialmente de manufaturados). Não obstante os incentivos concedidos, a atividade comercial externa foi muito mais um mero reflexo das condições da oferta (produtos primários) e da procura (produtos manufaturados) interna que de orientação consciente no sentido de “abertura” da economia.

QUADRO 3

Exportações no período 64/68

ANOS	Exportações Totais (US\$ 1 000)	Taxas de Crescimento (%)	Produtos Manufaturados (US\$ 1 000)	Taxas de Crescimento (%)	Produtos Primários (US\$ 1 000)
1964	1 429,8	1,6	69,9	—	1 359,9
1965	1 595,5	11,6	109,5	56,65	1 486,0
1966	1 741,4	4,8	96,6	—11,79	1 644,8
1967	1 654,0	— 1,0	142,7	47,72	1 511,3
1968	1 881,3	13,7	130,8	— 8,9	1 750,5

FONTE: “Exportações Dinâmicas Brasileiras”, op. cit.

De 1969 em diante

Duas importantes decisões vieram alterar substancialmente o quadro exposto: a instituição da taxa de câmbio flexível (em agosto de 1968) e dos créditos fiscais (a partir de 1969).

O sistema de créditos fiscais figura atualmente como o mais importante incentivo às exportações. Todos os produtos manufaturados e taxados internamente com o IPI (Imposto sobre a Produção Industrial) fazem jus a um crédito contra o govêrno, correspondente ao valor dos impostos sobre o valor adicionado (IPI e ICM), calculados como se o produto exportado *tivesse pago tais impostos*. Assim, além da isenção dos impostos, fica o exportador bonificado com o valor que *deveria pagar*, podendo aplicar êsse benefício nos montantes a pagar sobre as vendas internas ou, no caso da firma essencialmente exportadora, até receber em espécie. Sem dúvida

que o sistema de créditos veio alterar sensivelmente a lucratividade da exportação, ora permitindo sensíveis reduções de preço (no caso das manufaturados “gravosos”) ora elevando consideravelmente o lucro dos produtos já “competitivos”. Em consequência dessas medidas, passou o empresário a investir na exportação, o que fez com que nos anos de 1969 e 1970 tanto as exportações quanto o nível de atividade industrial evoluíssem a altas taxas.

QUADRO 4

ANOS	Taxa de Crescimento da Renda	Evolução das Exportações
1969	9 %	21,6 %
1970	9 %	17,0 %

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

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

Utilizando-se uma amostra¹³ de produtos efetivamente *exportados*, com dados de preço FOB de exportação, fornecidos pela CACEX, dados de preço interno e custo por unidade fornecidos pelas empresas exportadoras, e alíquotas de ICM e IPI, chegou-se ao seguinte quadro final.¹⁴

¹³ Vide “Exportações Dinâmicas”, ob. citada; I Volume.

¹⁴ Representa 32% do valor das exportações de manufaturados.

QUADRO 5

PRODUTOS	Reduções de Preço (1) (%)	Rentabilidade Comparada (2) (%)
Mentol	20,66	0.76
Chapas de Aço	21,22	0.31
Tecidos de Juta	21,77	1.86
Extrato de Acácia Negra	23,30	0.37
Suco de Laranja	26,54	1.93
Máquinas de Costura	30,60	0.33
Válvulas Receptoras	36,13	0.92
Bulbos de Vidro	36,90	1.41
Chapas de Madeira	38,12	1.04
Pilhas Sêcas	41,20	— 0.12
Pneumáticos	45,25	0.71
Máquinas de escrever	45,43	— 0.91
Liquidificadores	45,44	1.31

FONTE: "Exportações Dinâmicas", op. cit., cap. III.

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

2. A fórmula de cálculo seria:

$$\text{Rentabilidade Comparada} = \frac{\text{lucro unitário na exportação}}{\text{lucro unitário no mercado interno}} = \frac{p_x - c_x}{p_i - c_i}$$

onde: p_x = preço FOB de exportação

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

p_i = preço no mercado interno

c_i = custo por unidade para o mercado interno (com impôsto)

Observa-se inicialmente que as reduções de preços *possíveis* variam de 20% a 45%, o que evidencia alguma "discriminação" na política de incentivos. Isto decorreu da própria legislação fiscal, que estabeleceu alíquotas variáveis de IPI em função de critérios outros que não a promoção de exportações. Ora, como quase toda a legislação de incentivos fiscais se apóia nessas alíquotas, ficam relativamente mais beneficiados os produtos mais gravosos (no mercado interno).

No cálculo da rentabilidade comparada encontramos cinco produtos com lucros efetivos de exportação superiores aos do mercado interno (relação superior a 1). São êles: tecidos de juta, suco de laranja, bulbos de vidro, chapas de madeira e liquidificadores. No extremo oposto, encontramos produtos com "prejuízo": chapas de aço, pilhas secas e máquinas de escrever. Como nesse cômputo não foram incluídos *todos* os inventivos¹⁵ é de se acreditar que as relações sejam efetivamente positivas, a menos que se mantenha, para tais produtos, o tipo de comportamento verificado no período 1964/68 (exportar ao custo marginal), por insuficiências setoriais da demanda interna.

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

¹⁵ Por impossibilidade de cômputo não se consideram o imposto de renda, o "draw-back" e os incentivos creditícios (agindo via redução de despesas financeiras). Também possíveis reduções nas despesas de comercialização não foram incluídas.

O financiamento ao importador¹⁶ tem-se revestido de grande importância no incentivo às exportações de máquinas e equipamentos de alto valor unitário, onde a concorrência internacional é feita mais em termos de prazos de financiamento e taxas de juros do que de preço. Embora a proporção das exportações financiadas no total das vendas externas de manufaturados ainda seja reduzida (4,5% no 1.º semestre de 1970), este tipo de financiamento estabelece a garantia da condição "sine qua non" ao crescimento da pauta de produtos "sofisticados".

Resumo e conclusões

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

- 1.^a) *Antes de 1964*: período durante o qual a inexistência de políticas de promoção de exportações levaram à crescente deterioração da receita cambial. Em 1963 exportou-se menos 9% (em US\$ nominais) do que 10 anos antes;
- 2.^a) *Entre 1964/1968*: época em que a mudança de orientação geral de política econômica veio beneficiar especialmente o comércio exterior. Não obstante os incentivos já então concedidos, contudo, a atividade de exportação ainda se caracterizaria como residual em relação ao mercado interno. Exportar-se-iam "excedentes" agrícolas e produtos manufaturados, cuja elaboração permitisse maior utilização da capacidade industrial instalada.
- 3.^a) *De 1969 em diante*: espaço de tempo em que a coincidência de novos e importantes incentivos (taxa de câmbio flexível, incentivos fiscais e creditícios) com taxas de crescimento nunca antes observadas, leva-nos a crer que já tenha ocorrido mudança no comportamento empresarial, no sentido de investir para exportar. Notou-se que os notáveis crescimentos das vendas externas coincidiram também com a altas taxas de cresci-

¹⁶ Financiamento às exportações (FINEX), da Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (CACEX).

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

A análise do IPEA desenvolveu-se, em seguida, no sentido de um detalhado estudo, *em nível de produto*, de nossa pauta de “não tradicionais”, procurando fazer um diagnóstico detalhado dos fatores do lado da oferta e procura, especificamente no tocante a um conjunto de “exportáveis” mais relevantes. Concomitantemente, os trabalhos da CEPAL se encaminharam para uma detalhada análise abrangente, em nível de empresa, das exportações de manufaturados, concluindo com apreciações especiais sôbre as firmas multinacionais.

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

III — Exportações de produtos primários “dinâmicos”

Em função da conceituação que se adotará para os produtos “primários” (incluindo-se ou não algumas elaborações rudimentares de matérias-primas do setor primário) pode-se estimar que a participação dos mesmos na pauta de exportações em 1970 ficaria entre 80 e 85%. Caso se exclua o café em grão, ficar-se-ia com 45% a 50%. A simples grandeza dos números já garante que, não obstante os apreciáveis crescimentos recentes dos manufaturados e seu não menos notável futuro, pelo menos a curto e médio prazos muita atenção deve ser dispensada ainda aos produtos do setor primário da

economia. Há, por outro lado, uma série de outros fatores que tornam bastante promissoras as perspectivas de comercialização externa desses produtos, tais como:

1. *Demanda externa (do Brasil) elástica a preço e renda para alguns produtos potencialmente exportáveis*

Algumas estimativas de funções de demanda ¹⁷ do milho, soja e carnes, principalmente, garantem a absorção de exportações crescentes do Brasil, principalmente se atentarmos para o fato de que nossa atual participação no mercado internacional, na quase totalidade desses produtos, ainda é inferior a 5%. Assim, tratando-se de produtos relativamente homogêneos e com a participação de grande número de ofertantes e demandantes, é razoável admitir-se que o mercado não se distancie muito da concorrência perfeita, onde o Brasil seria uma "firma" marginal. Conseqüentemente, aceitando o preço de mercado (preço internacional) venderia, em princípio, qualquer quantidade. Contudo, o mercado, na prática, funciona crivado de imperfeições, de restrições tarifárias e não tarifárias. Mesmo que esses fatos não dificultem inteiramente o crescimento das exportações, torna-se indispensável uma adequada estratégia de governo no sentido de "diluir" tais entraves, o que fez com que recomendações específicas para cada produto fossem feitas nos estudos setoriais. ¹⁸ De modo geral, não obstante, podemos considerar favoráveis as perspectivas da demanda de alguns produtos selecionados.

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

A longo prazo, a condição de manutenção definitiva do Brasil, com participações crescentes no mercado internacional, consistirá em aproximar nosso *custo médio* do dos produtores mais eficientes. Sabe-se, por outro lado, que não obstante os preços mais baixos dos fatores terra e mão-de-obra, a baixa produtividade física da agricultura

¹⁷ Veja-se, por exemplo, Exportações Dinâmicas, Volume II, especialmente as monografias de cereais e carnes.

¹⁸ Monografias Setoriais, Exportações Dinâmicas, Volume II.

brasileira ainda “grava” a maior parte de nossa exportações. Ocorre, contudo, que a simples difusão de sementes melhoradas já alteraria totalmente o quadro. No caso do milho, a introdução da semente *híbrida* redundaria num aumento de 40% na produção, o que poderia resultar numa redução do custo médio de até 25%¹⁹. Atualmente, a posição do Brasil, do ponto de vista internacional, é de rendimentos médios (kg/ha) cêrca de 70% inferiores aos do Canadá e E. Unidos. Para a soja a situação é algo melhor. Nossa produtividade média é de cêrca de metade da vigente no Canadá e Itália. Nesse caso, a introdução das sementes melhoradas, juntamente com adubos, defensivos, corretivos, etc. poderá reduzir o custo médio em cêrca de 18%.¹⁹ A elevação da renda agrícola surgiria, então, não só como conseqüência de aumentos de produção (para exportação) e emprêgo, como também em função dos investimentos em aumentos da produtividade.

3. *Efeitos regionais*

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

As políticas de promoção das exportações dêsses produtos, todavia, não se deverão limitar a estímulos ao aumento da produtividade *na lavoura*, e, conseqüentemente, à redução do custo médio de *produção*. Constatou-se que os custos de comercialização, transporte, carga tributária etc., elevam em cêrca de 60% o preço do produto,²⁰

¹⁹ Vide Monografia “Exportações de Milho e Soja”, Volume II; “Exportações Dinâmicas”.

²⁰ No caso dos cereais.

fazendo com que boa parte de nossa ineficiência, ainda existente, derive de entraves de infra-estrutura e incidência fiscal.

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

QUADRO 6

*Milho — Custo por tonelada
(Embarcada em Santos e Paranaguá)*

ITENS	SANTOS 1967		PARANAGUÁ 1967		SANTOS 1968		PARANAGUÁ 1968	
	Cr\$	%	Cr\$	%	Cr\$	%	Cr\$	%
Custo de Produção (na Zona produt.)	91,30	63,29	91,30	62,13	103,06	65,59	103,60	64,41
Transporte ao pôrto	15,99	11,08	18,80	12,79	18,00	11,46	21,04	13,08
Despesas portuárias	11,65	8,08	11,62	7,91	14,97	9,53	15,25	9,48
Impostos e taxas...	21,25	14,78	21,11	14,36	14,51	9,24	14,41	8,96
Despesas administrativas.....	4,07	2,82	4,13	2,81	6,56	4,18	6,55	4,67
TOTAL.....	144,26	100,00	146,96	100,00	157,10	100,00	160,85	100,00

FONTE: Levantamento da Secretaria Técnica do CREMOS.

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

Setores prioritários

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

A razão da escolha de tais setores reside simplesmente no fato de que os mesmos atendem inteiramente às características de "desejabilidade" das exportações supra-citadas. Assim, os diversos estudos se-

toriais da pesquisa do IPEA procuraram detalhar, para cada um dos produtos, as providências específicas de incentivo às exportações. Uma listagem sumária seria a seguinte:

1. *Cereais* (Milho e Soja principalmente):

No lado da oferta

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

No lado da demanda:

- negociações no âmbito das organizações internacionais (GATT/UNCTAD) no sentido de redução do protecionismo (Mercado Comum Europeu, principalmente)
- “abertura” de novos mercados (área socialista, países nórdicos e ALALC).

2. *Carnes* (industrializadas)

No lado da oferta:

- financiamentos especiais a longo prazo ao aumento de rebanhos com mais elevados índices de *desfrute*,²¹ através de técnicas de confinamento, alimentação enriquecida, raças adaptadas às condições regionais, etc.

²¹ Definido como o número de quilogramas de carne *per capita* por ano. Este índice de produtividade do gado de corte evidencia uma situação extremamente desfavorável para o Brasil.

- localização adequada das invernadas, matadouros e frigoríficos, no sentido de propiciar o transporte da *carne*, e não do gado
- maior rigor na fiscalização sanitária dos matadouros e frigoríficos, no sentido de atendimento às exigências internacionais
- políticas de fomento à produção pecuarista que evitem ao máximo as restrições às exportações
- incentivos ao transporte marítimo com navios frigoríficos nacionais, evitando-se assim a total dependência atual das companhias de transporte estrangeiras, que, face às nossas deficiências portuárias, costumam exigir fretes mais elevados.

No lado da demanda:

- adaptação do produto brasileiro às condições de qualidade, elaboração industrial, embalagem, etc, em geral exigidas no mercado internacional
- negociações para redução dos gravames ao livre comércio, especialmente na Europa Ocidental.

3. *Madeiras*

- ampliação dos incentivos fiscais ao reflorestamento, especialmente nas áreas “tradicionais”²²
- incentivos à industrialização da madeira, procurando-se exportar produtos com maiores valores adicionados (p. ex.: pastas químicas de madeira, celulose, laminados, compensados, chapas duras, chapas acústicas, mobiliário, etc.). Concomitantemente, recomendar-se-ia a *ampliação* das atuais restrições às exportações da madeira *em bruto* (toras), a fim de não agravar mais ainda a escassez futura da matéria-prima.

²² Paraná, Espírito Santo, Bahia, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e São Paulo.

4. *Frutas Tropicais e Subtropicais*²³

No lado da oferta:

- incentivos à industrialização, aproveitando-se a tecnologia do INTAL (Instituto de Tecnologia de Alimentos; Campinas, São Paulo), que se desenvolve segundo os padrões de qualidade internacionais
- incentivos aos aumentos de produção e produtividade, especialmente em zonas áridas (Nordeste)
- pesquisas agrotécnicas e zootécnicas, com a posterior ampla difusão dos resultados, a fim de que se possa desenvolver a cultura “industrializada” (grandes plantações)

No lado da demanda:

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

5. *Outros Alimentos Tropicais Diversos* (palmito em conserva, castanha-de-caju, preparações de cacau e café, suco de frutas, extrato e suco de tomate, legumes e verduras enlatadas, etc.)

- abertura de “novos mercados” ao Brasil através de amplos esquemas promocionais²⁴
- incentivos à elaboração industrial utilizando tecnologia do INTAL e outros órgãos
- atenção especial ao “draw-back”, a fim de se reduzir o alto custo da embalagem (encarecido pelo elevado preço interno da fôlha de flandres)
- mesmas recomendações anteriores quanto às pesquisas agrotécnicas e zootécnicas.

²³ Laranjas, caju, mamão, manga, goiaba, abacaxi, maracujá, côco, etc. Poder-se-ia acrescentar, ainda, melão, banana e algumas frutas de climas temperados.

²⁴ É o caso, por exemplo, do café solúvel no mercado europeu e socialista; licor de café no mercado europeu etc.; vide Monografias de “Exportações Dinâmicas”.

6. *Derivados da Cana-de-açúcar* (Alcool, Melão e Mel-Rico, excluindo-se o açúcar)

A estratégia de promover a substituição gradativa de novas exportações de açúcar por esses outros derivados da cana-de-açúcar parece altamente rentável, uma vez que o mercado externo oferece condições muito mais vantajosas. A monografia específica apresenta uma estimativa aproximada da “perda de divisas” com a inadequada utilização industrial dessa matéria-prima agrícola, que tanto representa para a economia nordestina. Constatou-se que a não exportação do álcool, que poderia estar disponível para o mercado externo, resulta numa perda líquida de divisas de cerca de US\$ 160 milhões.²⁵

IV — Exportações de manufaturados

i. Introdução

Esta seção do artigo divide-se em duas partes básicas: uma análise em nível de produto, resumindo os resultados das pesquisas do IPEA, e outra em nível de empresa, com um capítulo especial dedicado às firmas multinacionais, resumindo os resultados das pesquisas da CEPAL. Definiram-se arbitrariamente os produtos manufaturados como todos os incluídos nas classes 5, 6, 7 e 8 da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM)²⁶, a saber:

classe 5: produtos químicos

classe 6: máquinas e veículos, seus pertences e acessórios

classe 7: manufaturados classificados segundo a matéria-prima

classe 8: manufaturados diversos

²⁵ Vide Volume II de “Exportações Dinâmicas”.

²⁶ Alguns produtos manufaturados incluídos nas classes 2 e 4 (alimentos e matérias-primas) foram englobados no rol dos primários, por comodidade de análise, visto que a problemática dos mesmos muito se aproxima da dos primários em geral, por serem “intensivos de recursos naturais”.

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

QUADRO 7

Evolução das exportações brasileiras de manufaturados
1953/1968

(Em 1 000 000 US\$)

PERÍODO	Exportação Total	Produtos Manufaturados	Participação das Manufaturas (%)
1953	1 539,3	8,9	0,6
1954	1 561,8	9,4	0,6
1955	1 423,2	15,2	1,7
1956	1 482,0	13,1	0,9
1957	1 391,6	12,7	0,9
1958	1 243,0	12,2	1,0
1959	1 282,0	13,2	1,0
1960	1 268,8	23,7	1,7
1961	1 403,0	38,5	2,7
1962	1 214,2	33,1	2,7
1963	1 406,5	37,4	2,7
1964	1 429,8	69,9	4,9
1965	1 559,5	109,5	7,0
1966	1 741,4	96,6	5,6
1967	1 654,0	142,7	8,6
1968	1 881,3	130,0	6,9
1969	2 311,0	181,6	7,9
1970	2 700,0	302,0	11,2

FONTE: "Exportações Dinâmicas Brasileiras", op. cit.

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

QUADRO 8

Participação percentual das classes

CLASSE	1960	1964	1968	1969
5. Produtos Químicos	55,4	25,2	20,3	17,3
6. Maquinaria e Veículos	8,2	26,1	31,6	33,1
7. Manufaturados s/mat. prima	33,2	45,8	44,4	44,3
8. Manufaturados diversos	3,2	2,8	3,7	5,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: "Exportações Dinâmicas Brasileiras".

Esse novo "perfil" de exportação guarda, obviamente, estreita vinculação com a própria estrutura industrial brasileira, resultante da intensificação do processo de substituição das importações dos anos '50. Observa-se que, a partir de 1964, acentuaram-se as mudanças, como resultado não só da vigorosa política de promoção das exportações como também da própria consolidação do parque industrial.

Nota-se, por outro lado, que apesar do notável crescimento a partir de 64/65, as exportações manufatureiras vêm experimentando comportamento oscilante, em função dos níveis de demanda interna, fato já sobejamente analisado no Cap. II, uma vez que, mesmo nos dois últimos anos, a participação da demanda externa na oferta industrial global ainda é irrisória (Quadro 9).

QUADRO 9

Participação das exportações de manufaturados no produto industrial

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

FONTE: "Relatório Parcial do Setor Externo"; IPEA/1970.

(*) Estimativa preliminar.

Poder-se-ia acreditar, como já ressaltado anteriormente, não sem grande dose de otimismo, que, a manter-se e aperfeiçoar-se a política de incentivos a "performance" dos anos '70 deverá aproximar-se da observada nos últimos 3 anos. Essa idéia, contudo, não parece que possa ser aceita irrestritamente. Na verdade, ainda são poucas as garantias efetivas de que os fatos se passarão realmente dessa forma. Tudo dependerá de como serão enfrentados os problemas apontados nas análises que se seguirão. Uma coisa, porém, é certa: o esforço apenas começou, embora tenha começado bem.

ii. Análise a nível de produto

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

1. *Produtos Siderúrgicos*

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

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

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

QUADRO 10

Exportações de produtos siderúrgicos (US\$ 1 000 correntes)

ANOS	Valor
1964	17 000
65	45 000
66	20 000
67	48 000
68	32 000
69	45 000
70(*)	75 000

FONTE: CACEX.

(*) Estimativas preliminares.

Se a curto prazo, contudo, pouco se pode esperar, as perspectivas de longo prazo, com a maturação dos investimentos programados para o setor, são bem mais otimistas. Isto se deve à constatação, na pesquisa do IPEA, de vantagens comparativas “potenciais” de custo, pelo menos para alguns tipos de produtos. Estimou-se que o *custo da produção de divisas*²⁷ ficava cêrca de 14% acima da taxa de câmbio oficial (em 1965). Ora, como êsse valor está seguramente abaixo da taxa de câmbio “de equilíbrio” (que vigoraria na ausência de restrições às importações) e como êsse cálculo foi feito para um ano de anormal valorização do cruzeiro, é de se acreditar na eficiência da produção siderúrgica nacional. Vejamos mais alguns dados (Quadro 11).

Os dados evidenciam realmente a posição privilegiada do Brasil. Em relação aos países europeus (Alemanha, Bélgica e França) os custos médios são de 30% a 50% mais elevados, diferenças essas que se compensam, no âmbito da ALALC, por menores custos de transporte e preferências tarifárias. Se observarmos, todavia, que o produ-

²⁷ Definido como a relação entre o custo em cruzeiros (a custo de fatores) da produção interna e o valor líquido das divisas poupadas (através da substituição de importações) e/ou produzidas (através das exportações). Por “valor líquido das divisas” entendemos o valor da produção a preços internacionais menos insumos importados.

QUADRO 11

Custo por tonelada dos produtos siderúrgicos (US\$) — 1965

PRODUTO	PAÍSES			
	Brasil	Argentina	Chile	México
Ferro Gusa	40.50	56.72	45.96	43.11
Aciaria	71.75	85.37	73.91	71.23
Laminação	156.24 (chapas)	180.99	187.46	172.67
	115.34 (outros)		118.70	

FONTE: CEPAL.

to nacional já sofre uma grande desvantagem inicial, ao ter que usar carvão nacional (mais caro e de pior qualidade) misturado com o importado (numa proporção de 40%), veremos que essas diferenças, em termos de eficiência industrial, ficam algo atenuadas. Werner Baer, em seu estudo sobre a indústria siderúrgica brasileira,²⁸ ressalta os adicionais de custo decorrentes dessa obrigatoriedade:

PRODUTO	Adicional
Ferro Gusa	30 %
Lingote de aço	15,5%
Laminados	10,3%

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

²⁸ “OECD Industrialization Project: Brasil — The Steel Industry” by Werner Baer (Vanderbilt University); 1967.

QUADRO 12

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

PRODUTOS	CAPACIDADE ANUAL EM 1 000 t						
	100	200	400	500	800	1 000	1 500
Ferro gusa	55.04	49.52	45.38	43.88	41.83	40.83	39.57
Lingotes de aço	95.22	87.31	77.89	74.70	70.22	68.02	64.97
Laminados	235.49	212.58	169.55	158.29	135.05	126.74	120.85

FONTE: CEPAL.

QUADRO 13

Capacidade instalada (Brasil)

(1965)

USINAS	PRODUTOS (1 000t)			
	Ferro Gusa	Lingotes de aço	Chapas	Outros Laminados
Siderúrgica Nacional	1 020	1 400	638	525
Usiminas	575	634	800	750
Cosipa	565	625	800	600
Belgo-Mineira	538	450	—	105
Mannesmann	280	328	—	—
Acesita	165	120	—	43
TOTAL	3 143	3 557	2 238	22 023

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

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

2. *Produtos Químicos*

Em termos de participação percentual destacam-se logo a seguir os produtos químicos, com cerca de 17% do valor dos manufaturados. Já nos referimos anteriormente às características desses produtos, chamando-se a atenção para o fato de que os mesmos se constituíam, na quase totalidade, de elaborações rudimentares de matéria-primas vegetais. É claro que esse fato por si só não chega a definir as perspectivas futuras. Não resta dúvida, porém, que, à exceção de alguns itens (extratos curtientes e álcool, principalmente), a tendência observada nos países importadores (países industrializados) é a da progressiva busca de substitutos sintéticos que diminuam cada vez mais a dependência em relação a tais matérias-primas. Acresce ainda o fato do constante aumento da oferta por parte dos países em desenvolvimento, o que vem provocando tendência acentuada para a queda dos preços. Muito embora já se venha observando o aparecimento de produtos mais sofisticados (antibióticos, principalmente) a situação peculiar da indústria química e farmacêutica brasileira oferece poucas perspectivas de crescimento futuro dessas exportações.²⁹

QUADRO 14

Evolução das exportações de produtos químicos

ANOS	Produtos Químicos (US\$ 1 000)	Participação no total dos Manufaturados (%)
1964	17 649	25,2
1965	14 576	13,3
1966	25 074	25,9
1967	28 935	20,3
1968	26 370	20,3
1969	31 467	17,3

FONTE: "Exportações Dinâmicas", op. cit.

²⁹ Vide o capítulo referente às empresas multinacionais, na segunda parte desta análise.

O resultado final é que não obstante a vigorosa política de incentivos, que vem beneficiando razoavelmente esse setor,³⁰ a participação do mesmo no total das exportações manufatureiras cai substancialmente, uma vez que a taxa de crescimento do valor exportado vem, nos últimos 5 anos, se situando na média de 16%, quanto o total dos manufaturados cresceu, no mesmo período, em 28%.

3. Máquinas de Escritório e Equipamentos Periféricos de Processamento de Dados

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

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

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

O valor dessas exportações ascendeu a US\$ 20 milhões em 1969, enquanto que, antes de 1964, praticamente não existiam. Contudo, como a capacidade ora instalada tende a se esgotar, esse vertiginoso crescimento dependerá fundamentalmente das decisões das matrizes dessas firmas em contemplar o Brasil com maiores parcelas do mercado mundial. A política de incentivos já vem oferecendo condições favoráveis, mas é preciso considerar que não é somente o Brasil

³⁰ Vide Cap. II, Análise Global da Oferta, quando se calcularam lucratividades comparadas das exportações em relação ao mercado interno.

que as oferece. E se observamos os demais países em desenvolvimento que também incentivam vigorosamente as vendas externas, veremos que muitos dêles têm uma importante vantagem adicional em relação ao Brasil: custo da mão-de-obra substancialmente menor (países asiáticos) o que, para tais produtos, é mais importante que qualquer outro fator.

Veja-se, por exemplo, o quadro abaixo:

QUADRO 15

Salários da indústria manufatureira em 1967

(Média de salários-hora)

Coréia	US\$	0,13
Formosa		0,23
Singapura		0,31
Hong Kong		0,33
Brasil		0,45
Japão		0,67
Reino Unido		1,16
Austrália		1,20
Alemanha Ocidental		1,28
Suécia		1,80
Estados Unidos		2,83

FONTE: Brasil: IBGE: Elaboração do IPEA.

Outros países: Korea Trade and Investment n.º 6, 1969.

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

Assim, a evolução a mais longos prazos das exportações desses produtos (e outros afins), ficará em função da estratégia de atuação das firmas estrangeiras, que em parte dependerá da própria estratégia do governo para com elas. Na segunda parte dessa seção desenvolver-se-á mais detalhadamente essa idéia, quando se analisar a atuação das empresas multinacionais.

4. *Tecidos, Vestuário e Calçados*

Em 1969, representaram cerca de 8,3% das exportações de manufaturados, após quase contínuo crescimento desde 1964, quando prã-

ticamente não figuravam na pauta. Embora o Brasil já tivesse ocupado posição de grande fornecedor mundial de tecidos (década dos '40),³¹ essa situação se foi deteriorando ao longo dos anos '50, pois em se tratando de produtos manufaturados a conjuntura de exportação dessa época tornou-se especialmente desfavorável.

QUADRO 16

Evolução das exportações de tecidos

ANOS	Valor (US\$ 1 000)	Participação no total da pauta (%)	Participação no total de manufaturados (%)
1945	123 795	18,9	44,6
1953	21 546	1,4	10,2
1961	5 612	0,4	1,36
1969	14 000	0,6	7,7

FONTE: CACEX. Elaboração do IPEA.

As perspectivas, especialmente dos tecidos de algodão, parecem favoráveis. Trata-se de outro tipo de manufaturados para os quais são nítidas nossas vantagens de custo, em função da disponibilidade da matéria-prima e intensividade de mão-de-obra. Delineiam-se contudo, como resultado do acirramento da competição internacional, dois grandes obstáculos a serem removidos: de um lado, a ineficiência técnica e empresarial do parque manufatureiro nacional e, do outro, o aumento das restrições tarifárias e não tarifárias, especialmente as impostas pelos países industrializados com fins eminentemente protecionistas. Assim, uma bem conduzida política de modernização industrial, combinada com vigorosa estratégia de negocia-

³¹ É claro que condições favoráveis às vendas externas brasileiras existiram nessa época, ('40), face à conflagração mundial. É claro também que a posição brasileira bem que poderia ter-se mantido.

Como acentuado no 1.º capítulo deste trabalho, o pouco que se fez em benefício das exportações só beneficiou, de fato, alguns produtos primários tradicionais.

ções externas e abertura de novos mercados³² pode fazer com que tais produtos voltem às cifras dos anos '40.

5. Máquinas e Equipamentos Industriais

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

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

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

Um bom indicador dessa defasagem é dado pelo quociente dólar por tonelada exportada. O Quadro 17 apresenta algumas comparações entre o Brasil e outros exportadores. Não obstante as muitas limitações que um tal indicador possui, a "ordem de grandeza" dêsses números parece bastante significativa.

Em função disso é que tais exportações algumas vezes se dirigem a mercados europeus e americanos³³, não obstante, em princípio, concentrarem-se quase que exclusivamente na ALALC. Os incentivos financeiros (FINEX e Resolução 71 do B.C.) vêm propiciando condições de concorrência no mercado internacional, o que tem levado à rápida expansão do setor.³⁴ Assim, embora se tratando

³² Vários "novos mercados" ainda pouco explorados por nós podem, de certa forma, "compensar" os possíveis efeitos depressivos de quotas e tarifas em países já muito procurados por outros grandes produtores mundiais. Os países socialistas, por exemplo.

³³ É o caso, por exemplo, das máquinas de fabricação de cigarros e tornos.

³⁴ No caso das máquinas de fabricação de cigarros, por exemplo, 65% dos recursos do "capital de giro" provêm da rede bancária, através da Resolução 71, e do Banco do Brasil, recursos sacados a prazos de até 180 dias. Para 39% dos recursos, obtidos através da "71", os juros *reais*, como já ressaltado, são altamente *negativos* (8% a.a. *sem correção monetária*). Não resta dúvida que se trata de um razoável subsídio.

QUADRO 17

Máquinas-ferramenta (Dados de 1967)

Varição do quociente US\$ p/tonelada (Brasil vis-à-vis outros exportadores)

Pais Importador	Pais Exportador	Quociente US\$ p/tonelada
<i>Argentina</i>	Suíça	7,14
	Bélgica	3,81
	Reino Unido	3,12
	França	2,88
	Dinamarca	2,75
	Itália	2,57
	Brasil	1,20
	MÉDIA	2,53
<i>Chile</i>	Alemanha	3,14
	Brasil	1,55
	MÉDIA	2,51
<i>México</i>	Suíça	6,68
	Alemanha	3,08
	Itália	2,48
	Brasil	1,31
	MÉDIA	2,68
<i>Paraguai</i>	Alemanha	2,61
	Brasil	1,04
<i>Venezuela</i>	Alemanha	2,73
	Itália	1,47
	Brasil	1,14
	MÉDIA	1,80

FONTE DOS DADOS BRUTOS: Brasil: Comércio Exterior do Brasil - SEEF - 1967.

Demais países: World Trade Annual - 1967.

de setores de "retaguarda" tecnológica, a manutenção e ampliação dos incentivos fiscais, cambiais e, especialmente, financeiros, pode ainda acarretar algum crescimento dessas exportações, sustentadas que seriam às custas da demanda de reposição, função da inércia à modernização técnica. A longo prazo, contudo, as perspectivas são

menos otimistas. Torna-se fundamental, então, o imediato esforço no sentido de superar o "gap" tecnológico e caminhar para a fabricação de equipamentos modernos, a fim de que seja possível ir-se pouco a pouco entrando nessa mais promissora área de mercado. Esse esforço de modernização será particularmente difícil para as poucas empresas nacionais do setor, o que demandará provavelmente um tratamento especial por parte do governo. Já para as empresas estrangeiras, os incentivos se inserem na estratégia global sugerida na 2.^a parte dessa seção.

6. *Outros Equipamentos: Produtos Eletrônicos, Implementos Agrícolas, Elevadores, Equipamentos de Construção de Estradas, Veículos, suas Peças, Componentes e Acessórios.*

Contribuem com cerca de 6% da receita cambial gerada pelos manufaturados. Alguns produtos guardam as características de "retaguarda" tecnológica, como é o caso dos eletrônicos, que se aproveitam do mercado de reposição progressivamente reduzido pela revolução do transistor e dos circuitos integrados. Nesse caso as conclusões são similares às do grupo anterior. Os demais produtos são produzidos por firmas multinacionais, dirigindo-se exclusivamente ao mercado da América Latina, mediante acordos de complementação (quer oficiais, ratificados pela ALALC, quer *de fato*, através da política de divisão de mercados imposta pelas matrizes) e reduções tarifárias. O futuro dessas exportações dependerá dos incentivos que sejam oferecidos a tais firmas, especialmente fomentando-se a busca de mercados outros que não a América Latina (vide 2.^a parte).

7. *Outros produtos*

O restante da pauta se compõe de uma variada gama de insumos industriais, equipamentos, máquinas, componentes e alguns bens de consumo duráveis (móveis, brinquedos, eletro-domésticos, etc.). A quase totalidade dessas exportações surgiu recentemente (3 últimos anos), inegavelmente atraídas pela política de incentivos recentemente aperfeiçoada.

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

A resenha acima evidencia as seguintes características básicas das exportações de manufaturados:

1. Custos industriais, em geral, muito acima dos constatados internacionalmente. Disso decorre que as vendas externas, mesmo sendo “subsidiadas” pelos incentivos, muitas vezes se façam a preços inferiores ao custo médio (entre o custo marginal e o médio). Além disso, costumam beneficiar-se das preferências tarifárias da ALALC, bem como da proximidade física desses mercados. Pode-se observar que cerca de 45% do total dessas exportações e quase 100% das vendas de produtos mais “sofisticados” dirigem-se à América Latina. Os altos níveis de custo resultam quase sempre de reduzidas escalas de produção, como já tem sido evidenciado num sem número de trabalhos pertinentes.³⁵
2. A presença das firmas multinacionais é marcante, especialmente nos produtos mais “sofisticados”. Isto faz com que a estratégia de atuação que se adote em relação às mesmas desempenhe papel fundamental no crescimento a mais longos prazos (vide 2.^a parte).
3. Alguns grupos de produtos oferecem perspectivas mais favoráveis que outros. Isto se deve a vantagens de custo resultantes, em geral, da intensividade de utilização de recursos naturais e/ou mão-de-obra.

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

³⁵ Vide, novamente, “A Industrialização Brasileira: Diagnóstico e Perspectivas”, op. cit.

nalmente possuem, às vezes às custas de subsídios, salários médios substancialmente menores.

Como produtos potencialmente mais favoráveis citaríamos os siderúrgicos, tecidos e calçados, máquinas para a indústria de tecidos, para a indústria de madeira, papel e celulose, máquinas-ferramenta, autopeças e máquinas para indústria de alimentos.

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

iii. Análise em nível de empresa

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

Este resumo divide-se nos seguintes tópicos principais:

1. *O conceito de "eficiência" da empresa exportadora: competitividade, "poder", tamanho, tecnologia e diversificação.*
2. *O "tamanho" e a exportação.*
3. *A tecnologia e a exportação.*
4. *A empresa multinacional e a exportação.*

I. O Conceito de Eficiência

Vem-se tornando progressivamente evidente que o sucesso empresarial no mercado internacional, especialmente no caso de manufaturados mais sofisticados, não depende apenas de custos, função quase exclusiva das economias de escala³⁶, mas também muito

³⁶ Que se devem fazer presentes em todas as fases do processamento industrial.

do que chamaremos de “poder” da empresa, que é função do “tamanho”, entendido aqui como a soma de todos os seus ativos, do tipo e qualidade do produto oferecido e, finalmente, do nível tecnológico.

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

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

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

2. O tamanho e a exportação

Estabelece-se inicialmente uma comparação preliminar de “tamanhos” dos estabelecimentos industriais brasileiros com empresas similares de outros países desenvolvidos (E. Unidos e Europa). Utilizando-se dados de 1968, chegou-se ao seguinte resultado (Quadro 18):

QUADRO 18
 Comparação de setores industriais brasileiros (1968) com empresas internacionais (1968)

Setores	BRASIL				EMPRESAS AMERICANAS				EMPRESAS NÃO AMERICANAS			
	Valor da produção US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas	Número de estabelecimentos	Três maiores empresas	Vendas US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas	Três maiores empresas	Vendas US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas	Três maiores empresas	Vendas US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas
Materiais não-metálicos	0.7	147.0	4 318	Owen-Illinois (Toledo, Ohio)	1.2	61.4	Asoc. Portland Cement Manufacturers (Inglaterra)	0.3	23.9		0.3	23.9
Metalúrgica	1.7	233.5	1 971	Del Monte (San Francisco)	0.6	33.0	Saint-Gobain (França)	0.8	100.0		0.8	100.0
Mecânica	0.7	103.6	1 197	Armstrong Cork (Lancaster)	4.5	26.3	Ube Industries (Japão)	0.4	18.9		0.4	18.9
Material elétrico	0.9	114.8	966	US Steel (N. York)	2.9	201.0	British Steel (Inglaterra)	2.4	254.0		2.4	254.0
Material de transporte	1.4	150.6	692	Bethlehem Steel (Bethlehem)	2.5	131.0	August Thyssen-Hütte (Alemanha)	1.8	88.4		1.8	88.4
Papel	0.4	54.1	524	International Harvester (Chicago)	1.7	106.2	Kawata Iron & Steel (Japão)	1.4	59.0		1.4	59.0
Borracha	0.3	29.4	333	Caterpillar Tractor (Peoria, Ill)	1.5	61.6	Brown, Boveri (Suíça)	0.9	88.1		0.9	88.1
Química	1.9	104.3	1 479	TR (Cleveland)	1.4	86.8	SKF (Suécia)	0.7	62.9		0.7	62.9
				FMC (San José, Calif.)	3.4	490.0	Schneider (França)	0.6	54.4		0.6	54.4
				General Electric (N. York)			Philips Gloelampenfabrieken (Holanda)	2.7	205.0		2.7	205.0
				Intern. Business Machines (N. York)	6.9	242.0	Hitachi (Japão)	2.3	154.2		2.3	154.2
				Intern. Tel. & Tel. (N. York)	4.1	263.0	General Electric (Inglaterra)	2.2	233.0		2.2	233.0
				General Motors (Detroit)	22.3	767.2	Volkswagenwerk (Alemanha)	2.9	145.4		2.9	145.4
				Ford Motor (Dearborn, Mich.)	14.1	415.0	British Leyland Motor (Inglaterra)	2.2	188.2		2.2	188.2
				Chrysler (Detroit)	7.4	231.1	Fiat (Itália)	2.1	158.4		2.1	158.4
				International Paper (N. York)	1.6	53.7	Reed Paper Group (Inglaterra)	0.7	53.5		0.7	53.5
				US Plywood Champion Papers (N. York)	1.3	38.7	Rowater Paper (Inglaterra)	0.5	29.5		0.5	29.5
				Weyerhaeuser (Tacoma, Wash.)	1.0	37.6	MacMillan Wood (Canadá)	0.6	30.0		0.6	30.0
				Goodyear Tire & Rubber (Ohio)	2.9	119.7	Dunlop (Inglaterra)	1.1	102.5		1.1	102.5
				Firestone Tire & Rubber (Ohio)	2.1	102.4	Pirelli (Itália)	0.9	69.3		0.9	69.3
				Unroyal (N. York)	1.4	67.6	Michelin (França)	0.9	68.0		0.9	68.0
				Dupont (E.I.) de Nemours (Wilmington, Del.)	3.5	114.1	ICI (Imperial Chemical Ind.) (Inglaterra)	3.0	187.0		3.0	187.0
				Union Carbide (N. York)	2.7	100.4	BASF (Badische Anilin & Soda Fabrik) (Alemanha)	1.4	71.7		1.4	71.7
				Procter & Gamble (Cincinnati)	2.5	42.1	Solvay (Bélgica)	0.7	39.5		0.7	39.5

(Continua)

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

(Conclusão)

Setores	BRASIL			EMPRESAS AMERICANAS			EMPRESAS NÃO AMERICANAS		
	Valor da produção US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas	Número de estabelecimentos	Três maiores empresas	Vendas US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas	Três maiores empresas	Vendas US\$ mil milhões	Emprego mil pessoas
Farmacêutica	0.4	35.8	313	Bristol-Myers (N. York) Warner-Lambert Pharmaceutical (N.J.) Johnson & Johnson (N.J.) Celanese (N. York) Owens-Corning Fiberglass (Toledo, Ohio) Bemis (Minnesota) Burlington Industries (Greenboro, N. C.) Stevens (J.P.) (N. York) Indian Mead (N. York)	0.8	20.0	Hoffman-la Roche (Suíça) Farwerke Hoechst (Alemanha) CIBA (Suíça) Toyo Rayon (Japão) Alumise (Suíça-Alumínio) (Suíça) Mitsubishi Rayon (Japão)	0.7	24.0
Plásticos	0.2	30.3	394	Swift (Chicago) National Dairy Products (N. York) Armour (Chicago) Coca-Cola (N. York) Pepsico (N. York)	1.3	38.7	Courtaulds (Inglaterra) Toyobo (Japão) Costs Patons (Inglaterra) Nestlé (Suíça) Asst. British Foods (Inglaterra) Unigate (Inglaterra) Distillers (Inglaterra) Distillers Corp.-Seagrams (Canada) Bass Charrington (Inglaterra)	0.6	91.1
Têxtil	1.8	308.3	2 003	Reynolds (R.J.) Tobacco (Vinton-Salen)	0.4	18.5	Imperial Tobacco Group (Inglaterra)	0.4	30.7
Alimentos	2.9	240.0	8 781	American Tobacco (N. York) Philip Morris (N. York)	0.3	13.0	British-American Tobacco (Inglaterra)	0.4	27.8
Bebidas	0.3	48.5	1 582	Philip Morris (N. York)	0.7	10.5	British-American Tobacco (Inglaterra)	0.5	23.8
Tabaco	0.2	16.6	374	Philip Morris (N. York)	0.7	20.0	Imperial Tobacco Group (Inglaterra)	0.7	9.3

FONTE: Para Brasil: IBGE: "Produção Industrial 1968", para Estados Unidos: "The Fortune Directory of the 500 Largest Industrial Corporations", 18 Maio 1969; Para os outros países: "The Fortune Directory - The 200 Largest Industrials", 15 Agosto 1969.

Observa-se que, com exceção dos Setores de Alimentos e Têxtil, *em todos os demais existe pelo menos uma empresa americana e uma não americana que individualmente possuem um volume de vendas superior ao conjunto de todas as firmas brasileiras do setor.* Ou seja, quando uma empresa brasileira se lança ao mercado de exportação, compete com empresas que têm um volume de vendas maior que o conjunto de *todas as firmas* brasileiras do setor a que pertence a exportadora. Que isto ocorra com empresas americanas não é tão surpreendente (pelo menos quatro firmas americanas têm, cada uma delas, um valor da produção superior ao *conjunto da indústria brasileira*). O que parece mais digno de nota é que uma firma siderúrgica japonesa, país importador da quase totalidade de suas necessidades de minério de ferro, tenha um volume de vendas da mesma ordem de grandeza de *todo o setor metalúrgico brasileiro*. Uma firma como a Brown Boveri, pertencente a um país com uma população da ordem de cinco milhões, tem, por outro lado, um valor de produção 30% maior que todo o setor mecânico brasileiro. A firma sueca SKF (rolamentos), num país de 8 milhões de habitantes, com um emprego correspondente a 2/3 do setor mecânico brasileiro, produz mais que todas as empresas brasileiras do setor. A Philips holandesa chega a produzir quase três vezes mais que todo o setor de material elétrico do Brasil. Esses dados se demonstram, por um lado, que a competição internacional nos setores sofisticados parece quase insuportável para o Brasil, por outro lado evidenciam o surgimento de empresas de tamanho compatível com o mercado internacional, *em países de reduzido mercado doméstico* (Suécia, Suíça, Holanda, Bélgica, etc.), sempre que seja adotada uma *decidida e sustentada política de especialização setorial*. Este resultado vem de confirmar a conclusão básica das pesquisas, qual seja, a necessidade da especialização do Brasil (no âmbito das exportações).

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

QUADRO 19

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

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

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

2. Para o capital investido nas empresas internacionais americanas: "The Fortune Directory of the 500 largest Industrial Corporations" 15 Maio 1969. Elaborado CEPAL.

NOTAS: NT — Número de filiais no Brasil.

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

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

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

INMG — Capital investido nas NMG filiais brasileiras.

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

sas filiais³⁷ em contraste com a organização internacional a que pertencem (Quadro 19).

No conjunto dos setores, observa-se que a inversão total efetuada nas filiais brasileiras representa 0,45% da inversão total das firmas

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

internacionais. Ou seja, a filial brasileira representa menos de *meio por cento* da firma internacional. O setor de mais alta relação é o de borracha, com 2,7% e o de mais baixa o de Editorial e Gráfica, com 0,01%. A relação é algo maior para outros países que não os E. Unidos. No caso da Inglaterra, teríamos 0,55%, 0,67% para Itália, 1,06% para França, 1,08% para Suíça, 1,24% para Japão, 2,31% para Canadá, 2,62% para Alemanha e 11,59% para Bélgica.

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

Uma comparação interessante diz respeito ao "tamanho" das empresas nacionais com as filiais estrangeiras aqui estabelecidas. Essa comparação é feita em termos de pessoas ocupadas, conforme indica o Quadro 20.

Observa-se que no caso das nacionais, 6,1% possuem mais de 1 000 pessoas empregadas, enquanto nas internacionais essa porcentagem passa a 23,7%. Somente 0,3% das nacionais têm mais de 5 000 empregados, enquanto que nas internacionais isso ocorre com 3,9% das firmas. No outro extremo da escala, observa-se que 21,5% das nacionais empregam menos de 50 pessoas, ao passo que nas internacionais essa porcentagem é de 6,1%.

Restaria, finalmente, analisar a participação das diversas empresas na atividade exportadora, *segundo seu tamanho*. Foram elas divididas em três "faixas" de exportações: até US\$ 12.000 anuais,

QUADRO 20

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

PESSOAS OCUPADAS (n.º)	Empresas nacionais (%)	Empresas internacionais (%)	Total (%)
— 20	4,0	2,2	3,8
20 — 50	17,5	3,9	16,1
50 — 100	22,8	9,5	21,5
100 — 250	26,1	19,8	25,5
250 — 500	16,1	20,2	16,5
500 — 1 000	7,4	20,7	8,7
1 000 — 5 000	5,8	19,8	7,1
5 000	0,3	3,9	0,7

FONTE: Cadastro BANAS; Cadastro FIERCE; Elaboração: CEPAL.

entre US\$ 12.000 e US\$ 200.000 e mais de US\$ 200.000. A estratificação de tamanho é feita em termos de pessoas empregadas. Assim, para cada "faixa" de valor exportado e de tamanho encontrou-se a participação do número de empresas incluídas nestas especificações, em relação ao número total de empresas exportadoras, bem como as respectivas participações em termos de valor da produção (Quadro 21).

Na faixa mais relevante de exportações (acima de US\$ 200 000 anuais) encontramos 64,5% das empresas exportadoras com mais de 1 000 pessoas empregadas. Participam elas com 95,2% do emprego total. Nessa faixa não exportam empresas com menos de 100 empregados. Observa-se que a participação das "menores" aumenta ligeiramente na faixa de US\$ 12 000 a US\$ 200 000 anuais, quando as "maiores" (mais de 1 000 empregos) participam com apenas 27,7%. Exportando menos de US\$ 12 000 anuais só encontramos firmas com menos de 5 000 empregados (na faixa de mais de US\$ 200 000 estas respondem por 22,6% do total e empregam 70,1%). É essa, contudo, a única faixa onde exportam empresas com menos de 20 operários.

QUADRO 21

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

N.º DE PESSOAS EMPREGADAS	< US\$ 12 000		≥ US\$ 12 000 < US\$ 200 000		≥ US\$ 200 000	
	Ni/ΣNi	Pi/ΣPi	Pi/ΣNi	Pi/ΣPi	Ni/ΣNi	Pi/ΣPi
20	1.4	0.0	—	—	—	—
≥ 20 e < 50	11.7	0.9	—	—	—	—
≥ 50 e < 100	13.1	2.0	5.0	0.4	—	—
≥ 100 e < 250	25.5	9.5	26.7	4.7	3.2	0.2
≥ 250 e < 500	23.5	17.3	20.8	8.0	19.4	2.2
≥ 500 e < 1 000	10.3	14.6	19.8	15.4	12.9	2.4
≥ 1 000 e < 5 000	14.5	55.7	26.7	58.7	41.9	25.1
≥ 5 000	—	—	1.0	12.8	22.6	70.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

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

Resumindo as diversas comparações, podemos afirmar que:

1. As empresas nacionais são em geral "menores" que as filiais internacionais, que, por sua vez, representam em média 0,5% do capital investido pelo grupo internacional a que pertencem.
2. As grandes empresas multinacionais, que são ao mesmo tempo grandes vendedoras no mercado internacional (em alguns casos a êle destinando a maior parcela da produção), têm dimensões comparáveis aos setores industriais brasileiros respectivos. Isto significa que quando uma firma mecânica brasileira se lança no mercado externo, enfrenta a concorrência de outras que produzem mais do dobro do que as 1 197 empresas nacionais do setor *mecânico*.

3. Constatou-se ainda que no âmbito das atuais empresas exportadoras (1969), a distribuição do tamanho confirma a importância desse fator no sucesso das vendas externas. É clara a tendência para a concentração das exportações nas grandes empresas, à proporção que aumentam o valor exportado anual. Essa conclusão, contudo, será analisada mais detalhadamente no item seguinte.
4. Essas observações evidenciam a grande vantagem, *a priori*, das filiais internacionais aqui estabelecidas, qual seja a de poderem atuar, no âmbito do mercado externo, como parte integrante do grupo a que pertencem, utilizando-se de um sem número de benefícios, tais como: rede de comercialização já estabelecida (em geral, eficiente), marcas conhecidas, financiamentos e assistência técnica (ao importador), promoção dos produtos do grupo, etc.
5. As empresas nacionais restaria a alternativa da especialização em alguns setores e nêles investir em grande escala, procurando com êsse procedimento evitar o "esmagamento" a que seriam submetidas na maior parte dos setores industriais.

3. *Absorção de Tecnologia e Exportação*

Este item tem por finalidade analisar as implicações recíprocas entre desenvolvimento tecnológico e exportação de manufaturados. Dado que a tecnologia empregada pela indústria brasileira provém, basicamente, dos países desenvolvidos, procurar-se-á aprofundar o estudo da importação de tecnologia e suas implicações sobre a capacidade das empresas de competir no mercado internacional de manufaturas.

O Brasil pode ser considerado um típico comprador de tecnologia no mercado internacional. Essa constatação decorre da comparação feita no Quadro 22, entre a estrutura da demanda internacional e da demanda brasileira.

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

QUADRO 22

Absorção de tecnologia

PAÍSES	ESTRUTURA MUNDIAL DA DEMANDA (%)		ESTRUTURA DA DEMANDA BRASILEIRA		
	1964	1965	66	67	68
Estados Unidos	57.0	57.0	51.1	49.1	46.5
Inglaterra	12.0	0.5	1.4	3.4	2.2
Alemanha Ocidental	6.0	23.5	20.6	13.6	13.7
França	5.0	5.3	9.2	9.5	6.9
Outros países da Europa Ocidental	18.0	12.2	12.2	14.9	21.0
Japão	1.0	0.3	1.1	2.5	3.0
Outros	1.0	1.2	4.4	7.0	6.7
TOTAL	100	100	100	100	100

FONTE: Estrutura Mundial: "La transmisión de conocimiento tecnológico a los países en desarrollo" C. H. G. Oldham, C. Freeman e E. Turkcan. Estrutura Brasileira: Banco Central.

Feita essa comparação inicial, torna-se útil verificar:

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

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

QUADRO 23

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

ANOS	GASTO EM TECNOLOGIA/PIB		GASTO EM TECNOLOGIA/P. INDUST.	
	Japão	Brasil	Japão	Brasil
1960	0,24	0,21	1,00	0,73
61	0,24	0,22	0,90	0,75
62	0,21	0,14	0,80	0,47
65	0,22	0,17	0,90	0,63
66	—	0,18	—	0,62
67	—	0,24	—	0,83
68	—	0,25	—	0,80

FONTE: Mesma fonte do Quadro 22 para o Japão. Brasil: Banco Central (Importação de Tecnologia). FGV (PIB e P. Industrial)

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

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

Observam-se grandes discrepâncias nos setores de Metalurgia e Mecânica. No primeiro, destinamos 18,5% de nossos contratos, enquanto Japão destinava apenas 8%. Em compensação, no segundo tínhamos 12,1% dos contratos, enquanto Japão detinha a elevada participação de 35%. Observa-se claramente uma concentração, no Japão, nos setores de Mecânica, Máquinas Elétricas e Química;

Distribuição setorial dos contratos de importação de tecnologia nas indústrias do Brasil e Japão

(%)

SETORES	Brasil	Japão
Mínerais não-metálicos	4,6	2,0
Metalurgia	18,5	8,0
Mecânica	12,1	35,0
Máquinas Elétricas	11,6	19,3
Material de Transporte	10,7	3,5
Papel	1,3	1,1
Química	20,0	20,5
Têxtil	6,5	3,9
Outras	14,7	6,7
TOTAL	100	100

FONTE: Brasil: Setor Indústria do IPEA. Japão: "Oficina de Ciência e Tecnologia de Japón": "Informe Anual sobre Introdução de Tecnologias Estrangeiras". Elaboração da CEPAL.

os três são responsáveis por quase 75% dos contratos de importação. No Brasil a dispersão é maior, participando também intensivamente o Material de Transporte, a Metalurgia e outros. Vejamos agora essas mesmas participações quando ponderadas pelas participações dos diversos setores no valor agregado industrial. É o que nos esclarece o Quadro 25.

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

Se se analisar melhor os fatos ligados ao crescimento industrial de Japão e Brasil essas diferenças são facilmente explicáveis. De um lado, teríamos Japão com segura orientação da incorporação de tecnologia na área de bens de capital, principalmente, como consequência de uma política de eficiência industrial visando à exportação.

Para o Japão, a tecnologia é usada *intensivamente em setores selecionados*, como caminho de obtenção de poder de competição internacional. Isto explica a intensividade nos setores de mecânica

QUADRO 25

Coefficiente de intensidade de tecnologia importada

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

SETORES	Brasil	Japão
Minerais não-metálicos	0,94	0,42
Metalurgia	1,70	0,55
Mecânica	2,75	3,76
Maquinaria Elétrica	1,97	1,99
Material de Transporte	1,16	0,37
Papel	0,54	0,30
Química	1,65	1,80
Têxtil	0,60	0,49
Outros	0,37	0,23
TOTAL	1,00	1,00

FONTE: Quadro 16, Produção Industrial 1966 (IBGE) e "The Growth of World Industry", Edição de 1967; ONU. Elaboração da CEPAL.

(3,76), máquinas elétricas (1,99) e química (1,80). Já a experiência brasileira até agora evidencia que importamos tecnologia mais como função da *demanda interna* de bens de consumo duráveis, insumos e bens de capital, conseqüência da estrutura industrial abrangente, derivada do processo de substituição das importações. Em quase todos os setores as relações do Quadro 25 são superiores no Brasil. Assim, embora nos comportemos de maneira aproximadamente semelhante à do Japão e outros países, no que diz respeito ao "quantum" importado de tecnologia, a qualidade desse "know-how", bem como a orientação dessa compra, em termos de política econômica, assim como de seus efeitos sobre o poder de competição industrial, tudo, no fundo, resulta em efeitos bem distintos. Essa afirmação é confirmada pela desproporção acentuada entre o *desenvolvimento tecnológico próprio* no Brasil e no Japão. Estima-se que, no caso

do Japão, cada dólar gasto na importação de tecnologia industrial tem como contrapartida 4 dólares destinados ao desenvolvimento técnico doméstico. No Brasil, em contraste, calcula-se, na melhor das hipóteses, de 1 a 0,8 dólares.³⁸

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

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

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

Outra conclusão anteriormente adiantada foi a de que concentrávamos nossas reduzidas exportações de manufaturados mais "s sofisticados" (tecnologia mais refinada) na área da ALALC, em conseqüência das facilidades tarifárias e da orientação das empresas estrangeiras. Essa afirmação pode ser aceita agora com maior riqueza factual, após a observação dos dados do Quadro 26. É importante lembrar, contudo, que tais vendas externas constituem menos de 24% das exportações de manufaturados. (Quadro 26).

³⁸ "La Transmisión de conocimientos tecnológicos a los países en desarrollo, con especial referencia a los convenios sobre licencias y metodos tecnicos" UNCTAD, op. cit.; Plano Trienal de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, Brasil; Setor Indústria do IPEA, Min. Planej.; Brasil.

Exportação das empresas que importam tecnologia

CLASSES NBM	5	6	7	8	Total
<i>Número de empresas</i>					
Assistência Técnica	137	205	183	41	566
Exportação	46	92	72	14	224
<i>Quantidades exportadas</i>					
< US\$ 100.000	37	63	38	12	150
> US\$ 100.000	9	29	34	2	74
<i>Destino das exportações</i>					
<i>Número de empresas</i>					
ALALC	33	70	53	13	169
Resto do mundo	13	22	19	1	55
<i>Volume — US\$ 1.000</i>					
ALALC	2 538	18 711	39 891	848	61 987
Resto do mundo	1 275	3 018	16 129	63	20 486
Total	3 813	21 729	56 020	911	82 473
<i>Volumes — %</i>					
ALALC	66,6	86,1	71,2	93,0	75,2
	(4,4)	(30,2)	(64,3)	(1,4)	(100,0)
Resto do mundo	33,4	13,9	28,8	7,0	24,8
	(6,2)	(14,7)	(78,7)	(0,4)	(100,0)
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	(4,6)	(26,4)	(67,9)	(1,1)	(100,0)

FONTE: Registro firmas exportadoras CACEX.

Registro firmas importadoras de tecnologia, Banco Central.

Elaborado CEPAL.

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

Como, adicionalmente, tais firmas, na sua quase totalidade, atendem em maior proporção ao mercado doméstico, podemos concluir que o efeito do desenvolvimento técnico brasileiro em termos de

expansão das exportações, ou aumento do poder de competição da empresa nacional, não se fez sentir até agora, em grande parte consequência da própria mecânica do crescimento industrial.

4. *Empresas Internacionais e Exportação de Manufaturados*

Adiantou-se anteriormente que as filiais estrangeiras aqui estabelecidas, por várias razões já detalhadas, desempenhariam um importante papel no comércio exportador. De fato, seriam elas as que reuniriam as maiores potencialidades, não obstante algumas restrições apontadas. Este item busca evidência da participação atual efetiva dessas empresas na exportação, bem como elementos que norteiem uma adequada política governamental de incentivo à maior participação.

i. *Participação atual*

Verifica-se que a proporção das empresas internacionais que exportam é *sensivelmente maior* que as nacionais. Em 1967, uma em cada quatro exercia alguma atividade exportadora; em 1969, essa relação subiu para uma em cada três. Por outro lado, o número total das firmas *nacionais* que exportavam era da ordem de 1 000 em 1967, passando a 1 600 em 1969; apesar de não existir um cadastro atualizado dessas empresas, tem-se absoluta certeza de que o número total é superior a 20 000. Assim, na melhor das hipóteses, uma, em cada 20 *nacionais*, teria atividade exportadora.

No que se refere à origem das filiais, é possível assinalar que as provenientes do Canadá e Holanda seriam as que manifestariam maior disposição para exportar. Em 1969, mais da metade dessas firmas tinham atividades nessa linha. Logo em seguida, viriam Estados Unidos e Japão, este último aumentando sensivelmente a proporção de suas filiais brasileiras exportadoras. As que menos participam (1 em cada 4, em 1969) seriam as da Suécia, Suíça, Inglaterra, Bélgica e Itália. Surgiria agora a indagação: que proporção do *valor* das exportações de manufaturas se deve a tais empresas?

O Quadro 27 esclarece a questão.

QUADRO 27

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

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

FONTE: CACEX e Cadastro do Banco Central. Elaboração da CEPAL.

O aumento da participação é sensível, aumento este verificado em *tódas* as classes. Se excluíssemos as siderúrgicas (governamentais) a participação seria majoritária, não obstante constituírem elas um pequeno grupo de nossa oferta industrial global. Nota-se especialmente a ampla e crescente participação nas exportações da classe 6 (máquinas e veículos), a que mais caracteriza a “evolução” tecnológica de nossa pauta.

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

ii. *Coefficiente de Intensidade de Tecnologia das Firmas Exportadoras Filiais Internacionais*

Dividiu-se o total de exportações manufatureiras em 4 grupos, segundo a participação das empresas internacionais (E.I.). Em seguida

calculou-se, para cada grupo, a participação da importação de tecnologia e da exportação. Dividindo-se as duas relações, chega-se a um quociente a que se denomina Intensidade de Tecnologia Importada. Este o esquema de construção do Quadro 28.

QUADRO 28

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

Participação das Empresas Internacionais (E. I.)	Participação na Importação de Tecnologia ¹ (%)	Participação na Exportação ² (%)	Intensidade de Tecnologia Importada ³ (I. T. I.)
Grupo I: E. I. > 75%	30,4	28,3	1,1
Grupo II: entre 50% e 70%	28,0	10,4	2,7
Grupo III: entre 25% e 50%	29,0	34,2	0,6
Grupo IV: menos de 25%	20,7	27,2	0,8
TOTAL:	100,0	100,0	1,0
Grupo I + II (≥50%)	58,4	38,6	1,5
Grupo III + IV (<50%)	41,6	61,4	0,7

1 Porcentagem do total dos contratos de importação de tecnologia.

2 Quadro 25.

3 Relação 1 ÷ 2.

Observa-se que o coeficiente de I.T.I. é superior a 1 nos grupos de maior participação das E.I. Assim, nos produtos em que as E.I. constituem mais de 50% das firmas exportadoras, essa relação é de 1,5, ao passo que no grupo < 50%, esta cai para 0,7, a menos da metade, portanto. É incontestável que as E.I. são as que mais assimilam tecnologia, dela se aproveitando em benefício das exportações.

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

iii. Destino das Exportações

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

QUADRO 29

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

CLASSES	EMPRESAS NACIONAIS		EMPRESAS INTERNACIONAIS		TOTAL	
	ALALC (%)	Resto do Mundo (%)	ALALC (%)	Resto do Mundo (%)	ALALC (%)	Resto do Mundo (%)
5	13,8	86,2	35,8	64,2	18,1	81,9
6	83,6	16,4	84,7	15,3	84,5	15,5
7	76,6	23,4	57,3	42,7	70,0	30,0
8	35,9	64,1	67,2	32,8	42,0	58,0
Total	57,5	42,5	70,5	29,5	63,2	36,8

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

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

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

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

- *Antibióticos*, especialmente aqueles baseados em culturas de microorganismos que aqui se desenvolvem em melhores condições naturais (tetraciclina)
- *Equipamentos agrícolas*
- *Equipamentos para indústrias florestais* (madeiras, papel e celulose, etc.), que beneficiariam não só as exportações

própriamente ditas como a própria *competitividade* de nossa indústria florestal, outra potencial exportadora

- *Equipamentos para indústria de alimentos*, especialmente no processamento de alimentos tropicais
- *Máquinas-ferramenta*
- *Peças e acessórios de veículos*

Outros ramos industriais poderiam ser ainda incluídos, desde que houvesse indícios de vantagens de custo.