

TEXTO PARA DISCUSSÃO

N° 138

**Especificidades
do padrão de
comércio Brasil-
União Européia e
Brasil-Estados
Unidos**

**Ricardo A.
Markwald e João
Bosco M.
Machado**

**Novembro de
1998**

Especificidades do padrão de comércio Brasil-União Européia e Brasil-Estados Unidos

Ricardo A. Markwald *

João Bosco M. Machado **

Novembro de 1998

* Diretor Geral da FUNCEX.

** Consultor da FUNCEX e professor do Instituto de Economia da UFRJ.

SUMÁRIO

SUMÁRIO EXECUTIVO	I
<i>Material de Transporte - Aeronaves</i>	<i>v</i>
<i>Autopeças</i>	<i>vi</i>
<i>Metalurgia de Não-Ferrosos</i>	<i>vii</i>
<i>Siderurgia</i>	<i>vii</i>
<i>Calçados</i>	<i>viii</i>
1. INTRODUÇÃO	1
2. PADRÕES DIFERENCIADOS NOS FLUXOS DE EXPORTAÇÃO BRASIL-UE E BRASIL-EUA	2
3. COMPARAÇÃO ENTRE AS PAUTAS DE EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS BRASILEIROS PARA A UE E OS EUA	8
4. DEMANDA DE IMPORTAÇÃO, ESTRUTURAS DE PROTEÇÃO E CONCESSÃO DE PREFERÊNCIAS NOS MERCADOS DA UE E DOS EUA	13
5. AS EMPRESAS MULTINACIONAIS E AS EXPORTAÇÕES PARA O MERCADO DOS EUA E DA UNIÃO EUROPEIA	20
5.1 <i>Colocando o problema</i>	<i>20</i>
5.2 <i>A participação da empresa multinacional nas exportações brasileiras</i>	<i>20</i>
5.3 <i>As exportações das empresas multinacionais estabelecidas no Brasil, segundo os distintos mercados de destino</i>	<i>22</i>
6. A ABORDAGEM SETORIAL: ENTREVISTAS E ESTUDOS DE CASOS	27
6.1 <i>Metodologia</i>	<i>27</i>
6.2 <i>Setor: material de transporte - aeronaves</i>	<i>27</i>
6.3 <i>Setor: autopeças</i>	<i>28</i>
6.4 <i>Setor: metalurgia de não-ferrosos</i>	<i>31</i>
6.5 <i>Setor: siderurgia</i>	<i>34</i>
6.6 <i>Setor: calçados</i>	<i>37</i>
7. CONCLUSÕES	38
BIBLIOGRAFIA	40
APÊNDICE ESTATÍSTICO	I
APÊNDICE METODOLÓGICO	I
INTRODUÇÃO	II
<i>Classificação segundo setores</i>	<i>ii</i>
<i>Classificação segundo a intensidade tecnológica</i>	<i>iv</i>
<i>Classificação segundo o dinamismo do comércio mundial</i>	<i>iv</i>
<i>Classificação dos produtos industrializados segundo intensidade tecnológica</i>	<i>v</i>

Sumário Executivo

Diversos estudos demonstram a existência de diferenças significativas na estrutura das exportações brasileiras voltadas para os países de UE, relativamente a outros mercados como, por exemplo, o Mercosul, os países da ALADI e, inclusive, os EUA. Nesses mercados, o padrão das exportações brasileiras é mais intensivo em produtos manufaturados, enquanto as vendas externas para o mercado da UE apresentam um padrão mais tradicional, concentrado em um grupo bastante reduzido de produtos primários ou de produtos semimanufaturados estreitamente associados à base de recursos naturais do País.

Além do baixo grau de sofisticação tecnológica, as exportações para a UE apresentam, também, reduzido dinamismo. A rigor, as vendas brasileiras para o mercado comunitário são fortemente influenciadas por oscilações nos preços internacionais de um número reduzido *commodities*, notadamente o complexo soja, o café, os minérios de ferro, o fumo, o suco de laranja e a celulose. É esse o principal fator a explicar a expansão ou contração das vendas brasileiras no mercado da UE. Destaque-se, ainda, que os mecanismos de graduação introduzidos no SGP (Sistema Geral de Preferências) comunitário, em meados da presente década, vêm promovendo rápida erosão das preferências concedidas às exportações brasileiras em diversos setores e/ou produtos. O quadro, portanto, não é promissor em termos de uma expansão sustentada das exportações brasileiras para esse mercado.

A proximidade geográfica, a concessão de preferências comerciais recíprocas, a existência de mecanismos de financiamento específicos - como o CCR (Comitê de Créditos Recíprocos) - ou, inclusive, uma melhor adaptação dos produtos brasileiros às exigências de mercados de países de menor desenvolvimento relativo, poderiam explicar, a priori, o viés das exportações brasileiras de produtos manufaturados para o Mercosul ou os demais países da ALADI. Esses mesmos fatores, contudo, não prevalecem no caso do comércio de exportação para os EUA, tornando menos óbvia a explicação para a existência de um padrão de comércio tão diferente daquele que caracteriza os fluxos de exportação para o mercado europeu.

Com o objetivo de comparar as pautas de exportação Brasil-UE e Brasil-EUA, selecionou-se um conjunto relevante de linhas tarifárias que melhor explicitasse as dificuldades de penetração das vendas brasileiras de produtos manufaturados no mercado comunitário, relativamente ao mercado norte-americano.

Foram identificados, segundo metodologia descrita no estudo, um conjunto de 164 produtos industrializados (6 dígitos-SH), cuja exportação rende perto de US\$ 4,0 bilhões a mais no mercado dos EUA do que no mercado da UE. Mais de 70% desse diferencial é explicado pelas

vendas externas de 80 produtos, cuja produção concentra-se em apenas cinco setores exportadores: calçados, siderurgia, peças e outros veículos, equipamentos eletrônicos e máquinas e tratores. Adicionalmente, os produtos selecionados parecem explicar adequadamente o maior conteúdo tecnológico e o maior dinamismo presente nas exportações brasileiras para o mercado norte-americano, relativamente ao mercado da UE.

A amostra selecionada forneceu um ponto de partida adequado para a investigação dos fatores capazes de explicar as diferenças no padrão da exportação brasileira de produtos industrializados para os EUA e a UE. Ela constitui o foco da análise que se segue.

O exame da demanda de importação dos produtos previamente selecionados, bem como a análise das estruturas de proteção e de concessão de preferências tarifárias em vigor nos mercados da UE e dos EUA são possíveis fatores capazes de explicar a penetração diferenciada das exportações brasileiras nesses mercados. Para cada uma das variáveis selecionadas, destacam-se as seguintes observações:

Tamanho do mercado importador.

O mercado americano para os produtos selecionados atingiu US\$ 148 bilhões em 1994, enquanto o mercado da UE (15) teria sido, de US\$ 90 bilhões, em 1994, o que corresponde a 61% do tamanho do mercado americano, nesse mesmo ano. Destaque-se, ainda, que as principais diferenças de tamanho entre os mercados de importação da UE e dos EUA ocorrem nos setores de equipamentos eletrônicos, calçados, indústrias diversas, siderurgia, refino de petróleo, borracha e peças e outros veículos. São esses, precisamente, os setores onde o valor absoluto das exportações de industrializados brasileiros para o mercado dos EUA apresenta-se significativamente mais elevado comparativamente ao mercado comunitário.

Taxa de expansão do mercado de importação.

No período 1990/1994 o mercado de importação dos EUA, para os 164 produtos selecionados, expandiu-se a uma taxa de 9,2% ao ano, enquanto o mercado da UE cresceu a um ritmo muitíssimo inferior de apenas 0,2% ao ano. Diferenciais de crescimento dessa magnitude, sempre favoráveis ao mercado americano, ocorrem na maioria dos setores relevantes para o Brasil (siderurgia, peças e outros veículos, equipamentos eletrônicos, máquinas e tratores) com exceção de calçados, material elétrico e borracha.

Participação do Brasil.

A participação brasileira no mercado agregado dos 164 produtos selecionados é cerca de três vezes mais elevada nos EUA que na UE. De fato, nos EUA essa participação oscilou em torno de 3,1%, em média, no triênio 1992/94, enquanto que na UE ela alcançou, em média, 1,1% no mesmo período. Caso o *market-share* do Brasil fosse análogo (em torno de 3%) em ambos os mercados, a exportação agregada dos 164 produtos selecionados teria atingido US\$ 2,7 bilhões/ano no mercado da UE, no período 1994/96, ao invés de US\$ 1,1bilhão/ano.

Tarifa NMF, restrições não-tarifárias e preferências.

O poder explicativo desses três fatores parece reduzido. As tarifas são ligeiramente mais elevadas na UE, mas, em compensação, o SGP comunitário é mais abrangente que o americano e as restrições não tarifárias são menores na UE relativamente àquelas que prevalecem no mercado dos EUA.

O exame agregado sugere que o mercado de importação americano não é apenas significativamente maior que o mercado comunitário, mas que ele vem crescendo, também, a taxas muito superiores às registradas no mercado da UE. A discrepância no tamanho dos mercados explica, portanto, parcialmente, o diferencial de US\$ 4,0 bilhões favorável ao mercado americano. Esse diferencial cairia para US\$ 2,3 bilhões caso o *market-share* do Brasil fosse o mesmo em ambos os mercados, para o agregado dos 164 produtos selecionados. O diferencial remanescente não pode, no entanto, ser explicado em virtude de condições diferenciadas de acesso a um e outro mercado. As tarifas NMF, as restrições não tarifárias e as preferências outorgadas a terceiros países carecem, de fato, de poder explicativo suficiente.

As observações extraídas de um estudo recente do IRELA contribuem para destacar a especificidade setorial na explicação das dificuldades para a penetração dos produtos latino-americanos no mercado da UE. A incapacidade para explorar nichos de mercado com maior valor agregado é o fator que prevalece no caso dos calçados; a opacidade das normas e práticas que orientam a política industrial da UE é decisiva no caso dos produtos siderúrgicos; e as estratégias das empresas multinacionais é apontada como o principal determinante da exportação do setor de peças e veículos. A maioria dessas observações seria confirmada nas entrevistas realizadas no âmbito deste estudo.

Investigou-se, em seguida, o padrão de inserção das empresas multinacionais – norte-americanas e europeias estabelecidas no Brasil –, no comércio internacional, segundo os distintos mercados de destino das exportações.

Com base no levantamento do valor das exportações realizadas por um grupo de 113 empresas, segundo os distintos mercados de destino, procurou-se testar as seguintes hipóteses:

- (i) as empresas multinacionais estabelecidas no Brasil apresentam um padrão de comportamento tal que sua inserção no comércio internacional privilegia como mercado de destino das exportações os países ou as regiões de origem de seu capital;
- (ii) é possível constatar, por parte das empresas europeias, menor propensão a exportar se comparada com o desempenho das empresas norte-americanas?

Caso as duas hipóteses testadas oferecessem, nesta ordem, respostas positivas, seria possível explicar com base no comportamento das empresas multinacionais aqui estabelecidas, a maior participação de produtos industrializados na pauta de exportação brasileira para o mercado norte-americano, quando comparada com a participação destes mesmos produtos na pauta de exportação para a União Européia.

Para o conjunto das 133 empresas selecionadas, as empresas multinacionais norte-americanas e europeias apresentam maior propensão a exportar para os respectivos mercados de origem de seus capitais, quando comparado com a propensão a exportar para o mercado de seus concorrentes. Portanto, o teste realizado com a primeira hipótese oferece resposta positiva, isto é, as empresas multinacionais estabelecidas no Brasil apresentam um padrão de comportamento tal que sua inserção no comércio internacional privilegia como mercado de destino das exportações os países ou regiões de origem de seu capital.

Ademais, para uma amostra selecionada de empresas, os valores de exportação das empresas norte-americanas e europeias para seus respectivos mercados foram de US\$ 1,33 bilhão e US\$ 1,78 bilhão o que representou, no ano de 1996, respectivamente, 26,3% e 27,2% de suas exportações totais. Portanto, não há diferenças significativas nas propensões a exportar das empresas multinacionais norte-americanas e europeias suficientes para explicar uma diferença tão substancial na participação dos produtos industrializados quando se compara o conteúdo da pauta de exportação brasileira para os dois mercados. Conseqüentemente, o teste da segunda hipótese oferece resposta negativa: não é possível constatar por parte das empresas europeias, menor propensão a exportar se comparado este desempenho com o das empresas norte-americanas; ou ainda, se considerarmos as diferenças entre as relações exportação/

faturamento, estas não seriam suficientes para produzir tamanha diferenciação entre os padrões de especialização da pauta brasileira de exportação para os dois mercados.

Com base na análise da pauta de exportação brasileira, foi selecionado um conjunto de setores em que os valores exportados para o mercado norte-americano superassem as vendas direcionadas ao mercado europeu. Depois de identificados os setores e respectivos produtos, foi feito um levantamento das principais empresas exportadoras, discriminando-se suas vendas segundo os mercados de destino - EUA e UE. Foram realizadas um total de 11 entrevistas, junto a associações de classe, empresas e especialistas setoriais, com vistas a investigar as prováveis razões que pudessem explicar o melhor desempenho das exportações dirigidas ao mercado americano *vis-à-vis* aquelas dirigidas ao mercado europeu. Os resultados destas consultas estão registrados a seguir.

Material de Transporte - Aeronaves

Cerca de 2/3 das exportações realizadas pela Embraer são dirigidas para os EUA. O restante de suas vendas externas está concentrado basicamente no mercado europeu. Foi possível identificar um conjunto de fatores capazes de explicar o desempenho assimétrico das vendas promovidas naqueles dois mercados. O primeiro fator está relacionado com o tamanho relativo dos mercados. Em termos comparativos, a quantidade anual de passageiros transportados pelas empresas aéreas nos EUA corresponde à cerca da metade de todo volume de transporte de passageiros do mundo. Ademais, cabe salientar que a Embraer enfrenta no mercado europeu a concorrência de pelo menos quatro fabricantes locais de aeronaves de pequeno e médio porte, o que acaba por restringir seu mercado na região. Estas empresas não apenas estão mais próximas de seus clientes, como, em geral, fornecem pacotes de financiamento extremamente competitivos. No caso do mercado dos EUA, o principal concorrente da Embraer é a empresa canadense Bombardier, que atua nos mesmos segmentos e com produtos com desempenho semelhante aos da Embraer.

Outro fator que explica a maior penetração dos produtos da Embraer nos EUA está relacionado com a estrutura e o grau de regulação do mercado de aviação civil. O processo de desregulamentação do setor nos EUA teve início ainda nos anos sessenta. Com o aumento da concorrência, resultado da desregulamentação, ocorreu uma enorme transferência de passageiros da aviação de larga escala, que opera com aeronaves de grande porte, para a chamada aviação regional. A Embraer tinha, naquele momento, um produto particularmente adequado à demanda do mercado norte-americano - o Bandeirantes e mais tarde o Brasília. Ambas as aeronaves tinham preços e operavam com custos operacionais compatíveis com as necessidades das empresas de aviação regional dos EUA. No caso do mercado europeu, a

desregulamentação do setor de aviação civil só vai ocorrer bem mais tarde, o que acabou por adiar a entrada dos produtos da Embraer naquele mercado.

Autopeças

Nos últimos anos, o setor brasileiro de autopeças sofreu profundas mudanças que resultam do processo de reestruturação operado no âmbito das montadoras tanto no âmbito do mercado internacional, quanto do doméstico. A redução drástica do número de fornecedores e as exigências da indústria final no tocante à qualidade, preço e prazo de entrega implicaram o fechamento de várias plantas locais. Cada vez mais as firmas do setor de autopeças dependem do aumento da escala de produção para gerar custos compatíveis com os preços pagos pelas montadoras pelo fornecimento de partes e peças de seus veículos. As empresas que conseguiram manter-se no mercado o fizeram graças à rápida capacidade de adaptação. Muitas destas firmas já operavam como fornecedores globais (*global-sourcer*) das montadoras; outras foram obrigadas a buscar sócios estrangeiros que pudessem garantir, não só acesso a tecnologias mais modernas, mas também aporte de capital. Dentro deste contexto, marcado pela crescente integração entre a indústria de autopeças e montadoras, a internacionalização produtiva e comercial das firmas de autopeças passou a constituir parte da trajetória natural de desenvolvimento do setor.

As empresas entrevistadas – Freios Varga e Rockwell do Brasil – ilustram como precisão os principais elementos do cenário descrito acima. No caso da Freios Varga, por exemplo, a firma inglesa, Lucas Verity, detém mais de 1/3 de seu capital. A existência da *joint-venture* com a Lucas Verity praticamente veda a colocação dos produtos da Freios Varga no mercado europeu. No caso do mercado norte-americano, a Freios Varga é considerada fornecedora preferencial da Ford, o que explica a maior parte das operações de exportação da empresa ao longo dos últimos anos. Portanto, o que explica o baixo volume de vendas da Freios Varga para o mercado europeu é a existência de um acordo “informal” de divisão de mercado com a Lucas Verity. A firma inglesa coloca seus produtos no mercado europeu e a Freios Varga tem como clientes preferenciais as montadoras norte-americanas.

Outras empresas do setor concentram suas vendas no mercados dos EUA como resultado do chamado comércio intrafirma, ou seja realiza-se a comercialização de produtos entre a filial brasileira e a matriz norte-americana. Em contrapartida, empresas multinacionais de autopeças estabelecidas no Brasil, cujo capital é de origem européia, tendem também a concentrar suas vendas no mercado da Europa.

Metalurgia de Não-Ferrosos

O Brasil encontra-se entre os cinco maiores produtores mundiais de estanho. Outros países produtores são: a Bolívia, o Peru, a Indonésia, a Austrália e a China. Até meados da década de oitenta, o governo dos EUA mantinha elevados estoques do metal – considerado estratégico do ponto de vista da segurança nacional, por constituir matéria-prima básica para fabricação de solda. A sobredemanda gerada pelo governo norte-americano e a existência de um fundo regulador de preços operado pelos países produtores mantiveram os preços elevados durante as décadas de sessenta e setenta. A quebra do fundo de compras mantido pelos países produtores, associada à manutenção de estoques elevados em mãos do governo dos EUA, bem como a entrada no mercado da Indonésia e da China como produtores de grande porte produziram uma drástica redução dos preços internacionais, seguida de uma queda no consumo mundial.

Com base em avaliações do mercado internacional, a Paranapanema decidiu reduzir a produção de estanho. A liga vendida pela empresa brasileira é considerada de alta qualidade no mercado internacional; tanto é assim que as vendas da Paranapanema para o mercado dos EUA correspondem a cerca de 1/4 do consumo local de estanho. O maior volume de exportação para o mercado norte-americano, quando comparado com as vendas para o mercado da União Européia, reflete a opção estratégica da empresa pela colocação de seu produto no mercado que oferece maior remuneração. Nos últimos anos, os preços do estanho nos EUA tem ficado em níveis mais elevados do que os preços de compra na Europa.

Siderurgia

Nas últimas duas décadas, as exportações brasileiras de produtos siderúrgicos para a União Européia foram afetadas pelo longo processo de reestruturação da indústria em curso naquele mercado. Não obstante a redução de capacidade instalada, os países da União Européia ainda são exportadores líquidos de produtos siderúrgicos, especialmente de aços planos. A reunificação das duas Alemanhas e os acordos preferenciais de acesso a mercados com os países do leste europeu geraram um aumento significativo da oferta de produtos siderúrgicos no mercado europeu.

A Europa e os EUA são mercados equivalentes em termos de consumo de produtos siderúrgicos. O mercado norte-americano vivência, entretanto, uma situação distinta. Não obstante os acordos voluntários de restrição às exportações (VRAs) terem vigorado até 1991, e ainda serem mantidas a cobrança de direitos anti-*dumping* e compensatórios para alguns produtos (ex. chapas grossas de aço), a reestruturação da indústria siderúrgica

americana, baseada, em grande medida, na proteção ao mercado doméstico em segmentos considerados sensíveis, não induziu a uma expansão da capacidade instalada suficiente para atender a demanda doméstica. Atualmente, os EUA são importadores líquidos de produtos siderúrgicos. 25% da demanda doméstica é atendida via importações o que representa compras anuais de aproximadamente 20 milhões de toneladas. Conseqüentemente, os preços de compra no mercado norte-americano são mais elevados do que os preços praticados no mercado europeu.

Escassez de oferta, preços mais elevados e a ausência de restrições informais de acesso ao mercado transformam os EUA em cliente preferencial da indústria siderúrgica brasileira. A maior dificuldade relativa para colocação de produtos no mercado europeu está associada basicamente à existência de excesso de capacidade instalada e à concorrência de produtores da extinta Alemanha Oriental e Europa do Leste, cujo perfil de oferta é semelhante ao da indústria brasileira. Atualmente, nem mesmo a existência de cotas negociadas de acesso à União Européia compromete ou impõe limites às exportações brasileiras, pois o mercado local ofertante não viabiliza o preenchimento daquelas cotas.

Calçados

Historicamente as exportações brasileiras de calçados concentram-se no mercado norte-americano. A inserção “preferencial” no mercado dos EUA ocorreu por intermédio dos próprios produtores norte-americanos que passaram, a partir da década de setenta, a contratar externamente a produção de bens que não pudessem ser fabricados a preços competitivos no mercado local. Surgiu, em seguida, a figura do agente de exportação, que intermediava os pedidos de lojistas americanos junto aos produtores brasileiros de calçados, fixando, inclusive, o *design*, a qualidade e o preço dos produtos a serem fabricados. O baixo volume de exportação de calçados para o mercado da UE é conseqüência direta da inexistência de uma estratégia exportadora por parte do setor calçadista nacional. Hoje em dia, a competitividade internacional do setor está baseada em custos salariais, quando os produtores pretendem concorrer no segmento de calçados populares, ou no desenvolvimento de *design* e marca, quando se quer concorrer nas fatias de mercado com produtos de preços mais elevados. A oferta de produtos desse último padrão é abundante no mercado europeu, graças à existência de produtores comunitários importantes estabelecidos na Itália, Espanha e Alemanha. No segmento de produtos populares, o exportador brasileiro enfrenta a concorrência cada vez mais acirrada de calçados produzidos na China, Coréia do Sul, Hong Kong e Tailândia.

Não há um elemento único capaz de explicar a menor participação dos produtos manufaturados na pauta brasileira de exportação para a União Européia vis-à-vis os EUA. Os determinantes desta assimetria estão pouco relacionados com diferenças agregadas ou setoriais nos níveis de proteção (tarifária e não-tarifária), na concessão de preferências a terceiros países ou no perfil de atuação das empresas multinacionais (européias e norte-americanas) estabelecidas no mercado brasileiro, mas encontram-se em especificidades setoriais relacionadas com:

- (i) tamanho dos mercados de importação;
- (ii) a prática de níveis de preços que possam garantir remuneração adequada ao exportador no mercado de destino;
- (iii) papel desempenhado por determinadas empresas - inclusive as filiais de matrizes sediadas nos mercados de destino - como fornecedores preferenciais; e/ou
- (iv) a existência de mecanismos informais de regulação da oferta estrangeira, estabelecidos com base na formulação de acordos de participação da oferta importada no mercado local.

O tamanho do mercado de importação destaca-se como o principal fator isolado a explicar, ainda que parcialmente, o menor volume das exportações brasileiras de produtos industrializados para a UE em setores relevantes como calçados, produtos siderúrgicos, equipamentos eletrônicos, etc. Contudo, mesmo nesses setores, o *market-share* do Brasil - variável que, por definição é ajustada ao tamanho do mercado - é sempre muito superior nos EUA relativamente ao mercado da UE.

No que se refere ao padrão exportador das multinacionais norte-americanas e européias estabelecidas no Brasil, foi possível constatar a maior propensão a exportar para os respectivos mercados de origem de seus capitais. Entretanto, do ponto de vista dessas mesmas empresas, não há diferenciais significativos nas propensões a exportar, seja das empresas norte-americanas, seja das européias, suficientes para explicar a diferença existente na participação dos produtos industrializados, quando se compara o conteúdo da pauta de exportação brasileira para os dois mercados.

Embora possa ser considerado um exercício meramente "impressionista", quando comparado com a análise dos fluxos de comércio, a realização de entrevistas e a apresentação de estudos de caso revelam a especificidade setorial dos determinantes da assimetria de desempenho objeto deste estudo. Os setores de aeronaves, autopeças e produtos siderúrgicos, destacando a importância de fatores específicos como o grau de

desregulamentação do mercado, a existência de fornecedores preferenciais ou, mesmo, a vigência de acordos informais de divisão do mercado ilustram adequadamente a importância de condicionantes setoriais no desempenho das exportações brasileiras de produtos industrializados para um e outro mercado.

1. Introdução

O trabalho está dividido em seis seções, além desta Introdução. A segunda seção apresenta uma caracterização, mesmo que sucinta, do problema que se pretende investigar ao longo do estudo. A pauta de exportação brasileira com destino aos mercados da União Européia (UE), dos EUA e da Argentina é examinada à luz de um conjunto restrito de indicadores que retrata a origem setorial, a intensidade no uso dos fatores (capital e trabalho), o conteúdo tecnológico, as fontes de competitividade internacional e o dinamismo dos produtos direcionados para cada um desses mercados. Constata-se, assim, o caráter marcadamente tradicional do padrão da exportação brasileira para o mercado europeu, comparativamente aos outros dois mercados.

A terceira seção compara as pautas de exportação Brasil-EUA e Brasil-UE com o objetivo de selecionar uma amostra de produtos industrializados (desagregação a 6 dígitos do Sistema Harmonizado) que exprima e sintetize as diferenças quantitativas e qualitativas do padrão de exportação brasileiro para ambos os mercados. A amostra selecionada, formada por 64 produtos, explica, de fato, esses diferenciais.

A quarta seção examina, com base na amostra de produtos industrializados previamente selecionada, os fatores do lado da demanda que poderiam explicar a maior penetração das exportações brasileiras no mercado dos EUA relativamente ao mercado comunitário. O tamanho dos mercados, seus ritmos de expansão no período recente, as barreiras tarifárias e não-tarifárias e a concessão de preferências tarifárias a terceiros países constituem o foco dessa seção.

A quinta seção examina o papel das empresas multinacionais européias e norte-americanas sediadas no Brasil na determinação do mercado de destino da exportação brasileira de produtos industrializados. Procura-se avaliar, portanto, a importância do comércio intrafirma para a orientação dos fluxos de exportação do Brasil.

A sexta seção resume o resultado de entrevistas realizadas junto a empresas e associações de classe pertencentes a setores de relevo no comércio com os EUA e a UE. Por último, a sétima e última seção destina-se a apresentar as principais conclusões do estudo.

2. Padrões diferenciados nos fluxos de exportação Brasil-UE e Brasil-EUA

Diversos estudos demonstram a existência de diferenças significativas na estrutura das exportações brasileiras voltadas para os países de UE, relativamente a outros mercados como, por exemplo, o Mercosul, os países da ALADI e, inclusive, os EUA¹. Nesses mercados, o padrão das exportações brasileiras é mais intensivo em produtos manufaturados, enquanto as vendas externas para o mercado da UE apresentam um padrão mais tradicional, concentrado em um grupo bastante reduzido de produtos primários ou de produtos semimanufaturados estreitamente associados à base de recursos naturais do País.

Além do baixo grau de sofisticação tecnológica, as exportações para a UE apresentam, também, reduzido dinamismo. A rigor, as vendas brasileiras para o mercado comunitário são fortemente influenciadas por oscilações nos preços internacionais de um número reduzido *commodities*, notadamente o complexo soja, o café, os minérios de ferro, o fumo, o suco de laranja e a celulose. É esse o principal fator a explicar a expansão ou contração das vendas brasileiras no mercado da UE. Destaque-se, ainda, que os mecanismos de graduação introduzidos no SGP (Sistema Geral de Preferências) comunitário, em meados da presente década, vem promovendo rápida erosão das preferências concedidas às exportações brasileiras em diversos setores e/ou produtos. O quadro, portanto, não é promissor em termos de uma expansão sustentada das exportações brasileiras para esse mercado.

A proximidade geográfica, a concessão de preferências comerciais recíprocas, a existência de mecanismos de financiamento específicos - como o CCR (Comitê de Créditos Recíprocos) - ou, inclusive, uma melhor adaptação dos produtos brasileiros às exigências de mercados de países de menor desenvolvimento relativo, poderiam explicar, *a priori*, o viés das exportações brasileiras de produtos manufaturados para o Mercosul ou os demais países da ALADI. **Esses mesmos fatores, contudo, não prevalecem no caso do comércio de exportação para os EUA, tornando menos óbvia a explicação para a existência de um padrão de comércio tão diferente daquele que caracteriza os fluxos de exportação para o mercado europeu.** Daí a importância de se comparar os fluxos de exportação Brasil-EUA e Brasil-UE e indagar em torno da existência de fatores concretos capazes de explicar essas diferenças.

¹ Ver, por exemplo, R.Markwald *et al*, Análise dos fluxos de comércio Mercosul-UE, Texto para Discussão Nº 123, FUNCEX, 1996; e J.Bosco Machado e R.Markwald Dinâmica recente do processo de integração do Mercosul, Texto para Discussão Nº 128, FUNCEX, 1997.

Os Quadros 2.1(a), (b) e (c) comparam os fluxos de exportação Brasil-UE, Brasil-EUA e Brasil-Argentina do último triênio (média de 1994/95/96), discriminados segundo grandes categorias de produtos, grau de intensidade tecnológica e grau de dinamismo em relação ao comércio mundial².

As diferenças no padrão da exportação brasileira para os três mercados considerados são nítidas. No caso dos produtos primários, as exportações para a UE representam pouco mais de 30% das vendas brasileiras para o mercado comunitário, mas apenas 11,8% e 7,3% das exportações com destino aos mercados norte-americano e argentino, respectivamente. Em termos absolutos, as exportações de produtos primários para a UE são 3,6 vezes superiores às exportações com destino ao mercado norte-americano e cerca de 12 vezes mais elevadas que as vendas brasileiras voltadas para o mercado argentino {Quadro 2.1(a)}.

No caso dos produtos semimanufaturados, as diferenças na participação relativa dessa categoria nas pautas de exportação para os diferentes mercados são, mais uma vez, muito significativas: 42% no caso do mercado comunitário contra 21,3% no mercado dos EUA e 19,6% no mercado argentino. Em termos absolutos, os diferenciais também impressionam: as exportações para a UE são 2,8 vezes superiores às vendas para os EUA e 6,2 vezes maiores que as vendas para os nossos vizinhos no Cone Sul.

Note-se, contudo, que, no caso dos produtos semimanufaturados, as vendas para o mercado da UE se concentram basicamente nos semimanufaturados agrícolas mão-de-obra intensivos. Nas demais categorias de semimanufaturados, a superioridade dos embarques brasileiros para a UE, relativamente àqueles destinados aos mercados norte-americano e argentino, é bem menor, ou mesmo inexistente, seja em termos relativos ou absolutos {Quadro 2.1 (a)}.

² A metodologia utilizada na classificação dos fluxos é apresentada no Apêndice Metodológico inserido no final do trabalho.

Quadro 2.1(a)

Brasil: Exportações classificadas segundo grupo de produtos (Média 1994/95/96)

Em US\$ Milhões

Grupos de Produtos	Destino das Exportações					
	UE (15)		EUA		ARGENTINA	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
PRODUTOS PRIMÁRIOS	3.805	30.1	1.050	11.8	324	7.3
Agrícolas	2.689	21.3	886	10.0	157	3.5
Minérios	1.116	8.8	163	1.8	166	3.7
Energéticos	0	0.0	1	0.0	0	0.0
PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS	8.720	69.0	7.655	86.1	4108	92.5
<u>Semimanufaturados</u>	<u>5.350</u>	<u>42.3</u>	<u>1.892</u>	<u>21.3</u>	<u>869</u>	<u>19.6</u>
Agrícolas/Mão-de-obra intensivos	3.814	30.2	696	7.8	248	5.6
Agrícolas/Capital intensivos	830	6.6	451	5.1	220	4.9
Minérios	651	5.1	546	6.1	346	7.8
Energéticos	54	0.4	200	2.25	55	1.2
<u>Manufaturados</u>	<u>3.370</u>	<u>26.7</u>	<u>5.763</u>	<u>64.8</u>	<u>3.239</u>	<u>72.9</u>
Indústrias intensivas em trabalho	1.115	8.8	1.699	19.1	380	8.6
Indústrias intensivas em ec. de escala	1.130	8.9	1.852	20.8	1.745	39.3
Fornecedores especializados	760	6.0	1.403	15.8	836	18.8
Indústrias intensivas em P&D	365	2.9	809	9.1	278	6.3
OUTROS	116	0.9	189	2.1	11	0.3
TOTAL GERAL	12.642	100.0	8.894	100.0	4.443	100.0

Quadro 2.1(b)

Brasil: Exportações classificadas segundo intensidade tecnológica (Média 1994/95/96)

Em US\$ Milhões

Categorias de Intensidade Tecnológica	Destino das Exportações					
	UE (15)		EUA		ARGENTINA	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Baixa	6.165	70.7	3.854	50.3	1.143	27.8
Média-Baixa	1.272	14.6	1.758	23.0	1.079	26.3
Média-Alta	1.002	11.7	1.315	17.2	1.778	43.3
Alta	261	3.0	729	9.5	108	2.6
Produtos Industrializados	8,720	100.0	7.655	100.0	4.108	100.0

Quadro 2.1 (c)

Brasil: Exportações classificadas segundo grau de dinamismo (Média 1994/95/96)

Em US\$ Milhões

Grau de dinamismo	Destino das Exportações					
	UE (15)		EUA		ARGENTINA	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Muito dinâmicos	2.597	20.5	2.442	27.5	1.029	23.2
Dinâmicos	1.911	15.1	1.984	22.3	1.285	28.9
Intermediários	1.413	11.2	1.978	22.2	1.033	23.2
Em regressão	3.636	28.8	1.304	14.7	712	16.0
Em decadência	3.043	24.1	1.132	12.7	374	8.4
Outros	42	0.3	54	0.6	11	0.3
TOTAL	12.642	100.0	8.894	100.0	4.443	100.0

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT. Elaboração dos autores.

Um quadro totalmente diverso é apresentado pelas exportações de produtos manufaturados: nesse caso, a situação dos mercados se inverte, reduzindo-se drasticamente a importância do mercado europeu. Em termos relativos, as exportações brasileiras de manufaturados respondem por pouco mais de ¼ das exportações totais para a UE, mas essa participação sobe para cerca de 2/3 no caso do mercado norte-americano e para perto de ¾ no mercado argentino. Em termos absolutos, as vendas para a UE superam ligeiramente às vendas no mercado argentino, mas representam menos de 60% do valor exportado para o mercado norte-americano {Quadro 2.1 (a)}.

Duas outras diferenças merecem destaque: (i) a menor intensidade tecnológica revelada pelos fluxos de exportação de produtos industrializados brasileiros com destino ao mercado da UE, relativamente àqueles destinados ao mercado argentino e/ou norte-americano {Quadro 2.1 (b)}; e (ii) o menor dinamismo detectado nas exportações para a UE, relativamente às exportações para os EUA e a Argentina, conforme avaliado pelo evolução dos diferentes produtos no comércio mundial no período 1990/95 {Quadro 2.1 (c)}.

O Quadro 2.2 retrata, sumariamente, as diferenças no padrão das exportações brasileiras com destino aos três mercados considerados. O propósito deste trabalho é, precisamente, investigar os fatores por trás dessas disparidades, por intermédio da comparação dos fluxos de exportação de produtos industrializados para os países da UE e para os EUA, caso em que a explicação parece menos óbvia.

Quadro 2.2

BRASIL: padrões diferenciados nas exportações para a UE, os EUA e a Argentina (Média 1994/95/96)

Indicador	Em %		
	UE (15)	EUA	ARGENTINA
Exp. de Industrializados s/ Total	69,0	86,1	92,5
Exp. de Manufaturados s/ Total	26,7	64,8	72,9
Exp. de produtos muito dinâmicos + dinâmicos s/ Total	35,6	49,8	52,1
Exp. de produtos de alta + média-alta densidade tecnológica s/ Industrializados	14,7	26,7	45,9

Fonte: Quadros 2.1 (a), (b) e (c).

Antes de proceder a essa investigação, é conveniente examinar o problema sob a ótica das estatísticas de importação dos mercados de destino. Com esse intuito, é apresentada a evolução da participação das exportações brasileiras de produtos manufaturados (divisões 51 a 89 da SITC) nos mercados de importação dos EUA e da Alemanha - principal país de destino das exportações brasileiras de manufaturados no mercado comunitário - entre 1985 e 1996 (Quadro 2.3).

Quadro 2.3
Participação de manufaturados brasileiros nos mercados de EUA e Alemanha
Anos selecionados (1985/90/96)

SITC	Descrição	EUA			Alemanha		
		1985	1990	1996	1985	1990	1996
51	Elementos químicos, compostos químicos	3,7	1,9	1,4	0,6	0,7	0,8
52	Carvão, petróleo, produtos químicos.	2,7	6,3	4,0*	nd	nd	nd
53	Prod. tanantes, tintoriais, pigmentos e corantes	0,5	0,1	0,4	0,3	0,2	1,2
54	Produtos medicinais e farmacêuticos	0,5	0,3	0,2	1,0	0,8	0,2
55	Óleos essenciais e produtos de perfumaria	3,3	1,8	1,8	0,7	0,3	0,2
56	Fertilizantes	0,1	0,2	0,0*	0,0	0,0	0,0
57	Explosivos, produtos pirotécnicos, etc.	1,9	0,4	0,9*	nd	nd	nd
58	Plásticos	1,9	1,8	1,1	0,0	0,0	0,1
59	Matérias e produtos químicos não especificados	7,3	1,3	1,4	0,6	0,5	0,4
61	Couro curtido, obras de couro, peleteria curtida	7,1	4,7	4,3	2,0	1,4	2,4
62	Obras de borracha	4,5	2,6	2,8	3,0	1,8	0,6
63	Obras de madeira e de cortiça (exceto móveis)	3,1	3,7	4,3	0,4	0,4	1,1
64	Papel, cartão e artefatos de papel e cartão	1,1	0,4	0,7	0,9	0,4	0,2
65	Fios, tecidos e artigos de fibras têxteis	3,5	2,5	1,5	0,3	0,6	0,6
66	Manufaturas de minerais não metálicos	1,3	1,5	1,1	4,3	1,5	0,5
67	Ferro e aço	5,0	5,7	7,6	0,3	0,3	0,9
68	Metais não ferrosos	3,2	2,3	1,3	1,3	1,6	1,1
69	Manufaturas de metais	1,4	1,1	0,7	1,6	2,5	0,1
71	Máquinas, não elétricas	1,9	1,5	1,0	0,0	0,0	0,6
72	Máquinas elétricas	0,9	0,4	0,3	0,7	0,7	0,1
73	Material de transporte	0,5	0,9	0,4	0,2	0,2	0,1
81	Artefatos e acess. Sanitários, aquecedores, etc.	3,0	1,4	0,1	6,9	4,0	0,0
82	Móveis e suas partes; colchões, etc.	0,8	0,6	0,6	0,0	0,0	1,1
83	Artigos para viagem, malas e similares	1,1	0,2	0,1	0,4	0,7	0,1
84	Vestuário e acessórios	0,6	0,5	0,2	1,1	0,6	0,2
85	Calçados	15,3	11,1	9,4	3,7	3,0	0,9
86	Instr., apar. e artigos de ótica e fotog.; relógios	0,8	0,5	0,2	0,1	0,6	0,1
89	Artigos manufaturados diversos, não especific.	0,5	0,3	0,2	0,1	0,1	0,0

Fonte: UN, Comtrade.

Obs.: Os dados de 1996 são preliminares. (*) Dado de 1995.

Duas observações merecem destaque:

Os produtos medicinais e farmacêuticos (SITC 54) e os artigos de vestuário (SITC 84) constituem as duas únicas divisões da SITC, entre as 28 consideradas, em que a participação das exportações brasileiras no mercado alemão tem se revelado persistentemente superior à participação no mercado dos EUA. Em outras seis divisões da SITC (manufaturas de minerais não metálicos, manufaturas de metais, máquinas elétricas, artefatos e acessórios sanitários, artigos para viagem, e instrumentos e aparelhos de ótica e fotografia), o *market-share* do Brasil foi, ocasionalmente, mais

elevado no mercado alemão, mas atualmente nossa participação no mercado norte-americano mostra-se superior. Os móveis (SITC 82) e os produtos tanantes e tintoriais (SITC 54) constituem, de outro lado, a exceção à regra. De fato, nesses setores a participação brasileira no mercado alemão cresce, no período mais recente, revelando-se atualmente superior à participação no mercado dos EUA.

A participação brasileira em ambos os mercados era significativamente mais elevada em 1985 do que na atualidade. A retração, contudo, parece ter sido mais intensa no mercado americano. Nos EUA, o *market-share* do Brasil aumentou em apenas três divisões da SITC - carvão, petróleo e produtos químicos, obras de madeira e ferro e aço -, reduzindo-se nas demais. Na Alemanha, houve queda na participação brasileira em 15 divisões da SITC, mas o *market-share* do Brasil aumentou em outras 10 divisões.

Em síntese, a menor capacidade de penetração das exportações brasileiras de produtos Industrializados no mercado da UE, comparativamente ao mercado dos EUA, não constitui novidade, nem parece se restringir a setores específicos. Ademais, o *market-share* dos produtos industrializados brasileiros mostra sinais de retração em ambos os mercados, mas esse fenômeno é mais generalizado no caso do mercado americano.

3. Comparação entre as pautas de exportação de produtos industrializados brasileiros para a UE e os EUA

O objetivo desta seção é o de comparar as pautas de exportação Brasil-UE e Brasil EUA, com o intuito de selecionar o conjunto relevante de linhas tarifárias que melhor explicita as dificuldades de penetração das vendas brasileiras de produtos manufaturados no mercado comunitário, relativamente ao mercado norte-americano.

Para fins da referida comparação e posterior seleção de linhas tarifárias, adotaram-se os seguintes procedimentos:

- as exportações brasileiras de produtos industrializados foram agregadas a 6 dígitos do Sistema Harmonizado (SH);
- foi calculado o valor exportado médio do triênio 1994-95-96, para ambos os mercados considerados, com base na referida agregação;
- os produtos cuja exportação média anual, para o mercado dos EUA, resultou inferior a US\$ 3,0 milhões, foram desconsiderados. Admitiu-se, portanto, que esses produtos não eram relevantes para explicar a maior penetração das exportações brasileiras no mercado norte-americano;
- foi calculada a participação relativa de cada produto na pauta de exportação do respectivo mercado;
- foram selecionados aqueles produtos cuja participação relativa no mercado dos EUA era superior ao dobro da sua participação no mercado da UE.

Em síntese, foram selecionados aqueles produtos industrializados que cumpriram, simultaneamente, as seguintes condições:

$$\{(X_j^{EUA} / X_T^{EUA}) / (X_j^{UE} / X_T^{UE})\} - 1 > 1$$

$$\forall X_j^{EUA} > \text{US\$ } 3,0 \text{ Milhões}$$

onde,

X_j^M = exportação brasileira do produto industrializado **j** para o mercado **M**;

X_T^M = exportação brasileira **total** de produtos industrializados para o mercado **M**.

Como resultado da aplicação desses critérios, foram selecionados 164 produtos industrializados, cuja relação é apresentada no Apêndice A.1. Os Quadros 3.1, 3.2 e 3.3 apresentados a seguir, mostram, por sua vez, as principais características dessa seleção.

Os produtos selecionados respondem por 66,3% do total de produtos industrializados exportados pelo Brasil com destino ao mercado dos EUA, mas representam apenas 12,5% das vendas externas

brasileiras de produtos industriais voltadas para o mercado da UE. Há, portanto, uma marcada especialização na exportação brasileira de produtos industrializados para um e outro mercado. Isso é particularmente verdadeiro no caso dos produtos manufaturados, que concentram mais de 80% dos produtos selecionados. De fato, existem 135 produtos manufaturados cujas vendas no mercado americano atingiram perto de US\$ 4,4 bilhões/ano no triênio 1994-95-96, mas que ultrapassaram apenas a marca de 0,9 bilhão/ano no mercado comunitário, nesse mesmo período (Quadro 3.1).

Mais de ¼ dos produtos selecionados - 26,4% da amostra, no caso dos EUA, e 27% da amostra, no caso da UE - é constituída por produtos de alta e média-alta intensidade tecnológica. Essa proporção é semelhante àquela que prevalece nas exportações brasileiras de produtos industrializados para os EUA, mas representa quase o dobro daquela (14,7%) que vigora em nossas vendas de produtos industrializados para os países da UE. Isso significa que os produtos escolhidos explicam, ao menos parcialmente, as diferenças no padrão da exportação brasileira para um e outro mercado (Quadro 3.2).

A proporção de produtos dinâmicos e muito dinâmicos incluídos na amostra é, no caso dos EUA, inferior a que prevalece nas exportações brasileiras totais para esse mercado. No caso da UE, contudo, os produtos selecionados mostram um desempenho superior ao do universo das exportações brasileiras com destino a esse mercado. Note-se, de fato, que a proporção de produtos não-dinâmicos na amostra é inferior à que prevalece no universo.

Quadro 3.1

Exportação brasileira de produtos industrializados para os EUA e a UE: Linhas tarifárias (SH-6 dígitos) selecionadas classificadas segundo grupos de produtos (Média 1994-95-96)

Em US\$ Milhões

Classe e Grupo de Produtos	Linhas Tarifárias *	Exportação p/ EUA		Exportação p/ UE	
		Valor	(%)	Valor	(%)
Produtos Industrializados Selecionados	164	5.073,2	(66,3)	1.086,9	(12,5)
<u>Semi-manufaturados</u>	<u>29</u>	<u>683,4</u>	<u>(8,9)</u>	<u>179,7</u>	<u>(2,1)</u>
Agrícolas mão-de-obra intensivos	12	185,2	(2,4)	62,3	(0,7)
Agrícolas capital intensivos	1	92,9	(1,2)	28,5	(0,3)
Minerais	15	207,0	(2,7)	53,8	(0,6)
Energéticos	1	198,3	(2,6)	35,1	(0,4)
<u>Manufaturados</u>	<u>135</u>	<u>4.389,8</u>	<u>(57,3)</u>	<u>907,2</u>	<u>(10,4)</u>
Indústrias intensivas em trabalho	25	1.299,3	(17,0)	217,0	(2,5)
Indústrias intensivas em ec. de escala	49	1.494,3	(19,5)	324,0	(3,7)
Fornecedores especializados	44	959,2	(12,5)	269,9	(3,1)
Indústrias intensivas em P&D	17	636,9	(8,3)	96,4	(1,1)
Memo:					
Total Produtos Industrializados		7.655,3	(100,0)	8.720,5	(100,0)

Fonte: Dados básicos SECEX/MICT. Elaboração dos autores.

Obs.: (*) Linhas tarifárias:

(i) cujo valor exportado médio para os EUA foi > US\$ 3,0 Milhões em 1994/95/96; e

(ii) cuja participação relativa nos EUA foi, pelo menos, 100% superior à participação no mercado da UE.

Quadro 3.2

**Exportação brasileira de produtos industrializados para os EUA e a UE:
Linhas tarifárias (SH-6 dígitos) classificadas segundo grau de intensidade tecnológica e
dinamismo do comércio mundial
(Média de 1994-95-96)**

Em %

Discriminação	Intensidade Tecnológica *			Dinamismo **			
	Alta	Baixa	Total	Dinâmicos	Intermediários	Não Dinâmicos	Total
EUA:							
- Amostra	26,4	73,6	100,0	39,1	28,6	32,3	100,0
- Universo	26,7	73,3	100,0	49,8	22,2	28,0	100,0
UE:							
- Amostra	27,0	73,0	100,0	36,7	24,3	39,0	100,0
- Universo	14,7	85,3	100,0	35,1	11,2	53,2	100,0

Fonte: Tabela A.3 do Apêndice Estatístico e Quadros 2.1 (b) e (c).

Obs.:

(*) A categoria alta agrega os produtos de alta e média-alta intensidade tecnológica; a categoria baixa agrega os produtos de baixa e média-baixa intensidade tecnológica.

(**) A categoria dinâmicos agrega os produtos muito dinâmicos e dinâmicos; a categoria não-dinâmicos agrega os produtos em regressão e em decadência.

O Quadro 3.3 mostra, por sua vez, os produtos selecionados classificados segundo os setores exportadores. Cinco setores exportadores (calçados, siderurgia, peças e outros veículos, equipamentos eletrônicos e máquinas e tratores) respondem agregadamente por 70,5% (US\$ 2,8 bilhões) do diferencial verificado na exportação de produtos industrializados brasileiros para os mercados da UE e dos EUA, dentro da amostra considerada. Esses setores concentram, ainda, 80 dos 164 produtos selecionados.

Quadro 3.3

Exportação brasileira de produtos industrializados para os EUA e a UE:
Linhas tarifárias (SH-6 dígitos) selecionadas classificadas segundo setores exportadores

Em US\$ Milhões

Nº de ordem	Setores Exportadores	Destino das Exportações		Diferença Absoluta (1-2)		Nº de linhas tarifárias
		EUA (1)	EU (2)	Valor (Em US\$ Milhões)	Distribuição (Em %)	
1º	Calçados	1.096,8	181,2	(915,6)	23,0	9
2º	Siderurgia	872,2	213,0	(659,2)	16,6	24
3º	Pecas e outros veículos	764,7	230,5	(534,2)	13,4	17
4º	Equipamentos eletrônicos	415,8	23,9	(391,9)	9,8	7
5º	Maquinas e tratores	423,2	114,8	(308,4)	7,7	23
6º	Ref.de petróleo e petroquímica	273,4	52,1	(221,3)	5,6	9
7º	Material elétrico	225,4	45,5	(179,9)	4,5	8
8º	Borracha	142,1	16,1	(126,0)	3,2	3
9º	Industrias diversas	140,6	31,1	(109,5)	2,8	12
10º	Madeira e mobiliário	156,4	57,1	(99,3)	2,5	8
11º	Têxtil	89,7	14,8	(74,9)	1,9	6
12º	Metalurgia de não-ferrosos	103,8	30,5	(73,3)	1,8	5
13º	Açúcar	92,9	28,5	(64,4)	1,6	1
14º	Artigos de vestuário	77,3	14,2	(63,1)	1,6	6
15º	Outros produtos metalúrgicos	63,2	3,7	(59,5)	1,5	9
16º	Elementos químicos	46,9	9,5	(37,4)	0,9	5
17º	Extrativa mineral	23,2	5,6	(17,6)	0,4	2
18º	Benef. de produtos vegetais	17,3	4,4	(12,9)	0,3	2
19º	Outros produtos alimentares	11,5	0,9	(10,6)	0,3	2
20º	Farmacêutica e perfumaria	9,4	1,0	(8,4)	0,2	2
21º	Minerais não metálicos	9,7	1,4	(8,3)	0,2	2
22º	Químicos diversos	11,2	5,6	(5,6)	0,1	1
23º	Plástica	6,5	1,6	(4,9)	0,1	1
TOTAL		5.073,1	1.087,0	(3.986,2)	100,0	164

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT. Elaboração dos autores.

Em suma, foram identificados 164 produtos industrializados (6 dígitos-SH), cuja exportação rende perto de US\$ 4,0 bilhões a mais no mercado dos EUA do que no mercado da UE. Mais de 70% desse diferencial é explicado pelas vendas externas de 80 produtos, cuja produção concentra-se em apenas cinco setores exportadores: calçados, siderurgia, peças e outros veículos, equipamentos eletrônicos e máquinas e tratores. Adicionalmente, os produtos selecionados parecem explicar adequadamente o maior conteúdo tecnológico e o maior dinamismo presente nas exportações brasileiras para o mercado norte-americano, relativamente ao mercado da UE.

A amostra selecionada fornece, portanto, um ponto de partida adequado para a investigação dos fatores capazes de explicar as diferenças no padrão da exportação brasileira de produtos industrializados para os EUA e a UE. Ela constituirá, portanto, o foco da análise a ser apresentada na seção seguinte.

4. Demanda de importação, estruturas de proteção e concessão de preferências nos mercados da UE e dos EUA

O exame da demanda de importação dos produtos previamente selecionados, bem como a análise das estruturas de proteção e de concessão de preferências tarifárias em vigor nos mercados da UE e dos EUA, constituem o objeto dessa seção. Note-se que esses três fatores do lado da demanda (mercado de importação, barreiras tarifárias e não-tarifárias e preferências comerciais) são candidatos naturais para a explicação da penetração diferenciada das exportações brasileiras nesses mercados.

O Quadro 4.1 apresenta, nesse sentido, as seguintes informações discriminadas por setor exportador:

- Tamanho do mercado de importação (UE e EUA), em 1994;
- Participação da importação do setor na importação total (UE e EUA), em 1994;
- Taxa de crescimento médio anual da importação setorial (UE e EUA) no período 1990/94;
- Participação dos quatro principais fornecedores do mercado setorial (UE e EUA), em 1994;
- Posição do Brasil no ranking dos fornecedores, para o mercado setorial, em 1994;
- Evolução do market-share do Brasil, no mercado setorial, ao longo do período 1992/953;
- Tarifa NMF (média das tarifas NMF incidentes na importação dos produtos incluídos no setor) em vigor no ano de 1995;
- Barreiras não-tarifárias (proporção das linhas tarifárias afetadas por core BTN's em relação ao total de linhas tarifárias correspondentes aos produtos incluídos no setor) em vigor no ano de 1995; e
- Preferências tarifárias concedidas no âmbito do SGP (proporção de linhas tarifárias favorecidas em relação ao total de linhas tarifárias correspondentes aos produtos incluídos no setor) em vigor em 1995, discriminando entre o SGP-Geral e o SGP-PMA (Países Menos Avançados).

Os setores foram ordenados segundo a sua importância para a explicação do diferencial de penetração das exportações brasileiras no mercado da UE relativamente ao mercado dos EUA, conforme previamente mostrado no Quadro 3.3 . Adicionalmente, a última linha do Quadro 4.1 agrega as informações para a totalidade dos 164 produtos selecionados.

³ Para o mercado da UE essas informações estavam disponíveis somente até 1994.

Quadro 4.1
Mercado de importação da UE e dos EUA segundo setores e produtos selecionados:
Tamanho e crescimento do mercado, principais fornecedores, participação do Brasil, tarifas (NMF), restrições não tarifárias e preferências

Nº	Setor e Nº de Prod. Selecionados	BLOCO OU PAÍS	Importação							TARIFA NMF	BNT	SGP (2)			
			VALOR (Em US\$ 10 ⁶)	Part. na Imp. Total (%)	Cresc. 90/94 (% ao ano)	Participação dos 4 Principais Fornecedores (%)	Posição do Brasil em 1994	Part. (%) do Brasil em:				Média (%) (1)	Restrições (%)	GERAL	PMA
								1995	1994	1993	1992				
1	CALÇADOS (Produtos: 9)	UE: 2.921,4 EUA: 8.117,6	0,523 1,178	8,6 3,0	CHINA (13,9); ÁUSTRIA (8,3); TAILÂNDIA (8,2); INDONÉSIA (8,1) CHINA (36,9); BRASIL (16,2) ; ITÁLIA (11,1); INDONÉSIA (7,0)	5º 2º	nd 13,75	7,36 16,15	9,38 19,29	9,45 16,33	8,0 9,1	0,0 75,0	80/80 3/28	80/80 3/28	
2	SIDERURGIA (Produtos: 24)	UE: 3.094,7 EUA: 7.274,3	0,554 1,055	(2,3) 16,2	ÁUSTRIA (17,9); SUÉCIA (14,0); RÚSSIA (13,3); FINLÂNDIA (6,9) CANADÁ (12,2); JAPÃO (11,9); BRASIL (10,4) ; ALEMANHA (8,9)	6º 3º	nd 15,68	6,09 10,36	4,43 9,33	6,66 10,51	1,7 4,2	13,2 57,6	49/79 3/45	49/79 3/45	
3	PEÇAS E OUTROS VEÍCULOS (Produtos: 17)	UE: 17.264,8 EUA: 18.396,8	3,092 2,669	(4,2) 5,3	EUA (37,2); JAPÃO (17,1); SUÉCIA (12,5); ÁUSTRIA (6,1) CANADÁ (33,3); JAPÃO (24,3); FRANÇA (12,7) MÉXICO (5,1)	13º 7º	nd 2,63	0,89 2,74	0,72 2,71	1,35 2,86	3,8 2,5	0,7 18,1	56/66 53/74	56/66 53/74	
4	EQUIPAMENTO ELETRÔNICO (Produtos: 7)	UE: 32.329,2 EUA: 54.905,5	5,790 7,966	7,8 19,1	EUA (41,5); JAPÃO (16,5); CINGAPURA (12,6); MALÁSIA (6,4) JAPÃO (27,4); CINGAPURA (16,9); CORÉIA (9,3); TAIWAN (8,5)	21º 18º	nd 0,13	0,12 0,34	0,25 0,39	0,42 0,49	5,9 2,2	18,1 7,1	521/67 2 8/28	537/67 2 8/28	
5	MAQUINAS E TRATORES (Produtos: 23)	UE: 8.794,4 EUA: 10.101,9	1,575 1,466	0,9 7,4	EUA (55,0); JAPÃO (10,8); SUÍÇA (5,1); SUÉCIA (4,9) FRANÇA (21,8); R.UNIDO (17,3); JAPÃO (15,9); ALEMANHA (10,1)	13º 8º	nd 3,65	0,88 2,61	0,63 1,70	0,76 1,77	2,6 2,9	1,1 21,7	67/78 36/42	67/78 36/42	
6	REFINO DE PETRÓLEO (Produtos:9)	UE: 10.726,9 EUA: 12.232,0	1,921 1,775	(11,0) (8,2)	RÚSSIA (17,4); ARGÉLIA (9,8); LÍBIA (8,9); NORUEGA (8,5) CANADÁ (16,0); VENEZ (15,5); ARGÉLIA (11,4); A. SAUDITA (5,2)	32º 6º	nd 1,52	0,47 3,44	0,16 3,77	0,52 2,31	6,2 3,4	0,0 11,1	75/86 11/29	79/86 11/29	
7	MATERIAL ELÉTRICO (Produtos: 8)	UE: 1.392,1 EUA: 1.559,0	0,249 0,226	3,6 1,1	JAPÃO (23,2); EUA (19,5); ÁUSTRIA (9,8); SUÍÇA (9,2) JAPÃO (27,7); BRASIL (12,8) ; MÉXICO (12,7); CANADÁ (11,0)	10º 2º	nd 13,22	2,45 12,78	2,71 13,05	3,00 10,67	3,5 3,3	0,0 25,0	23/26 12/18	23/26 12/18	
8	BORRACHA (Produtos:3)	UE: 1.529,7 EUA: 2.846,5	0,274 0,413	6,0 3,8	JAPÃO (29,7); KORÉIA (14,8); ÁUSTRIA (9,4); EUA (7,6) CANADÁ (30,3); JAPÃO (28,1); KORÉIA (7,4); BRASIL (6,5)	23º 4º	nd 5,36	0,68 6,49	0,59 5,80	0,88 5,25	4,9 3,5	0,0 0,0	6/6 6/7	6/6 6/7	
9	INDÚSTRIAS DIVERSAS (Produtos: 12)	UE: 5.884,8 EUA: 10.270,7	1,054 1,490	7,0 13,9	JAPÃO (33,1); SUÍÇA (14,7); EUA (13,8); HONG KONG (5,8) JAPÃO (39,0); ITÁLIA (12,5); MÉXICO (6,3); CANADÁ (6,0)	24º 15º	nd 0,89	0,26 1,06	0,28 1,12	0,47 1,23	4,3 3,8	8,3 4,2	46/49 31/36	46/49 31/36	
10	MADEIRA E MOBILIÁRIO (Produtos: 8)	UE: 7.474,1 EUA: 7.476,9	1,339 1,085	0,3 17,8	SUÉCIA (26,9); FINLÂNDIA (17,4); ÁUSTRIA (11,1); EUA (7,3) CANADÁ (83,5); INDONÉSIA (4,8); BRASIL (2,2) ; MALÁSIA (1,9)	11º 3º	nd 2,78	1,50 2,21	1,63 1,64	1,28 1,60	4,1 2,1	0,0 0,0	67/78 13/31	67/78 13/31	
11	TÊXTIL (Produtos: 6)	UE: 974,9 EUA: 1.356,5	0,175 0,197	1,4 20,4	TURQUIA (16,2); EUA (8,3); HONG KONG (6,4); ÍNDIA (6,2) HONG K (13,2); PAQUISTÃO (9,1); TAILÂNDIA (7,2); BRASIL (7,0)	14º 4º	nd 5,65	1,95 7,05	2,61 7,46	4,47 9,99	10,2 10,8	91,7 83,3	12/12 0/8	12/12 0/8	
12	METALURGIA NÃO FERROSOS (Produtos: 5)	UE: 1.779,9 EUA: 1.958,7	0,319 0,284	(1,0) (4,6)	RÚSSIA (25,3); NORUEGA (10,7); FINLÂNDIA (7,4); CANADÁ (6,7) CANADÁ (30,8); NORUEGA (9,5); ALEMANHA (6,5); MÉXICO (6,4)	9º 5º	nd 5,17	3,07 6,01	4,19 5,16	4,65 4,76	2,8 2,2	0,0 0,0	4/7 8/10	4/7 8/10	

Fonte: TRAINS - UNCTAD (1995, 1996)

Nota: Os dados de importação são de 1994, exceto nos casos em que o ano é especificado. Note-se, nesse sentido, que até 1994 a UE era constituída por 12 países; a incorporação de Áustria, Suécia e Finlândia só ocorreu em 01/01/1995. Os dados de Tarifa NMF, BNT e SGP são de 1995, exceto quando indicado com (*). Nesse caso o dado é de 1994.

Obs.: (1) Proporção de linhas tarifárias afetadas por barreiras não tarifárias significativas ("core" BNT's).
(2) Linhas tarifárias favorecidas/ Total de linhas tarifárias.

Siglas:

BNT = Barreiras não tarifárias
NMF = Nação mais favorecida

PMA = Países menos avançados
SGP = Sistema Geral de Preferências

Quadro 4.1 (continuação)

**Mercado de importação da UE e dos EUA segundo setores e produtos selecionados:
Tamanho e crescimento do mercado, principais fornecedores, participação do Brasil, tarifas (NMF), restrições não tarifárias e preferências**

Nº	Setor e Nº de Prod. Selecionados	BLOCO Ou PAÍS	Importação										TARIFA NMF	BNT	SGP (2)	
			VALOR (Em US\$ 106)	Part. na Imp. Total (%)	Cresc. 90/94 (% ao ano)	Participação dos 4 Principais Fornecedores (%)	Posição do Brasil em 1994	Part. (%) do Brasil em:				Média (%) (1)	Restrições (%)	GERAL	PMA	
								1995	1994	1993	1992					
13	AÇUCAR (Produtos: 1)	UE: EUA:	1.069,0 588,3	0,191 0,085	1,4 (8,5)	MAURÍCIO (29,3); FIJI (10,2); REUNIÃO (9,4); GUIANA (8,9) R.DOMINICAN (18,0); GUATEMA (9,7); BRASIL (8,3); FILIPIN (8,2)	10º 3º	nd 13,48	2,39 8,32	1,55 12,67	0,85 8,29	nd nd	100,0 100,0	0/2 ¾	0/2 ¾	
14	ARTIGOS DE VESTUÁRIO (Produtos: 6)	UE: EUA:	4.022,7 5.264,9	0,720 0,764	5,3 11,5	TUNÍSIA (14,8); HONG K (12,7); MARROCOS (10,4); CHINA (9,0) MÉXICO (14,1); HONG K (12,2); R.DOMINICA (12,0); CHINA (5,6)	29º 16º	nd 1,23	0,51 2,00	0,50 1,95	0,41 1,48	12,2 11,1	100,0 81,9	28/28 0/28	28/28 0/28	
15	OUT. PROD. METALÚRGICOS (Produtos: 9)	UE: EUA:	1.560,0 1.780,4	0,279 0,258	4,5 4,6	EUA (20,1); SUÍÇA (14,2); ÁUSTRIA (9,9); POLONIA (8,6) CANADÁ (17,3); JAPÃO (13,2); TAIWAN (11,7); MÉXICO (8,3)	26º 11º	nd 2,60	0,42 2,46	0,42 2,82	0,55 2,12	3,9 3,3	0,0 46,3	53/54 13/23	53/54 13/23	
16	ELEMENTOS QUÍMICOS (Produtos:5)	UE: EUA:	203,2 267,3	0,036 0,039	(9,1) 8,1	EUA (37,5); SUÍÇA (20,8); JAPÃO (6,7); HUNGRIA (6,3) ALEMANHA (26,4); R.UNIDO (10,5); BRASIL (10,4); JAPÃO (9,3)	8º 3º	nd 10,12	4,01 10,36	3,50 7,94	3,48 13,17	6,7 6,6	2,9 2,2	37/37 15/35	37/37 15/35	
17	EXTRATIVA MINERAL (Produtos: 2)	UE: EUA:	20,5 43,5	0,003 0,007	20,6 (4,0)	FINLÂNDIA (16,8); INDIA (16,4); SUÍÇA (14,9); NORUEGA (8,5) ITÁLIA (37,8); BRASIL (17,5); INDIA (15,5); R.UNIDO (7,9)	8º 2º	nd 17,57	4,81 17,51	7,12 14,19	5,30 14,37	2,4 4,3	0,0 0,0	3/3 3/3	3/3 3/3	
18	BENEF. DE PROD.VEGETAIS (Produtos: 2)	UE: EUA:	287,1 508,6	0,051 0,074	9,1 6,6	POLÓNIA (24,7); SUÍÇA (18,3); TURQUIA (8,7); ÁUSTRIA (6,6) ALEMANHA (20,8); ARGENT(12,4); CANADÁ (10,3); MÉXICO (9,0)	21º 7º	nd 3,28	0,64 4,41	0,22 5,53	0,30 4,48	19,8 5,3	61,7 0,0	16/19 1/11	19/19 1/11	
19	OUTROS PROD. ALIMENTARES (Produtos: 2)	UE: EUA:	394,9 903,9	0,071 0,131	23,7 3,9	AUSTRÁLIA (32,0); EUA (12,9); BULGÁR (9,7); ÁFR. DO SUL (9,7) FRANÇA (34,8); ITÁLIA (27,9); CANADÁ (8,9); AUSTRÁLIA (5,6)	31º 9º	nd 1,23	0,06 1,53	0,04 1,87	0,05 2,00	9,5 * 3,8	100,0 0,0	7/84 13/33	8/84 13/33	
20	FARMACÊUTICA E PERFUMAR. (Produtos: 2)	UE: EUA:	101,0 116,8	0,018 0,017	11,4 22,9	SUÉCIA (16,9); SUÍÇA (15,0); RÚSSIA (10,9); JAPÃO (5,0) CANADÁ (22,4); MÉXICO (18,8); ALEMANHA (18,0);MALÁSIA (9,7)	7º 6º	nd 3,53	1,40 5,93	0,50 3,19	0,39 1,94	5,2 2,6	0,0 0,0	2/2 4/4	2/2 4/4	
21	MINERAIS NÃO METÁLICOS (Produtos: 2)	UE: EUA:	158,3 160,5	0,028 0,023	6,2 20,7	ÁUSTRIA (39,9); SUÉCIA (12,8); TURQUIA (9,7); SUÍÇA (8,7) MÉXICO (42,7); JAPÃO (11,2); ALEMANHA (5,9); BRASIL (5,8)	26º 4º	nd 6,11	0,12 5,82	0,21 9,76	0,25 8,23	4,5 5,2	0,0 0,0	6/6 4/4	6/6 4/4	
22	QUÍMICOS DIVERSOS (Produtos:1)	UE: EUA:	230,6 122,8	0,041 0,018	(9,9) 4,1	SUÍÇA (36,5); EUA (22,0); ÁUSTRIA (10,1); ISRAEL (6,4) CANADÁ (24,2); ALEMANHA (20,2); JAPÃO (14,7); R.UNIDO (13,5)	32º 5º	nd 6,14	0,05 10,28	0,12 8,69	0,70 11,34	6,1 3,3	77,8 0,0	9/9 2/4	9/9 2/4	
23	PLÁSTICA (Produtos: 1)	UE: EUA:	1.568,0 1.850,9	0,281 0,269	8,2 6,8	EUA (26,8); CHINA (12,7); SUÍÇA (11,2); JAPÃO (10,4) CHINA (25,3); CANADÁ (13,1); JAPÃO (10,5); TAIWAN (9,7)	29º 24º	nd 0,35	0,12 0,34	0,09 0,28	0,09 0,23	4,8 4,7	12,5 16,7	7/8 18/24	7/8 18/24	
TOTAL (Produtos: 164)		UE: EUA:	103.782,3 148.104,4	18,587 21,489	0,8 9,2	EUA (27,3); JAPÃO (18,1); SUÉCIA (6,5); CINGAPURA (4,4) JAPÃO (18,9); CANADÁ (15,9); CINGAPURA (6,7); CORÉIA (4,7)	20º 13º	nd 2,65	1,00 3,12	0,98 3,30	1,31 3,13	4,6 4,2	13,8 29,3	654/871³ 260/515	661/871³ 260/515	

Fonte: TRAINS - UNCTAD (1995, 1996)

Nota: Os dados de importação são de 1994, exceto nos casos em que o ano é especificado. Note-se, nesse sentido, que até 1994 a UE era constituída por 12 países; a incorporação de Áustria, Suécia e Finlândia só ocorreu em 01/01/1995. Os dados de Tarifa NMF, BNT e SGP são de 1995, exceto quando indicado com (*). Nesse caso o dado é de 1994.

Obs.: (1) Proporção de linhas tarifárias afetadas por barreiras não tarifárias significativas ("core" BNT's).

(2) Linhas tarifárias favorecidas/ Total de linhas tarifárias.

(3) O Total exclui o setor de Equipamentos Eletrônicos, pois suspeita-se de erro na informação fornecida pela UNCTAD.

Siglas:

BNT = Barreiras não tarifárias
NMF = Nação mais favorecidaPMA = Países menos avançados
SGP = Sistema Geral de Preferências

O exame agregado dos fatores de demanda, baseado na apreciação conjunta dos 164 produtos selecionados mostrada na última linha do Quadro 4.1, sugere algumas observações relevantes:

Tamanho do mercado importador. O mercado americano para os produtos selecionados atingiu US\$ 148 bilhões em 1994, enquanto o mercado comunitário absorveu apenas US\$ 104 bilhões nesse mesmo ano. Note-se, contudo, que as estatísticas da UNCTAD para o ano de 1994 consideram a Áustria, a Suécia e a Finlândia como sendo fornecedores extra-comunitários. No entanto, a partir de 01/01/1995, esses três países tiveram a sua incorporação à UE devidamente formalizada, o que redundou numa redução do mercado de importação extra-bloco. A adaptação das estatísticas de 1994, última informação disponível no banco de dados Trains-UNCTAD (1996), à atual configuração da UE implica numa redução de aproximadamente US\$ 14 bilhões no tamanho desse mercado. O mercado de importação da UE (15) teria sido, portanto, de US\$ 90 bilhões, em 1994, o que corresponde a 61% do tamanho do mercado americano, nesse mesmo ano. Destaque-se, ainda, que as principais diferenças de tamanho entre os mercados de importação da UE e dos EUA ocorrem nos setores de equipamentos eletrônicos, calçados, indústrias diversas, siderurgia, refino de petróleo, borracha e peças e outros veículos.⁴ São esses, precisamente, os setores onde o valor absoluto das exportações de industrializados brasileiros para o mercado dos EUA apresenta-se significativamente mais elevado comparativamente ao mercado comunitário.

Taxa de expansão do mercado de importação. No período 1990/1994 o mercado de importação dos EUA, para os 164 produtos selecionados, expandiu-se a uma taxa de 9,2% ao ano, enquanto o mercado da UE cresceu a um ritmo muitíssimo inferior de apenas 0,2% ao ano. Diferenciais de crescimento dessa magnitude, sempre favoráveis ao mercado americano, ocorrem na maioria dos setores relevantes para o Brasil (siderurgia, peças e outros veículos, equipamentos eletrônicos, máquinas e tratores) com exceção de calçados, material elétrico e borracha. Nesses três setores, o mercado comunitário cresceu mais rapidamente que o mercado dos EUA.

⁴ A exclusão de Suécia, Áustria e Finlândia amplia significativamente o diferencial de tamanho de mercado entre a UE (15) e os EUA no setor de siderurgia e, também, no setor de peças e outros veículos.

Participação do Brasil. A participação brasileira no mercado agregado dos 164 produtos selecionados é cerca de três vezes mais elevada nos EUA que na UE. De fato, nos EUA essa participação oscilou em torno de 3,1%, em média, no triênio 1992/94, enquanto que na UE ela alcançou, em média, 1,1% no mesmo período. Essa proporção é um pouco menor no caso de alguns mercados setoriais de importância (calçados, siderurgia, equipamentos eletrônicos), mas, ainda assim, o market-share de Brasil é sempre mais elevado nos EUA. Em síntese, caso o market-share do Brasil fosse análogo (em torno de 3%) em ambos os mercados, a exportação agregada dos 164 produtos selecionados teria atingido US\$ 2,7 bilhões/ano no mercado da UE, no período 1994/96, ao invés de US\$ 1,1bilhão/ano.

Tarifa NMF, restrições não-tarifárias e preferências. O poder explicativo desses três fatores parece reduzido. A tarifa NMF média para os 164 produtos selecionados é 4,6% na UE e 4,2% nos EUA, indicando a existência de níveis tarifários semelhantes em ambos os mercados. As restrições não-tarifárias são mais elevadas nos EUA: de fato, elas atingem 29,3% das linhas tarifárias selecionadas, enquanto no mercado da UE essa percentagem cai para apenas 13,8%. No que tange as preferências, elas são mais abrangentes no mercado da UE: de fato, perto de 75% das linhas tarifárias correspondentes aos 164 produtos selecionados são contempladas pelo SGP comunitário, enquanto o SGP americano cobre apenas 50% dessas mesmas linhas. O SGP-PMA cobre aproximadamente as mesmas linhas tarifárias que o SGP-Geral, em ambos os mercados, sugerindo não ser esse um fator a restringir a penetração das exportações brasileiras no mercado da UE. Em síntese: as tarifas são ligeiramente mais elevadas na UE, mas, em compensação, o SGP comunitário é mais abrangente que o americano e as restrições não tarifárias são menores na UE relativamente àquelas que prevalecem no mercado dos EUA.

O exame agregado sugere, em suma, que o mercado de importação americano não é apenas significativamente maior que o mercado comunitário, mas ele vem crescendo, também, a taxas muito superiores às registradas no mercado da UE. A discrepância no tamanho dos mercados explica, portanto, parcialmente, o diferencial de US\$ 4,0 bilhões favorável ao mercado americano. Esse diferencial cairia para US\$ 2,3 bilhões caso o *market-share* do Brasil fosse o mesmo em ambos os mercados, para o agregado dos 164 produtos selecionados. O diferencial remanescente não pode, no entanto, ser explicado em virtude de condições diferenciadas de acesso a um e outro mercado. As tarifas NMF, as restrições não tarifárias e as preferências outorgadas a terceiros países carecem, de fato, de poder explicativo suficiente.

Em estudo recente desenvolvido pelo IRELA (1997) é examinado o desempenho exportador dos países da América Latina no mercado da União Européia, na primeira metade da década de 90. Esse desempenho é comparado ao de nove países da Europa Oriental (Hungria, Polônia, República Tcheca, República Eslovaca, Romênia, Bulgária e os três Estados Bálticos) com os quais a UE tem assinado acordos de associação abrangentes visando sua futura incorporação ao mercado comunitário. A comparação é desenvolvida em termos setoriais, e algumas observações contidas nesse estudo merecem destaque.

No que diz respeito ao setor de calçados, o estudo do IRELA (1997) destaca a rápida expansão das importações comunitárias, que quase duplicaram entre 1988 e 1994. Os países da Europa Oriental não apenas tiraram proveito desse crescimento, mas conseguiram ainda dobrar sua participação no mercado comunitário. O *market-share* dos países latinoamericanos, no entanto, declinou. O Brasil, por exemplo, só consegue penetrar satisfatoriamente no mercado do Reino Unido. O estudo destaca a elevada concentração das exportações latinoamericanas em mercados de baixo valor agregado. Nesses segmentos, a concorrência dos países asiáticos é intensa e tende aumentar. Note-se que os dados apresentados no Quadro 4.1 confirmam plenamente as observações do IRELA. Por último, merece destaque a seguinte recomendação :

“Although current restrictions appear unimportant, the threat of trade constraints may have an influential effect. Producers in Latin America may be detrrred from restructuring towards higher value clothing products if they fear that export success will be penalized by trade restrictions in the overseas markets they seek to serve. Hence, a positive step by the EU would be to provide guarantees of market access conditions” (IRELA, 1997, pág. 120).

No caso do setor de produtos siderúrgicos, o estudo do IRELA destaca a retração sofrida pelo mercado de importação da UE, nesse segmento, nos primeiros anos da década de 90. Mais uma vez, no entanto, o desempenho dos países da Europa Oriental mostrou-se superior ao dos países latinoamericanos, pois os primeiros aumentaram sua participação no mercado comunitário, enquanto os segundos reduziram seu *market-share*. O estudo do IRELA destaca, no entanto, que o mercado comunitário é, nesse segmento, pouco transparente, bastante restritivo e muito regulado⁵. O Brasil, por exemplo, tem sido penalizado com ações anti-dumping (ferro-silício, ferro gusa e *billets*) que redundaram em queda de exportação, mas, por outro lado, o Brasil pratica preços superiores aos demais concorrentes em alguns produtos, sem que isso pareça afetar negativamente os volumes exportados. O IRELA conclui destacando a opacidade da política comunitária nesse segmento:

⁵ Ver, nesse sentido, entrevistas junto a exportadores do setor siderúrgico na seção seguinte.

“However, most of the time, participants in the sector have understood perfectly well what is and is not acceptable and have acted accordingly. Hence EU action has for the most part not been needed or observed, thereby ‘justifying’ EU claims that only a tiny proportion of EU external market has been subject to contingent protection measures” (IRELA, 1997, pág. 179).

No que tange ao setor de peças e veículos, o estudo do IRELA destaca a importância do comércio intra-firma, que é absolutamente predominante nesse segmento. De fato, existem poucos casos de montadoras européias efetuando *outsourcing* de partes e componentes de veículos junto a produtores latinoamericanos independentes. O desempenho dos países de América Latina depende crucialmente, nesse segmento, da estratégia das matrizes européias em relação às filiais latinoamericanas. No caso do Brasil, isso diz respeito à Fiat, VW, Mercedes-Benz, Scania e Volvo, além das montadoras francesas Peugeot e Renault, atualmente em fase de implantação. Até o presente, a Fiat é a empresa que mais tem-se destacado na exportação ao mercado da UE, seguida pela VW.

As perspectivas das empresas latinoamericanas *vis-à-vis* suas congêneres na Europa Oriental não são, do ponto de vista do IRELA, muito alvissareiras:

“The proximity of CEECs (Central European and Eastern Countries) to the EU forms a crucial natural advantage to them in comparison with Latin American sellers. It is clear that developments in the CEECs have diverted much attention within western Europe’s vehicle producers away from other parts of the world... A more concrete problem is in the fact that where investments have been made in the CEECs, this has and will lead to newer and more efficient plants than exist in most of Latin America’s industry, except possibly Mexico. This will also lead to higher quality and productivity levels in most cases. In addition, the CEECs have a history of indigenous R&D and product development expertise that is rare in Latin America” (IRELA, 1997, pág.145).

As observações pinçadas do estudo do IRELA contribuem para destacar a especificidade setorial na explicação das dificuldades para a penetração dos produtos latinoamericanos no mercado da UE. A incapacidade para explorar nichos de mercado com maior valor agregado é o fator que prevalece no caso dos calçados; a opacidade das normas e práticas que orientam a política industrial da UE é decisiva no caso dos produtos siderúrgicos; e as estratégias das empresas multinacionais é apontada como o principal determinante da exportação do setor de peças e veículos.

A maioria dessas observações será confirmada nas entrevistas desenvolvidas na Seção 6 do presente estudo.

5. As empresas multinacionais e as exportações para o mercado dos EUA e da União Européia

5.1 Colocando o problema

Esta seção tem como objetivo avaliar o desempenho exportador para uma amostra de empresas multinacionais estabelecidas no Brasil. Uma vez classificadas as empresas segundo a origem do capital - norte-americano ou europeu -, pesquisou-se o valor das exportações realizadas por este grupo de empresas, segundo os distintos mercados de destino. Com base no escopo da investigação que motivou a elaboração deste estudo, as hipóteses que se procurou testar foram as seguintes:

Quesito 1: as empresas multinacionais estabelecidas no Brasil apresentam um padrão de comportamento tal que sua inserção no comércio internacional privilegia como mercado de destino das exportações os países ou as regiões de origem de seu capital?

Quesito 2: é possível constatar, por parte das empresas européias, menor propensão a exportar se comparada com o desempenho das empresas norte-americanas?

Se a resposta a estas duas perguntas, nesta ordem, for positiva, seria possível explicar com base no comportamento das empresas multinacionais aqui estabelecidas, a maior participação de produtos industrializados na pauta de exportação brasileira para o mercado norte-americano, quando comparada com a participação destes mesmos produtos na pauta de exportação para a União Européia.

5.2. A participação da empresa multinacional nas exportações brasileiras

Com base em informações coletadas pela SOBEET, dentro de um universo de 16.000 empresas exportadoras brasileiras foram identificadas 412 empresas industriais com participação de capital multinacional superior a 25% do capital total. Estas unidades industriais foram classificadas, na amostra da SOBEET, como empresas multinacionais.

No Quadro 5.1 são apresentados os valores da exportação brasileira de produtos industrializados por origem do capital da empresa exportadora, com base nos critérios apresentados no parágrafo anterior.

No ano de 1996, as empresas multinacionais exportaram US\$ 16,8 bilhões o que correspondeu a cerca de metade das exportações brasileiras de produtos industrializados. Comparando-se com o desempenho registrado no ano anterior, estes valores praticamente

não se alteraram: empresas brasileiras e multinacionais dividem meio a meio as exportações de produtos industrializados. Cabe destacar que a média de exportação das empresas multinacionais é bem maior do que a das empresas brasileiras, pois apenas 412 empresas de capital estrangeiro, dentro de um universo de 16.000 empresas, respondem pela metade das exportações brasileiras de produtos industrializados.

Quadro 5.1

Exportação de Produtos Industrializados por Tipo de Empresa Exportadora

Origem do Capital	Exportação em 1996 (em US\$ milhões)	Participação (%)	Exportação em 1995 (em US\$ milhões)	Participação (%)
Multinacional	16.794	48,3	17.099	49,3
Brasileiro	17.940	51,7	17.612	50,7
Total (industrializados)	37.734	100,0	34.711	100,0
Memo: Exportações totais	47.747		46.506	

Fonte: Secex/MICT; Sobeet.

Obs.: Foram classificadas como multinacionais 412 empresas, com participação de capital estrangeiro superior a 25% do capital total da empresa.

Com base nas informações do banco de dados da SECEX/MICT, a SOBEET também identificou a origem do capital das empresas estrangeiras por país investidor e o faturamento anual para um subconjunto das empresas multinacionais exportadoras (Quadro 5.2).

Dentro do conjunto das multinacionais exportadoras, as 207 empresas européias são responsáveis por 43% das exportações totais realizadas por este grupo de empresas. As 134 empresas de capital norte-americano respondem por cerca de 32% das exportações totais e as 57 japonesas detêm uma participação de aproximadamente 13%. Cabe observar que praticamente não há diferença entre a participação das exportações no faturamento total, quando se compara as empresas norte-americanas e européias; em ambos os grupos este coeficiente situa-se próximo a 9%.

Quadro 5.2

Exportações de produtos industrializados realizadas por empresas estrangeiras estabelecidas no Brasil, segundo o país de origem do capital

País de origem do investidor	Nº de Empresas	Exportação em 1996 (US\$ milhões)	Part. (%) no total das exportações	Nº de Empresas com informação sobre faturamento	Part. (%) das exportações no faturamento (1996)
EUA	134	5.481,2	32,6	54	8,8
Canadá	6	205,9	1,4	5	9,1
NAFTA	140	5.687,7	34,0	59	8,8
Alemanha	75	3.194,0	19,0	27	9,6
França	26	526,3	3,1	13	10,1
Holanda	17	679,6	4,0	10	3,9
Itália	16	834,0	5,0	11	6,9
Reino Unido	27	1.298,9	7,7	12	11,1
Suécia	14	298,9	1,7	7	5,6
Suíça	15	416,0	2,5	11	5,5
Europa Ampla	207	7.700,7	43,0	91	8,7
Japão	57	2.208,3	13,2	20	18,7
Outros	25	1.650,4	9,8	6	7,8
TOTAL	412	16.794,1	100,0	176	10,0

Fonte: Secex/MICT; Revista Exame Maiores e Melhores, 1997 e Sobeet.

Neste particular, o destaque é das empresas japonesas, cuja propensão a exportar, representada pela relação vendas externas/faturamento, alcança quase 19%. Em termos agregados, a propensão a exportar das empresas multinacionais estabelecidas no Brasil é de 10%, o que denota a preferência do capital estrangeiro por servir o mercado doméstico.

5.3 As exportações das empresas multinacionais estabelecidas no Brasil, segundo os distintos mercados de destino

Para os objetivos propostos por este estudo, as informações levantadas pela SOBEET não permitiam investigar o padrão de inserção das empresas multinacionais no comércio exterior, segundo os distintos mercados de destino das exportações. Com vistas a suprir esta deficiência, procedeu-se ao levantamento destas informações conforme metodologia descrita a seguir.

A partir da base de dados da SECEX/MICT foi levantado o conjunto das 500 maiores empresas exportadoras. Estas empresas foram responsáveis, no ano de 1996, por cerca de 75% das exportações brasileiras. Buscou-se definir a interseção deste conjunto com as empresas multinacionais exportadoras norte-americanas e européias (pertencentes aos países da União Européia), identificadas no estudo da SOBEET.⁶ Obteve-se, assim, uma amostra de 133 empresas multinacionais norte-americanas (50) e européias (83) para as quais foi possível determinar a distribuição de suas exportações por mercado de destino.

⁶ Este "conjunto interseção" de empresas, seus respectivos setores de atuação, faturamento e mercados de destino das exportações encontram-se detalhados nas Tabelas A.4.1 e A.4.2 do Apêndice Estatístico.

Essas informações são apresentadas no Quadro 5.3 abaixo.

Quadro 5.3
Exportações das empresas multinacionais, segundo mercados de destino
(1996)

Origem do Capital	Empresas		Exportações (1996)		Destino das Exportações (Em %)					
	Nº	(%)	(U\$Smilhões)	(%)	Ue	Mercosul	Aladi	Eua	Demais	Total
EUROPA [UE 15]]	83	62,4	6.558,94	56,4	27,2	23,8	11,6	18,7	18,7	100,0
Alemanha	35	26,3	2.944,12	25,3	23,9	25,8	15,1	19,7	15,5	100,0
Bélgica	2	1,5	56,35	0,5	35,6	15,4	20,6	7,5	20,9	100,0
Dinamarca	1	0,8	16,24	0,1	32,4	-	-	4,4	63,2	100,0
Espanha	2	1,5	127,44	1,1	80,3	1,4	0,2	7,3	10,8	100,0
Finlândia	1	0,8	47,16	0,4	14,9	56,8	25,9	0,0	2,4	100,0
França	12	9,0	489,16	4,2	22,2	29,6	9,5	13,9	24,8	100,0
Holanda	7	5,2	585,35	5,1	20,0	15,4	6,3	16,8	41,5	100,0
Itália	9	6,8	838,56	7,2	36,0	27,2	11,1	15,0	10,7	100,0
Reino Unido	10	7,5	1.229,95	10,6	32,6	15,2	4,1	27,3	20,8	100,0
Suécia	4	3,0	224,61	1,9	9,2	51,1	28,7	1,8	9,2	100,0
EUA	50	37,6	5.059,91	43,6	15,6	26,1	12,2	26,3	19,8	100,0
EUROPA + EUA	133	100,0	11.618,85	100,0	22,2	24,8	11,9	22,0	19,1	100,0

Fonte: Dados básicos da SOBEET e da SECEX/MICT.

Obs.: (*) Empresas incluídas no conjunto das 500 maiores empresas exportadoras. Inclui somente empresas européias de países integrantes da UE (15).

Para um número significativamente menor de empresas multinacionais européias (32) e norte-americanas (24), para as quais havia disponibilidade de informações relativas ao faturamento, consolidou-se as informações por países e blocos comerciais. Essas informações são apresentadas no Quadro 5.4 abaixo.

Quadro 5.4
Exportações das empresas multinacionais, segundo participação dos mercados de destino no faturamento

País Investidor	Exp.Total/ Faturamento	Exp. para UE/ faturamento	Exp. para EUA/ Faturamento	Exp. para Mercosul/ faturamento	Exp. para demais/ faturamento
Alemanha	10,9	2,2	1,9	3,2	3,7
França	16,2	3,6	2,2	4,8	5,7
Holanda	3,2	0,3	0,2	0,7	1,9
Itália	8,5	2,5	1,4	2,7	2,0
R.Unido	13,9	5,0	3,5	2,0	3,4
Suécia	13,1	1,5	0,3	6,3	5,0
EUROPA	9,6	2,3	1,6	2,6	3,1
EUA	12,5	2,0	3,1	3,4	4,0

Fonte: SECEX/MICT, SOBEET e FUNCEX; elaboração própria.

Obs.: A amostra utilizada para a construção desta tabela é composta por 66 empresas, sendo 24 norte-americanas e 32 européias. Cabe salientar que esta amostra é menor do que o conjunto de empresas para as quais a SOBEET dispõe de dados de faturamento (apresentada no Quadro 5.2), uma vez que algumas das empresas participantes da amostra da SOBEET não estavam classificadas entre as 500 maiores empresas exportadoras em 1996.

Algumas informações apresentadas nos Quadros 5.3 e 5.4 merecem destaque.

Para a amostra selecionada, as empresas multinacionais norte-americanas e européias apresentam maior propensão a exportar para os respectivos mercados de origem de seus capitais, quando comparado com a propensão a exportar para o mercado de seus concorrentes. Note-se, nesse sentido, que as empresas européias e norte-americanas destinam 27,2% e 26,3% para seus respectivos mercados de origem do capital, enquanto as exportações “cruzadas” representam 18,7% e 15,6% do total exportado, respectivamente. A situação é bastante similar quando examinada a partir do indicador exportação/faturamento. Assim, para as empresas européias a relação exportação para o mercado da União Européia/faturamento é de 2,3%, enquanto que o mesmo índice no caso das exportações destinadas ao mercado dos EUA é de 1,6%, ou seja, para cada dólar exportado para seu próprio mercado, as empresas européias exportam cerca de 70 cents para o mercado dos EUA. No caso das empresas norte-americanas, a relação exportação para os EUA/faturamento e a relação exportação destinada ao mercado da União Européia/faturamento é de respectivamente, 3,1% e 2,0%, ou seja para cada dólar exportado para o mercado dos EUA, as empresas norte-americanas exportam menos de 70 cents para o mercado da União Européia. Esta constatação pode servir como evidência preliminar da importância do comércio intra-firma, em especial com suas matrizes, para as subsidiárias de empresas multinacionais estabelecidas no mercado brasileiro. Portanto, a resposta ao Quesito 1 é positiva, isto é, as empresas multinacionais estabelecidas no Brasil apresentam um padrão de comportamento tal que sua inserção no comércio internacional privilegia como mercado de destino das exportações os países ou regiões de origem de seu capital.

Para o conjunto das 133 empresas selecionadas, os valores de exportação das empresas norte-americanas e européias para seus respectivos mercados foram de US\$ 1,33 bilhão e US\$ 1,78 bilhão o que representou no ano de 1996, respectivamente, 26,3% e 27,2% de suas exportações totais, conforme já apontado. Não há diferenças

significativas nas propensões a exportar das empresas multinacionais norte-americanas e europeias suficientes para explicar uma diferença tão substancial na participação dos produtos industrializados quando se compara o conteúdo da pauta de exportação brasileira para os dois mercados. Para a amostra da SOBEET, composta por 145 empresas - 54 norte-americanas e 91 europeias, as relações entre exportação total e faturamento são praticamente iguais (8,8% e 8,7%, respectivamente). No caso da amostra elaborada neste estudo, composta por 66 empresas - 24 norte-americanas e 32 europeias -, as relações entre exportação e faturamento são de 12,5% e 9,6%, respectivamente. Mesmo no caso da diferença entre as empresas norte-americanas, cuja propensão a exportar para seu mercado de origem é de 3,1%, e as europeias, cuja propensão a exportar para seu mercado de origem é de 2,3%, ainda assim, como as bases de faturamento são mais elevadas no caso da União Europeia, aquela diferença acaba sendo mais do que compensada, produzindo, como resultado final, valores de exportação maiores por parte das empresas europeias direcionadas para seu próprio mercado, em comparação com o desempenho das empresas norte-americanas. Portanto, a resposta ao Quesito 2 é negativa: não é possível constatar por parte das empresas europeias, menor propensão a exportar se comparado este desempenho com o das empresas norte-americanas; ou ainda, se considerarmos as diferenças entre as relações exportação/faturamento, estas não seriam suficientes para produzir tamanha diferenciação entre os padrões de especialização da pauta brasileira de exportação para os dois mercados.

Surpreende, sobremaneira, a elevada parcela do comércio de exportação destinada pelas empresas multinacionais ao Mercosul: 23,8% no caso das empresas europeias e 26,1% no caso das norte-americanas. Ou seja, a propensão a exportar para o mercado dos países do Mercosul é muito próxima à propensão a exportar para seus respectivos mercados. Esta informação parece corroborar a hipótese de que as empresas multinacionais estabelecidas no mercado brasileiro operam como base de produção para servir, preferencialmente, aos mercados doméstico e regional.

Com base nas evidências pesquisadas e analisadas nesta seção não é possível explicar a maior participação de produtos industrializados na pauta de exportação brasileira para o mercado norte-americano, quando comparada com a participação destes mesmos produtos na pauta de exportação para a União Europeia. Outras evidências, porém, merecem destaque:

- (i) tanto as empresas européias quanto norte-americanas privilegiam seus países de origem como mercado de destino para suas exportações, quando se compara este desempenho com a propensão a exportar para os mercados das empresas concorrentes; e
- (ii) as empresas multinacionais estabelecidas no Brasil destinam grande parcela de sua produção para servir ao mercado interno e regional (Mercosul); juntas, as vendas para estes dois mercados representam mais de 90% do faturamento das empresas multinacionais.

6. A abordagem setorial: entrevistas e estudos de casos

6.1. Metodologia

Com base na análise da pauta de exportação brasileira, foi selecionado um conjunto de setores em que os valores exportados para o mercado norte-americano superassem as vendas direcionadas ao mercado europeu (Seção 3). Depois de identificados os setores e respectivos produtos, foi feito um levantamento das principais empresas exportadoras, discriminando-se suas vendas segundo os mercados de destino - EUA e UE. Foram realizadas um total de 11 entrevistas, junto a associações de classe, empresas e especialistas setoriais, com vistas a investigar as prováveis razões que pudessem explicar o melhor desempenho das exportações dirigidas ao mercado americano *vis-à-vis* aquelas dirigidas ao mercado europeu. Os resultados destas consultas estão registrados a seguir, na forma de estudos de casos.

6.2. Setor: material de transporte - aeronaves

Empresa entrevistada: Embraer

Cerca de 2/3 das exportações realizadas pela Embraer são dirigidas para os EUA. O restante de suas vendas externas está concentrado basicamente no mercado europeu.

Quadro 6.1

Aeronaves: produtos e empresas exportadoras

NBM-SH	Produto / Empresa	Exportação p/ EUA 1996 (em US\$ milhões)	Exportação p/ UE 1996 (em US\$ milhões)
880230	Aviões de Peso > 2000 < 15000 Kg. Embraer <i>Bradesco Leasing</i>	138,5 2,9	61,3

Fonte: DECEX/MICT.

Obs.: As empresas grafadas em negrito exportam para ambos os mercados.

Foi possível identificar um conjunto de fatores capazes de explicar o desempenho assimétrico das vendas promovidas naqueles dois mercados. O primeiro fator está relacionado com o tamanho relativo dos mercados. Em termos comparativos, a quantidade anual de passageiros transportados pelas empresas aéreas nos EUA corresponde à cerca da metade de todo volume de transporte de passageiros do mundo. Portanto, a demanda das empresas de norte-americanas de aviação civil por aeronaves é muito maior do que a

do mercado europeu. Ademais, cabe salientar que a Embraer enfrenta no mercado europeu a concorrência de pelo menos quatro fabricantes locais de aeronaves de pequeno e médio porte, o que acaba por restringir seu mercado na região. Estas empresas não apenas estão mais próximas de seus clientes, como, em geral, fornecem pacotes de financiamento extremamente competitivos. No caso do mercado dos EUA, o principal concorrente da Embraer é a empresa canadense Bombardier, que atua nos mesmos segmentos e com produtos com desempenho semelhante aos da Embraer, embora a empresa canadense venha enfrentando dificuldades, em razão do preço mais elevado de suas aeronaves, especialmente no caso de equipamentos para 30-50 passageiros.

Outro fator que explica a maior penetração dos produtos da Embraer nos EUA está relacionado com a estrutura e o grau de regulação do mercado de aviação civil. O processo de desregulamentação do setor nos EUA teve início ainda nos anos sessenta. Com o aumento da concorrência, resultado da desregulamentação, ocorreu uma enorme transferência de passageiros da aviação de larga escala, que opera com aeronaves de grande porte, para a chamada aviação regional. O papel das empresas de aviação regional passou a ser o de abastecer os grandes aeroportos norte-americanos com passageiros provenientes de localidades distantes e com baixo volume de tráfego, transferindo-os para vôos nacionais ou internacionais de longa distância. A operação das empresas de aviação regional nos EUA foi, em grande medida, facilitada pela queda nos custos das tarifas aeroportuárias. A Embraer tinha, naquele momento, um produto particularmente adequado à demanda do mercado norte-americano - o Bandeirantes e mais tarde o Brasília. Ambas as aeronaves tinham preços e operavam com custos operacionais compatíveis com as necessidades das empresas de aviação regional dos EUA. A receptividade do produto brasileiro nos EUA levou a Embraer a abrir um escritório de representação naquele país, o que acabou por impulsionar ainda mais a venda de seus produtos.

No caso do mercado europeu, a desregulamentação do setor de aviação civil só vai ocorrer bem mais tarde, o que acabou por adiar a entrada dos produtos da Embraer naquele mercado.

6.3. Setor: autopeças

Empresas entrevistadas: Freios Varga, Rockwell do Brasil e Sindipeças

Nos últimos anos, o setor brasileiro de autopeças vem sofrendo profundas mudanças que resultam do processo de reestruturação operado no âmbito das montadoras tanto no âmbito do mercado internacional, quanto do doméstico. A redução drástica do

número de fornecedores e as exigências da indústria final no tocante à qualidade, preço e prazo de entrega implicaram o fechamento de vários plantas locais. Cada vez mais as firmas do setor de autopeças dependem do aumento da escala de produção para gerar custos compatíveis com os preços pagos pelas montadoras pelo fornecimento de partes e peças de seus veículos. As empresas que conseguiram manter-se no mercado o fizeram graças à rápida capacidade de adaptação. Muitas destas firmas já operavam como fornecedores globais (*global-sourcer*) das montadoras; outras foram obrigadas a buscar sócios estrangeiros que pudessem garantir, não só acesso a tecnologias mais modernas, mas também aporte de capital.

Cada vez mais, as montadoras têm exigido o fornecimento de sistemas modulares (conjunto de peças) prontos e a participação das firmas de autopeças, como operadoras diretas na linha de montagem. Dentro deste contexto, marcado pela crescente integração entre a indústria de autopeças e montadoras, a internacionalização produtiva e comercial das firmas de autopeças passou a constituir parte da trajetória natural de desenvolvimento do setor.

Quadro 6.2
Autopeças: produtos e empresas exportadoras

NBM-SH	Produto / Empresa	Exportação p/ EUA 1996 (em US\$ milhões)	Exportação p/ UE 1996 (em US\$ milhões)
840991	Outras partes de motores a pistão com ignição a		
	FMB Produtos Metalúrgicos	58,9	
	Cofap	23,7	18,1
	Ind.de Fundição Tupy Ltda.	20,8	6,3
	TRW do Brasil S/A	15,3	
	Cutler Hammer do Brasil S/A	10,3	
	KS Pistões Ltda.		4,7
	Metal Leve S/A		4,4
	Mahle Ind. e Com. Ltda.		3,3
870839	Outros freios e servo-freios para veículos automóveis:		
	Freios Varga S/A	52,4	0,8
	Ford Ind. e Com. Ltda.	25,9	
	Palmetto Freios Ltda.	16,3	
	Alliedsignal Automotive Ltda.	5,4	
	ITT Automotive do Brasil Ltda.	1,9	4,8
	Jofund Ind. de Fundição Ltda.		0,7
	Fiat Automóveis S/A		0,5
	Mahle Ind. e Com. Ltda.		0,3
870899	Outras partes e acessórios de veículos automóveis:		
	Ind.de Fundição Tupy Ltda.	8,6	5,5
	Albarus S/A Ind. e Comércio	7,2	6,2
	ATH Albarus Transmiss. Homocinét.	6,4	
	Dana Indústrias Ltda.	6,3	
	Ford Ind. e Com. Ltda.	6,3	
	VME Brasil Equipamentos Ltda.		1,5
	General Motors do Brasil Ltda.		1,2
	Fiat Automóveis S/A		1,1
870870	Rodas, partes e acessórios para veículos automóveis:		
	Rockwell do Brasil S/A	44,6	4,1
	Mangels Ind. e Com. Ltda.	8,4	7,5
	Usiminas S/A	6,3	
	Adoro Ind. e Com. Ltda.	0,1	1,1
	lochpe-Maxion S/A		2,5
	Alcoa Alumínio S/A		0,3

Fonte: DECEX/MICT.

Obs.: As empresas grafadas em negrito exportam para ambos os mercados.

As empresas entrevistadas - Freios Varga e Rockwell do Brasil - ilustram como precisão os principais elementos do cenário descrito anteriormente. A Freios Varga tem como sócia (34% do capital) a firma inglesa, Lucas Verity, um dos maiores fabricantes mundiais deste tipo de mecanismo e principal fornecedora das montadoras estabelecidas na Europa. A existência da *joint-venture* com a Lucas Varity praticamente veda a colocação dos produtos da Freios Varga no mercado europeu. No caso do mercado norte-americano, a Freios Varga é considerada fornecedora preferencial da Ford, o que explica a maior parte das operações de exportação da empresa ao longo dos últimos anos. Em 1995, a Freios Varga abriu uma filial no estado americano de Virgínia, como parte da estratégia de aproximação e melhoria de qualidade no atendimento a seus clientes. Portanto, o que explica o baixo volume de vendas da Freios Varga para o mercado europeu é a existência de um acordo “informal” de divisão de mercado com a Lucas Varity. A firma inglesa coloca seus produtos no mercado europeu e a Freios Varga tem como clientes preferenciais as montadoras norte-americanas.

A Rockwell do Brasil é uma empresa de capital norte-americana, fabricante de eixos para veículos. A partir de sua base produtiva brasileira realiza vendas para diversos clientes nos EUA. A Rockwell é uma fabricante de autopeças que opera como *global-sourcer* de montadoras norte-americanas. Neste caso, o mercado de origem do capital explica a direção dos fluxos de comércio.

Segundo informações coletadas junto ao Sindipeças, outras empresas do setor como a TRW do Brasil, Cummins e Caterpillar, entre outras, concentram cerca de 80% das vendas para os EUA no chamado comércio intra-firma, ou seja realiza-se a comercialização de produtos entre a filial brasileira e a matriz norte-americana. Outras empresas multinacionais de autopeças estabelecidas no Brasil, cujo capital é de origem europeia, tendem a concentrar suas vendas no mercado da Europa, confirmando os dados apresentados na seção precedente.

6.4. Setor: metalurgia de não-ferrosos

Empresas e associações de classe entrevistadas: Grupo Paranapanema (empresas produtoras de estanho, zinco e cobre) e ICZ e ABAL

O Brasil encontra-se entre os cinco maiores produtores mundiais de estanho. Outros países produtores são: a Bolívia, o Peru, a Indonésia, a Austrália e a China. Até meados da década de oitenta, o governo dos EUA mantinha elevados estoques do metal - considerado

estratégico do ponto de vista da segurança nacional, por constituir matéria-prima básica para fabricação de solda. A sobredemanda gerada pelo governo norte-americano e a existência de um fundo regulador de preços operado pelos países produtores mantiveram os preços do estanho entre US\$ 12.000/t e US\$ 15.000/t durante as décadas de sessenta e setenta. A quebra do fundo de compras mantido pelos países produtores, associada à manutenção de estoques elevados em mãos do governo dos EUA, bem como a entrada no mercado da Indonésia e da China como produtores de grande porte produziram uma drástica redução dos preços internacionais. Atualmente, o preço do estanho varia entre US\$ 5.000 e US\$ 6.000/t, o consumo mundial é de cerca de 180.000 toneladas/ano e os estoques em mãos dos EUA correspondem a cerca de 8 meses do consumo mundial. Portanto, não há perspectiva, pelo menos no médio prazo de que os preços alcancem novamente os níveis das décadas de sessenta e setenta.

Quadro 6.3
Metalurgia de Não-ferrosos: produtos e empresas exportadoras

NBM-SH	Produto / Empresa	Exportação p/ EUA 1996 (em US\$ milhões)	Exportação p/ UE 1996 (em US\$ milhões)
800110	Estanho não ligado:		
	Paranapanema S/A	52,4	1,3
	Cia Estanífera do Brasil	6,3	
	Cia Ferro e Aço de Vitória - COFAVI	5,7	
	Quirios Prod. Químicos Ltda.		0,1
790111	Zinco não ligado:		
	BBM Trading S/A	9,4	
	Cia. Paraibuna de Metais	9,3	
	Cotia Trading S/A	8,8	
	Silex Trading S/A	3,6	
750210	Níquel não ligado:	12,3	
760711	Folhas e tiras delgadas de alumínio:		
	Cia. Brasileira de Alumínio	6,1	
	Alcoa Alumínio S/A	0,5	
848190	Partes de torneiras e válvulas:		
	Komatsu do Brasil S/A	1,7	
	Válvulas Schrader do Brasil S/A	1,7	
	Albarus Sistemas Hidráulicos Ltda.	1,0	
	Engenharia e Mater.Ltda. ENGEMASA	0,3	
	Acotécnica S/A Indústria e Comércio	0,3	0,2
	Lupatech S/A		0,8
	Gemu Ind. de Prod. Plást. e Met. Ltda.		0,7
	Neles Válvulas Industriais Ltda.		0,2
	Docol Ind.e Com. de Art. Hidr. e Met.		0,1

Fonte: DECEX/MICT.

Obs.: As empresas grafadas em negrito exportam para ambos os mercados.

Com base em avaliações do mercado internacional, a Paranapanema decidiu reduzir a produção de estanho. A liga vendida pela empresa brasileira é considerado de alta qualidade no mercado internacional; tanto é assim que as vendas da Paranapanema para o mercado dos EUA correspondem a cerca de ¼ do consumo local de estanho. O maior volume de exportação para o mercado norte-americano, quando comparado com as vendas para o mercado da União Européia, reflete a opção estratégica da empresa pela colocação de seu produto no mercado que oferece maior remuneração. Nos últimos anos, os preços do estanho nos EUA tem ficado em níveis mais elevados do que os preços de compra na Europa.

No caso do zinco, as empresas brasileiras enfrentam forte competição por parte das firmas européias. Existem fartas minas de zinco naquela região. Além disso, entre os sete maiores produtos mundiais do metal, três são europeus. Os preços do metal na Europa e nos EUA são muito parecidos. Todavia, existem barreiras à importação de zinco na Europa: a tarifa aduaneira é de 6,4%, nível suficiente para comprometer a competitividade dos produtores brasileiros no mercado europeu. Não há incidência de barreiras à importação de zinco nos EUA, o que explica o grande volume de exportação do metal produzido no Brasil para o mercado norte-americano.

6.5. Setor: siderurgia

Empresas e associações de classe entrevistadas: Cosipa, CSN e IBS

Nas últimas duas décadas, as exportações brasileiras de produtos siderúrgicos para a União Européia foram afetadas pelo longo processo de reestruturação da indústria em curso naquele mercado. Não obstante a redução de capacidade instalada, os países da União Européia ainda são exportadores líquidos de produtos siderúrgicos, especialmente de aços planos. A reunificação das duas Alemanhas e os acordos preferenciais de acesso a mercados com os países do leste europeu geraram um aumento significativo da oferta de produtos siderúrgicos no mercado europeu.

Até 1987, existia um acordo entre os órgãos oficiais da Comunidade Européia e grandes países exportadores de produtos siderúrgicos - entre eles o Brasil, a Turquia e a Coréia do Sul -, que fixava limites quantitativos para a colocação de produtos no mercado europeu. Com a extinção desse acordo, os órgãos da Comunidade sugeriram que os exportadores estabelecessem conversações com a associação de classe representante das grandes usinas locais - a Eurofer. Atualmente, não existem mais cotas de exportação para produtos não planos, mas o acesso ao mercado de aços planos continua sendo gerenciado com base num "acordo informal" entre os países exportadores e os produtores europeus, dado a existência de excesso de capacidade instalada naquela região. São realizadas duas reuniões anuais entre os exportadores brasileiros e representantes da indústria siderúrgica européia, nas quais são fixadas cotas de exportação.

Quadro 6.4
Siderurgia: produtos e empresas exportadoras

NBM-SH	Produto / Empresa	Exportação p/ EUA 1996 (em US\$ milhões)	Exportação p/ UE 1996 (em US\$ milhões)
720712	Outros ferro/aço não ligados, de seção transversal		
	Companhia Siderúrgica Tubarão	304,2	79,9
	Açominas	69,6	7,9
	Cosipa	24,8	
	Usiminas	2,7	
720110	Ferro fundido bruto não ligado:		
	Viena Siderúrgica do Maranhão S/A	29,9	
	Siderúrgica Ita-Min Ltda.	17,6	
	Cia Siderúrgica Pitanguí	14,8	
	Plantar Siderúrgica S/A	13,9	
	Siderúrgica do Maranhão S/A	13,3	
	Siderúrgica Alterosa Ltda.		7,3
	CBF Indústria de Gusa		7,0
	Siderúrgica Valinho S/A		4,1
	BBM Trading S/A		3,6
	Siderpa Siderúrgica Paulino Ltda.		3,0
720824	Outros produtos planos de ferro ou aço não ligados:		
	Usiminas	20,0	0,1
	CSN	14,7	5,0
	Cosipa	10,7	
720922	Outros produtos planos de ferro ou aço não ligados:		
	Cosipa	17,1	
	CSN	14,4	1,3
	Usiminas	10,7	0,1
	Fasal S/A		0,2
720711	Ferro/aço não ligados de seção transversal quadrada:		
	Açominas	21,4	7,3
	Mannesmann S/A	5,5	
	Acesita		0,2

Fonte: DECEX/MICT.

Obs.: As empresas grafadas em negrito exportam para ambos os mercados.

Nos últimos anos, após a retomada do crescimento do mercado doméstico, os exportadores brasileiros sequer têm preenchido as cotas de exportação para a Europa. Para efeito de negociação das cotas, o mercado europeu foi dividido em cinco grupos de países e foram estabelecidos limites máximos de exportação, sem discriminação específica de produtos, desde que do tipo “aço plano”. A divisão das cotas de exportação é negociada entre os produtores brasileiros, a partir de quantidades discriminadas por país ou grupo de países:

Área 1 - Portugal e Espanha - cota: 36.000 t/ano

Área 2 - Reino Unido, Irlanda e Dinamarca - cota: 15.000 t/ano

Área 3 - Alemanha, Benelux e França - cota: 56.000 t/ano

Área 4 - Itália - cota: 36.000 t/ano

Área 5 - Grécia - cota: 30.000 t/ano.

Em geral, as cotas de exportação para os países do leste europeu são mais elevadas. Este fato, associado à proximidade do mercado consumidor, confere aos produtores daqueles países maior competitividade em relação aos produtos fornecidos pelas firmas brasileiras. Outro evento que deverá afetar as exportações brasileiras de produtos siderúrgicos para a União Européia é a elevação do imposto de importação incidente sobre chapas grossas de aço e laminados a quente e a frio. Até o ano passado, havia isenção de imposto. A partir deste ano, as alíquotas subiram para 1,8%, estando prevista uma nova elevação, em 1998, para 3,6%.

A Europa e os EUA são mercados equivalentes em termos de consumo de produtos siderúrgicos. O mercado norte-americano vivencia, entretanto, uma situação distinta. Não obstante os acordos voluntários de restrição às exportações (VRAs) terem vigorado até 1991, e ainda serem mantidas a cobrança de direitos anti-*dumping* e compensatórios para alguns produtos (ex. chapas grossas de aço), a reestruturação da indústria siderúrgica americana, baseada, em grande medida, na proteção ao mercado doméstico em segmentos considerados sensíveis, não induziu a uma expansão da capacidade instalada suficiente para atender a demanda doméstica. A instalação de novas usinas do tipo *mini-mills* - fenômeno que caracteriza o processo de reestruturação e aumento da competitividade da indústria siderúrgica norte-americana -, não gerou aumento da concorrência com os produtores brasileiros, uma vez que aquelas unidades não produzem aços planos, o principal produto de exportação do Brasil. Atualmente, os EUA são importadores líquidos de produtos siderúrgicos. 25% da demanda doméstica é atendida via importações o que representa compras anuais de aproximadamente 20 milhões de toneladas. Conseqüentemente, os preços de compra no mercado norte-americano são mais elevados do que os preços praticados no mercado europeu.

Escassez de oferta, preços mais elevados e a ausência de restrições informais de acesso ao mercado transformam os EUA em cliente preferencial da indústria siderúrgica brasileira. A maior dificuldade relativa para colocação de produtos no mercado europeu está associada basicamente à existência de excesso de capacidade instalada e à concorrência de produtores da extinta Alemanha Oriental e Europa do Leste, cujo perfil de oferta é

semelhante ao da indústria brasileira. Atualmente, nem mesmo a existência de cotas negociadas de acesso à União Européia compromete ou impõe limites às exportações brasileiras, pois o mercado local ofertante não viabiliza o preenchimento daquelas cotas.

6.6. Setor: calçados

Historicamente as exportações brasileiras de calçados concentram-se no mercado norte-americano. Embora não tenham sido realizadas entrevistas junto ao setor calçadista, é possível apresentar um breve diagnóstico que explique a assimetria de desempenho quando comparadas as vendas para o mercado norte-americano *vis-à-vis* o mercado europeu.

As exportações brasileiras de calçados direcionadas para o mercado dos EUA alcançam cerca de US\$ 1,1 bilhão e menos de US\$ 200 milhões no caso do mercado comunitário (média dos anos 1994, 1995 e 1996). A inserção “preferencial” no mercado dos EUA ocorreu por intermédio dos próprios produtores norte-americanos que passaram, a partir da década de setenta, a contratar externamente a produção de bens que não pudessem ser fabricados a preços competitivos no mercado local. Surgiu, em seguida, a figura do agente de exportação, que intermediava os pedidos de lojistas americanos junto aos produtores brasileiros de calçados, fixando, inclusive, o *design*, a qualidade e o preço dos produtos a serem fabricados. Em geral, ao longo das últimas décadas, os produtos nacionais não foram comercializados no exterior com a marca brasileira e dificilmente pode-se conceber a existência de uma estratégia exportadora por parte do setor calçadista. Segundo afirmam alguns especialistas, “o setor nunca vendeu, sempre foi comprado, seja por fabricantes, seja por agentes norte-americanos”.

O baixo volume de exportação de calçados para o mercado da UE é consequência direta da inexistência de uma estratégia exportadora por parte do setor calçadista nacional. Hoje em dia, a competitividade internacional do setor está baseada em custos salariais, quando os produtores pretendem concorrer no segmento de calçados populares, ou no desenvolvimento de *design* e marca, quando se quer concorrer nas fatias de mercado com produtos de preços mais elevados. A oferta de produtos desse último padrão é abundante no mercado europeu, graças à existência de produtores comunitários importantes estabelecidos na Itália, Espanha e Alemanha. No segmento de produtos populares, o exportador brasileiro enfrenta a concorrência cada vez mais acirrada de calçados produzidos na China, Coréia do Sul, Hong Kong e Tailândia.

7. Conclusões

Não há um elemento único capaz de explicar a menor participação dos produtos manufaturados na pauta brasileira de exportação para a União Européia vis-à-vis os EUA. Os determinantes desta assimetria de desempenho estão pouco relacionados com diferenças agregadas ou setoriais nos níveis de proteção (tarifária e não-tarifária), na concessão de preferências a terceiros países ou no perfil de atuação das empresas multinacionais (européias e norte-americanas) estabelecidas no mercado brasileiro, mas encontram-se em especificidades setoriais relacionadas com:

- (i) o tamanho dos mercados de importação;
- (ii) a prática de níveis de preços que possam garantir remuneração adequada ao exportador no mercado de destino;
- (iii) o papel desempenhado por determinadas empresas - inclusive as filiais de matrizes sediadas nos mercados de destino - como fornecedores preferenciais; e/ou
- (iv) a existência de mecanismos informais de regulação da oferta estrangeira, estabelecidos com base na formulação de acordos de participação da oferta importada no mercado local.

O tamanho do mercado de importação destaca-se como o principal fator isolado a explicar, ainda que parcialmente, o menor volume das exportações brasileiras de produtos industrializados para a UE em setores relevantes como calçados, produtos siderúrgicos, equipamentos eletrônicos, etc. Contudo, mesmo nesses setores, o *market-share* do Brasil - variável que, por definição é ajustada ao tamanho do mercado - é sempre muito superior nos EUA relativamente ao mercado da UE.

No que se refere ao padrão exportador das multinacionais norte-americanas e européias estabelecidas no Brasil, foi possível constatar a maior propensão a exportar para os respectivos mercados de origem de seus capitais. Entretanto, do ponto de vista dessas mesmas empresas, não há diferenciais significativos nas propensões a exportar, seja das empresas norte-americanas, seja das européias, suficientes para explicar a diferença existente na participação dos produtos industrializados, quando se compara o conteúdo da pauta de exportação brasileira para os dois mercados.

Embora possa ser considerado um exercício meramente “impressionista”, quando comparado com a análise dos fluxos de comércio, a realização de entrevistas e a apresentação de estudos de caso revelam a especificidade setorial dos determinantes da

assimetria de desempenho objeto deste estudo. Os setores de aeronaves, autopeças e produtos siderúrgicos, destacando a importância de fatores específicos como o grau de desregulação do mercado, a existência de fornecedores preferenciais ou, mesmo, a vigência de acordos informais de divisão do mercado ilustram adequadamente a importância de condicionantes setoriais no desempenho das exportações brasileiras de produtos industrializados para um e outro mercado.

Bibliografia

BARBOSA, R. (1997). Relações comerciais Brasil-Reino Unido (Mercosul e União Européia). Londres:Embaixada do Brasil em Londres: Setor de Promoção Comercial.

GUTMAN, G., MIOTTI, L., QUENAN, C. e WINOGRAD, C. (1994). Especialización internacional, competitividad y opciones de comercio: América Latina y la Unión Europea. Paris, SELA.

IRELA-Institute for European-Latin American Relations (1997) Closer European Union Links with Eastern Europe: implications for Latin America, Madrid, IRELA.

MARKWALD, R., MACHADO, J.B., REIS CASTILHO, M. e WINOGRAD, C. (1997). Análisis dos fluxos de comércio Mercosul-União Européia. Rio de Janeiro: FUNCEX, Texto para Discussão Nº 123, (1997).

PAVITT, K. (1984) "Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a taxonomy and theory" *in Research Policy*, Vol.13. (1984)

THORSTENSEN, V. (1997). Access to the European Union market: A Latin-American view (Mimeo).

APÊNDICE ESTATÍSTICO

Tabela A.1
Descrição das 164 Linhas Tarifárias Seleccionadas

No.	SH-6	Descrição
1	152090	Outras glicerinas, incluída a glicerina sintética
2	170111	Açúcar de cana, em bruto
3	170490	Outros produtos de confeitaria, sem cacau
4	180620	Outras preparações contendo cacau, com peso > 2Kg.
5	200970	Suco de maçã
6	220421	Outros vinhos; mostos de uvas cuja fermentação tenha sido interrompida por adição de álcool, em recipientes < 2 litros.
7	271000	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, excluídos os óleos brutos
8	282590	Outros óxidos, hidróxidos e peróxidos, de metais
9	290124	Buta-1,3-dieno e isopreno
10	290220	Benzeno
11	290290	Outros hidrocarbonetos cíclicos
12	290323	Tetracloroetileno (percloroetileno)
13	290490	Outros derivados sulfoalogenados, nitroalogenados, nitrossulfonados
14	290919	Outros éteres acíclicos e seus derivados halogenados, sulfonados, nitrados ou nitrosados
15	291821	Ácido salicílico e seus sais
16	292421	Ureínas e seus derivados; sais destes produtos
17	293100	Outros compostos organo-inorgânicos (organo-mercuriais, -silícicos, -fosforosos, -arseniais, -alumínicos, -metálicos de estanho, etc).
18	340213	Agentes orgânicos de superfície, não iônicos
19	370110	Chapas e filmes planos, fotográficos para raios X
20	370790	Outras preparações químicas para usos fotográficos (fixadores, reveladores, outros)
21	380830	Herbicidas e reguladores para plantas
22	390760	Tereftalato de polietileno
23	392042	Outras chapas, folhas, películas, tiras e lâminas de polímeros de cloreto de vinila, flexíveis
24	392062	Outras chapas, folhas, películas, tiras e lâminas de tereftalato de polietileno
25	392690	Outras obras de plásticos e de outras matérias das posições 39.01 a 39.14 (arruelas, correias de transmissão e transportadoras, artigos de laboratório e de farmácia, outras)
26	401110	Pneumáticos novos de borracha utilizados em automóveis de passageiros
27	401120	Pneumáticos novos de borracha utilizados em ônibus ou caminhões
28	401199	Outros pneumáticos novos
29	420221	Bolsas com a superfície exterior de couro natural, reconstituído ou envernizado
30	420500	Outras obras de couro natural ou reconstituído
31	440710	Madeira serrada ou fendida, cortada em folhas ou desenrolada, de espessura > a 6mm, de coníferas
32	440820	Folhas para folheados e folhas para compensados, de espessura não > a 6mm de madeiras tropicais
33	440890	Outras folhas para folheados e folhas para compensados, de espessura não > a 6mm
34	440920	Madeira perfilada, mesmo aplainada ou polida, de não coníferas
35	441119	Outros painéis de fibras de madeira ou de outras matérias lenhosas
36	441211	Madeira compensada, folheada com, pelo menos, uma face de madeiras tropicais
37	441890	Outras obras de marcenaria ou de carpintaria para construções
38	442190	Outras obras de madeira
39	511211	Tecidos de lã penteada ou de pêlos finos penteados de peso não > a 200g/m ²
40	520513	Fios simples de algodão, de fibras não penteadas, contendo em peso pelo menos 85% de algodão, número métrico > a 43 e < que 52
41	520911	Tecidos de algodão crus, em ponto de tafetá (contendo em peso pelo menos 85% de algodão, com peso > a 200g/m ²)
42	520942	Tecidos de algodão denominados "denim"

No.	SH-6	Descrição
43	560721	Cordéis, de sisal ou de outras fibras têxteis do gênero "agave", para atadeiras ou enfardadeiras
44	610510	Camisas de malha, de algodão, de uso masculino.
45	620311	Ternos de lã ou de pêlos finos
46	620342	Calças, jardineiras, bermudas e "shorts" de algodão, de uso masculino
47	620462	Calças, jardineiras, bermudas e "shorts" de algodão, de uso feminino.
48	620791	Outros (roupa interior), de algodão, de uso masculino
49	620891	Outros (roupa interior), de algodão, de uso feminino
50	621210	Sutiãs e "bustiers" ("soutiens de côs alto")
51	640351	Outros calçados, com sola exterior de couro natural e parte superior de couro natural, cobrindo o tornozelo
52	640359	Outros calçados com sola exterior de couro natural e parte superior de couro natural
53	640391	Outros calçados, com sola exterior de borracha ou plástico, com parte superior de couro natural, cobrindo o tornozelo
54	640399	Outros calçados, com sola exterior de borracha ou plástico, com parte superior de couro natural
55	640420	Calçados com sola exterior de couro natural ou reconstituído e parte superior de matérias têxteis
56	640510	Outros calçados, com parte superior de couro natural ou reconstituído
57	640590	Outros calçados (botas, botinas e semelhantes)
58	680223	Granito, simplesmente talhado ou serrado, de superfície plana ou lisa
59	680300	Ardósia natural trabalhada e obras de ardósia natural ou aglomerada
60	680422	Mós e artefatos semelhantes de outros abrasivos aglomerados ou de cerâmica
61	691090	Outros (pias, lavatórios, bidês, sanitários), exceto de porcelana
62	711319	Artefatos de joalheria de outros metais preciosos, mesmo revestidos, folheados ou chapeados de metais preciosos
63	720110	Ferro fundido bruto não ligado, contendo, em peso, mais de 0,5% de fósforo
64	720221	Ferro-silício, contendo, em peso, mais de 55% de silício
65	720711	Produtos semimanufaturados de ferro ou aços não ligados, de seção transversal quadrada ou retangular e com largura inferior a duas vezes a espessura
66	720712	Outros produtos semimanufaturados de ferro ou aços não ligados, de seção transversal retangular
67	720720	Produtos semimanufaturados de ferro ou aços não ligados, contendo, em peso, 0,25% ou mais de carbono
68	720822	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados, de largura igual ou superior a 600 mm, em rolos, simplesmente laminados a quente, de espessura igual ou superior a 4,75 mm mas inferior a 10 mm
69	720823	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados, de largura igual ou superior a 600 mm, em rolos, simplesmente laminados a frio, de espessura igual ou superior a 0,5 mm mas não superior a 1 mm
70	720824	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados, de largura igual ou superior a 600 mm, em rolos, simplesmente laminados a quente, de espessura inferior a 3 mm
71	720890	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente
72	720922	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados, de largura igual ou superior a 600 mm, em rolos, simplesmente laminados a frio, de espessura superior a 1 mm, mas inferior a 3 mm
73	720923	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados, de largura igual ou superior a 600 mm, em rolos, simplesmente laminados a frio, de espessura igual ou > a 0,5 mm, mas não superior a 1 mm
74	720924	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados, de largura igual ou superior a 600 mm, em rolos, simplesmente laminados a frio, de espessura inferior a 0,5 mm
75	721039	Produtos laminados planos, de ferro ou aços não ligados, de largura igual ou superior a 600 mm, galvanizados eletroliticamente

No.	SH-6	Descrição
76	721049	Outros produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligados, de largura igual ou superior a 600 mm, galvanizados por outro processo, exceto ondulados
77	721149	Outros produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligados, de largura igual ou superior a 600 mm, simplesmente laminados a frio
78	721331	Fio-máquina de ferro ou aço não ligados, contendo, em peso, menos de 0,25% de carbono, de seção circular, de diâmetro inferior a 14 mm
79	721350	Outros fio-máquinas de ferro ou aço não ligados, contendo, em peso, 0,6% ou mais de carbono
80	721440	Outras barras de ferro ou aço não ligados, contendo, em peso, menos de 0,25% de carbono
81	721450	Outras barras de ferro ou aço não ligados, contendo, em peso, 0,25% ou mais de carbono, mas menos de 0,6% de carbono
82	722490	Outros produtos semimanufaturados (placas, blocos, tarugos) de outras ligas de aço
83	722540	Outros produtos planos, de outras ligas de aço, de largura igual ou superior a 600 mm, simplesmente laminados a quente, não enrolados
84	722590	Outros produtos laminados planos, de outras ligas de aço, de largura igual ou superior a 600 mm
85	730410	Tubos dos tipos utilizados para oleodutos e gasodutos
86	730420	Tubos para revestimento de poços e hastes de perfuração dos tipos utilizados na extração de petróleo e gás
87	730711	Acessórios para tubos, moldados, de ferro fundido não maleável
88	731100	Recipientes para gases comprimidos ou liquefeitos de ferro fundido, ferro ou aço
89	731210	Cordas e cabos, de ferro ou aço, não isolados para uso elétrico
90	731300	Arame farpado de ferro ou aço
91	731512	Outras correntes, cadeias e suas partes, de ferro fundido, ferro ou aço
92	732510	Outras obras moldadas de ferro fundido não maleável
93	732690	Outras obras de ferro ou aço
94	750210	Níquel não ligado
95	760711	Folhas e tiras, delgadas, de alumínio, de espessura não superior a 2 mm, sem suporte, simplesmente laminadas
96	790111	Zinco não ligado, contendo, em peso, 99,99% ou mais de zinco
97	800110	Estanho não ligado
98	820750	Ferramentas de furar
99	830140	Outras fechaduras; ferrolhos
100	840820	Motores de pistão, de ignição por compressão (diesel ou semi-diesel) utilizados para propulsão de veículos do capítulo 87
101	840890	Outros motores de pistão, de ignição por compressão (diesel ou semi-diesel)
102	840910	Partes de motores para aviação
103	840991	Outras partes destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha
104	841112	Turborreatores de empuxo (impulso) superior a 25 kN
105	841122	Turbopropulsores de potência superior a 1.100 kW
106	841191	Partes de turborreatores ou de turbopropulsores
107	841330	Bombas para combustíveis, lubrificantes ou líquidos de arrefecimento, próprias para motores de ignição por centelha ou compressão
108	841410	Bombas de vácuo
109	841430	Compressores do tipo utilizado em equipamentos frigoríficos
110	841480	Outros compressores de ar ou gases e turbocompressores de ar
111	841510	Máquinas e aparelhos de ar-condicionado, dos tipos utilizados em paredes ou janelas, formando corpo único
112	842630	Guindastes de pórtico
113	842911	"Bulldozers" e "angledozers" de lagartas
114	842920	Niveladores
115	842930	Raspo-transportadores ("scrapers"), autopropulsores
116	842951	Carregadoras e pás carregadoras, de carregamento frontal

No.	SH-6	Descrição
117	843062	Raspo-transportadores ("scrapers"), exceto autopropulsores
118	843149	Outras partes de máquinas das posições 84.26, 84.29 ou 84.30
119	843290	Partes de máquinas e aparelhos de uso agrícola, hortícola ou florestal
120	843920	Máquinas ou aparelhos para fabricação de papel ou cartão
121	844250	Caracteres tipográficos, clichês, blocos, cilindros e outros elementos de impressão
122	845530	Cilindros e laminadores
123	845811	Tornos horizontais de comando numérico
124	846210	Máquinas para estampar ou forjar, martelos, martelos-pilões e martinets
125	846291	Outras prensas hidráulicas
126	847191	Outras unidades digitais de processamento de dados
127	847193	Outras unidades de memória
128	847199	Outras máquinas de processamento de dados
129	847330	Partes e acessórios das máquinas da posição 84.71
130	848120	Válvulas para transmissões óleo-hidráulicas ou pneumáticas
131	848190	Partes de torneiras, válvulas e dispositivos para canalizações, caldeiras, reservatórios, cubas e outros recipientes.
132	848310	Árvores de transmissão, virabrequins e manivelas
133	848330	Mancais (Chumaceiras) com rolamentos, "Bronzes"
134	848340	Engranagens e rodas de fricção: eixos de esferas ou de roletes; caixas de transmissão, redutores, multiplicadores e variadores de velocidade
135	850110	Motores de potência não superior a 37,5W
136	850132	Outros motores ou geradores de corrente contínua, de potência superior a 750W mas não superior a 75kW
137	850153	Outros motores de corrente alternada, polifásicos de potência superior a 75kw
138	850164	Geradores de corrente alternada de potência superior a 750 kVA
139	850300	Partes de máquinas das posições 85.01 ou 85.02
140	851190	Partes de aparelhos e dispositivos elétricos de ignição ou de arranque para motores
141	851290	Partes de aparelhos elétricos de iluminação ou de sinalização, de limpadores de parabrisas, desembaçadores e degeladores elétricos dos tipos utilizados em ciclos ou automóveis
142	852721	Combinados com aparelho de gravação ou de reprodução de som, dos tipos utilizados nos veículos automóveis
143	852729	Outros aparelhos receptores de radiodifusão dos tipos utilizados nos veículos automóveis
144	853620	Disjuntores (para tensão não superior a 1.000 volts)
145	854211	Circuitos integrados monolíticos, digitais
146	854411	Fios para bobinar de cobre
147	854459	Outros condutores elétricos para tensão superior a 80 V, mas não superior a 1.000 V
148	854511	Eletrodos de carvão dos tipos utilizados em fornos
149	860719	Outros "bogies", bisseis, eixos e rodas, de veículos para vias férreas, incluídas suas partes
150	870839	Outros freios e servo-freios e suas partes, para veículos automóveis
151	870840	Caixas de marchas (velocidades), para veículos automóveis
152	870850	Eixos de transmissão com diferencial, para veículos automóveis
153	870870	Rodas suas partes e acessórios, para veículos automóveis
154	870899	Outras partes e acessórios de veículos automóveis
155	880220	Aviões e outros veículos aéreos de peso não superior a 2.000 Kg, vazios
156	880230	Aviões e outros veículos aéreos de peso não inferior a 2.000 Kg, mas não superior a 15.000 Kg, vazios
157	880240	Aviões e outros veículos aéreos de peso superior a 15.000 Kg, vazios
158	900912	Aparelhos de fotocópia eletrostáticos de reprodução da imagem do original sobre a cópia por meio de um suporte intermediário (processo indireto)
159	900990	Partes e acessórios de aparelhos de fotocópia e termocópia
160	903289	Outros instrumentos ou aparelhos para regulação ou controle, automáticos
161	903290	Partes e acessórios de instrumentos ou aparelhos para regulação ou controle, automáticos
162	930330	Outras espingardas e carabinas, de caça ou de tiro-ao-alvo
163	960390	Outras vassouras, escovas, pincéis, espanadores
164	960910	Lápis

Tabela A.2
Produtos Selecionados, discriminados por grupo
(Média 1994/95/96)

Em US\$ milhões

SH/GRUPOS	DESCRIÇÃO	EXP. p/ EUA	EXP. p/ EU
	SEMIMANUFATURADOS:	683.36	179.73
	1. Agrícolas/MO intensivas	185.21	62.33
440710	Madeira serrada, de coníferas	40.46	15.32
440920	Madeira perfilada, de não coníferas	22.51	3.91
441890	Outras obras de marcenaria para construções	22.31	8.96
441119	Outros painéis de fibras de madeira	20.92	8.11
440890	Outras folhas para folheados	19.59	9.69
170490	Outros produtos de confeitaria, sem cacau	13.14	4.38
441211	Madeira compensada, de madeiras tropicais	12.77	7.13
440820	Folhas para folheados de madeiras tropicais	10.65	2.02
220421	Outros vinhos	8.04	0.88
442190	Outras obras de madeira	7.20	1.91
200970	Suco de maçã	4.16	0.01
180620	Outras preparações contendo cacau	3.47	0.02
	2. Agrícolas/K intensivas	92.90	28.45
170111	Açúcar de cana, em bruto	92.90	28.45
	3. Minérios	206.98	53.84
800110	Estanho não ligado	48.38	13.89
790111	Zinco não ligado	30.35	12.88
290220	Benzeno	31.06	14.55
292421	Ureínas e seus derivados; sais destes produtos	13.19	0.21
750210	Níquel não ligado	12.30	-
282590	Outros óxidos, hidróxidos e peróxidos	11.58	6.00
293100	Outros compostos organo-inorgânicos	10.31	1.99
290124	Buta-1,3-dieno e isopreno	9.92	0.44
290323	Tetracloroetileno (percloroetileno)	7.05	-
291821	Ácido salicílico e seus sais	6.97	0.17
760711	Folhas e tiras, delgadas, de alumínio	6.62	1.23
152090	Outras glicerinas	5.77	0.88
290490	Outros derivados sulfoalogenados	4.80	1.14
290290	Outros hidrocarbonetos cíclicos	4.53	0.45
290919	Outros éteres acíclicos	4.14	-
	4. Energéticos	198.28	35.12
271000	Óleos de petróleo, excluídos os óleos brutos	198.28	35.12

(continuação)

Em US\$ milhões

SH/GRUPOS	DESCRIÇÃO	EXP. p/ EUA	EXP. p/ UE
	MANUFATURADOS:	4,389.78	907.24
	1. Indústrias intensivas em trabalho	1,299.34	216.98
640399	Outros calçados (borracha c/couro)	809.66	123.47
640391	Outros calçados, c/sola exterior de borracha	140.92	47.52
640359	Outros calçados c/parte superior de couro natural	93.18	6.31
560721	Cordéis de sisal ou de outras fibras têxteis	49.49	2.49
620342	Calças e "shorts", de algodão, de uso masculino	24.37	1.90
620462	Calças e "shorts" de algodão, de uso feminino	18.56	0.33
640420	Calçados (couro c/ têxteis)	15.73	0.02
620791	Outros (roupa interior), de algodão, de uso masculino	14.50	8.24
960910	Lápis	14.31	3.17
640510	Outros calçados (couro natural ou reconstituído)	13.37	0.47
520942	Tecidos de algodão denominados "denim"	12.83	7.28
620891	Outros (roupa interior), de algodão, de uso feminino	10.23	3.33
420500	Outras obras de couro natural ou reconstituído	9.70	1.72
711319	Artefatos de joalheria de outros metais preciosos	8.25	1.86
520513	Fios simples de algodão	8.03	2.77
511211	Tecidos de lã penteada ou de pêlos finos	7.13	0.13
621210	Sutiãs e "bustiers" ("soutiens de côs alto")	6.49	0.41
392690	Outras obras de plásticos	6.49	1.55
960390	Outras vassouras, escovas, pincéis, espanadores	6.47	0.17
520911	Tecidos de algodão crus, em ponto de tafetá	6.45	0.63
610510	Camisas de malha, de algodão, de uso masc.	5.82	1.48
640590	Outros calçados (botas, botinas e semelhantes)	4.86	0.20
420221	Bolsas de couro natural ou reconstituído	4.85	0.89
640351	Outros calçados, c/sola exterior de couro natural	4.49	0.63
620311	Ternos de lã ou de pêlos finos	3.16	0.00
	2. Indústrias intensivas em economia de escala	1,494.35	323.96
720712	Out. ferro/aços n/ligados, de seção transversal quadr.	307.51	93.46
720110	Ferro fundido bruto não ligado	224.52	61.55
870839	Outros freios e servo-freios, para veículos automóveis	100.78	10.62
401110	Pneumáticos novos para automóveis	84.83	10.60
870899	Outras partes e acessórios de veículos automóveis	72.76	29.40
870870	Rodas, partes e acessórios, para veículos automóveis	58.85	13.09
401120	Pneumáticos novos para ônibus ou caminhões	53.89	5.33
870850	Eixos de transmissão para veículos automóveis	48.16	5.62
720824	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados	44.48	4.58
930330	Outras espingardas e carabinas	38.63	4.15
720922	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados	37.25	1.63
870840	Caixas de marchas para veículos automóveis	36.38	14.71
720711	Ferro/aços não ligados, de seção transversal quadrada	29.16	9.96
721049	Outros produtos laminados planos, galvanizados	27.38	6.06
720221	Ferro-silício	23.40	12.26
720890	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados	22.58	-
721331	Fio-máquina de ferro ou aços não ligados	18.08	3.49
720923	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados	17.67	1.17
680223	Granito, simplesmente talhado ou serrado	16.94	3.69
720924	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados	16.39	0.04
732690	Outras obras de ferro ou aço	16.13	1.67
720823	Outros produtos planos, de ferro ou aços não ligados	15.80	3.43
722490	Out. prod. (placas, blocos, tarugos) de out. ligas de aço	13.87	3.91
720720	Ferro/aços não ligados contendo 0,25% de carbono	12.72	1.19

(continuação)

Em US\$ milhões

SH/GRUPOS	DESCRIÇÃO	EXP. p/ EUA	EXP. p/ EU
721039	Prod. laminados planos, galvanizados eletroliticamente	12.53	5.06
380830	Herbicidas e reguladores para plantas	11.17	5.55
392062	Outras chapas de tereftelato de polietileno	10.74	0.29
732510	Outras obras moldadas de ferro fundido não maleável	9.42	0.31
820750	Ferramentas de furar	8.41	0.31
730410	Tubos dos tipos utilizados para oleodutos e gasodutos	8.08	2.71
720822	Outros, produtos planos, de ferro ou aço não ligados	7.84	0.54
731210	Cordas e cabos de ferro/aço, para uso elétrico	7.66	0.27
730420	Tubos p/ revestimento utilizados na extração de petróleo	6.84	0.79
680300	Ardósia natural trabalhada e obras de ardósia	6.27	1.92
830140	Outras fechaduras; ferrolhos	6.01	0.02
722540	Outros prod. planos, laminados a quente, não	5.45	0.04
731100	Recipientes para gases comprimidos ou liquefeitos	5.20	0.45
730711	Acessórios para tubos, moldados, de ferro fundido	5.14	0.02
680422	Mós e artefatos semelhantes	4.99	0.45
721350	Outros fio-máquinas de ferro ou aço não ligados	4.98	0.91
691090	Outros (pias, lavatórios) exceto de porcelana	4.68	0.97
721440	Outras barras de ferro ou aço não ligados	4.61	0.00
392042	Outras chapas de polímeros de cloreto de vinila	4.46	1.07
731300	Arame farpado de ferro ou aço	4.04	0.02
721149	Outros produtos planos laminados a frio	3.84	0.08
722590	Out. prod. laminados planos, de outras ligas de aço	3.63	-
721450	Outras barras de ferro ou aço não ligados	3.55	0.18
401199	Outros pneumáticos novos	3.40	0.20
390760	Tereftalato de polietileno	3.24	0.19
	3. Fornecedores especializados	959.19	269.87
841430	Compressores do tipo utilizado em equip. frigoríficos	156.23	35.66
840991	Out. partes de motores de pistão, de ignição p/ centelha	135.31	54.36
841330	Bombas para combustíveis e lubrificantes	101.58	48.13
848310	Árvores de transmissão, virabrequins e manivelas	52.48	20.04
841191	Partes de turborreatores ou de turbopropulsores	44.30	15.07
841510	Máquinas e aparelhos de ar-condicionado	33.12	4.11
843062	Raspo-transportadores, exceto autopropulsores	27.63	-
846210	Maquinas para estampar ou forjar	25.96	2.93
841122	Turbopropulsores de potência superior a 1.100 kW	24.80	0.66
850153	Outros motores de corrente alternada	23.56	2.45
842911	"Bulldozers" e "angledozers" de lagartas	23.55	3.62
840890	Outros motores de pistão, de ignição por compressão	22.79	5.74
842920	Niveladores	21.33	9.48
850300	Partes de máquinas das posições 85.01 ou 85.02	19.72	8.04
841112	Turborreatores de empuxo (impulso) superior a 25 kN	18.75	2.34
840820	Motores de pistão, de ignição por compressão	17.71	9.21
842930	Raspo-transportadores ("scrapers"), autopropulsores	17.63	6.46
843149	Out. partes de máquinas das pos. 84.26, 84.29 ou	14.35	2.46
845811	Tornos horizontais de comando numérico	12.99	1.58
848330	Mancais (Chumaceiras) com rolamentos; "Bronzes"	12.41	6.22
850132	Outros motores ou geradores de corrente contínua	11.84	0.59
851290	Partes de aparelhos elétricos de iluminação	10.51	4.48
843920	Máq. ou aparelhos para fabricação de papel ou cartão	10.43	4.38
843290	Partes de máquinas e aparelhos de uso agrícola	9.49	0.34
854511	Eletrodos de carvão dos tipos utilizados em fornos	9.44	3.25
854411	Fios para bobinar de cobre	7.80	2.32
853620	Disjuntores (para tensão não superior a 1.000 volts)	7.78	0.01

(continuação)

Em US\$ milhões

SH/GRUPOS	DESCRIÇÃO	EXP. p/ EUA	EXP. p/ UE
842630	Guindastes de pórtico	7.69	-
848340	Engranagens e rodas de fricção	6.58	2.90
848190	Partes de torneiras, válvulas	6.13	2.50
842951	Carregadoras e pás carregadoras	5.96	0.25
848120	Válvulas para transmissões óleo-hidráulicas	5.96	0.94
851190	Partes de aparelhos e dispositivos elétricos de ignição	5.88	2.38
841480	Outros compressores de ar ou gases	5.70	2.04
860719	Outros "bogies", de veículos para vias férreas	5.64	1.46
845530	Cilindros e laminadores	5.51	1.64
850110	Motores de potência não superior a 37,5W	4.93	0.03
850164	Geradores de corrente alternada	4.84	1.04
854459	Outros condutores elétricos	3.88	0.14
731512	Outras correntes, cadeias, de ferro ou aço	3.68	0.03
841410	Bombas de vácuo	3.52	0.43
840910	Partes de motores para aviação	3.44	0.01
844250	Caracteres tipográficos, clichés, blocos, cilindros	3.22	0.13
846291	Outras prensas hidráulicas	3.14	0.00
	4. Industrias intensivas em P&D	636.91	96.43
852721	Combinados de som, para veículos automóveis	277.22	6.96
880230	Aviões de peso > 2.000 Kg, mas < 15.000 Kg, vazios	107.85	48.67
852729	Outros aparelhos receptores para veículos automóveis	55.33	5.08
847330	Partes e acessórios das máquinas da posição 84.71	42.21	4.47
880240	Aviões de peso superior a 15.000 Kg, vazios	35.83	10.00
880220	Aviões de peso não superior a 2.000 Kg, vazios	25.49	0.09
847193	Outras unidades de memória	19.44	0.65
900990	Partes, de aparelhos de fotocópia e termocópia	19.00	8.29
903289	Outr. instrumentos ou aparelhos p/ regulação ou	10.61	3.86
847191	Outras unidades digitais de processamento de dados	9.94	1.67
847199	Outras máquinas de processamento de dados	7.88	4.49
370110	Chapas e filmes para raios X	7.51	0.28
370790	Outras prep. químicas para usos fotográficos	4.27	0.78
854211	Circuitos integrados monolíticos, digitais	3.81	0.61
903290	Partes de instr. ou aparelhos para regulação ou	3.67	0.41
340213	Agentes orgânicos de superfície, não iônicos	3.62	0.12
900912	Aparelhos de fotocópia eletrostáticos	3.21	0.00
	PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS SELECIONADOS	5,073.14	1,086.98

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT. Elaboração dos autores.

Tabela A.3

Produtos Selecionados, discriminados por grupo, grau de dinamismo e intensidade tecnológica

Nº de Ordem	SH (6 dígitos)	Grupos e Produtos	Exportação (Em US\$ Milhões)		Dinamismo			Intensidade Tecnológica	
			p/ EUA	p/ UE	DINÁMICOS	INTERMEDIÁRIOS	NÃO DINÁMICOS	ALTA	BAIXA
		SEMIMANUFATURADOS:	683,36	179,73					
		1. Agrícolas/MO intensivas	185,21	62,33					
1	440710	Madeira serrada, de coníferas	40,46	15,32		X			X
2	440920	Madeira perfilada, de não coníferas	22,51	3,91		X			X
3	441890	Outras obras de marcenaria para	22,31	8,96	X				X
4	441119	Outros painéis de fibras de madeira	20,92	8,11	X				X
5	440890	Outras folhas para folheados	19,59	9,69	X				X
6	170490	Outros produtos de confeitaria, sem cacau	13,14	4,38	X				X
7	441211	Madeira compensada, de madeiras tropicais	12,77	7,13	X				X
8	440820	Folhas para folheados de madeiras tropicais	10,65	2,02	X				X
9	220421	Outros vinhos	8,04	0,88			X		X
10	442190	Outras obras de madeira	7,20	1,91	X				X
11	200970	Suco de maçã	4,16	0,01			X		X
12	180620	Outras preparações contendo cacau	3,47	0,02	X				X
		2. Agrícolas/K intensivas	92,90	28,45					
13	170111	Açúcar de cana, em bruto	92,90	28,45			X		X
		3. Minérios	206,98	53,84					
14	800110	Estanho não ligado	48,38	13,89			X		X
15	290220	Benzeno	31,06	14,55			X	X	
16	790111	Zinco não ligado	30,35	12,88			X		X
17	292421	Ureínas e seus derivados; sais destes	13,19	0,21	X			X	
18	750210	Níquel não ligado	12,30	-		X			X
19	282590	Outros óxidos, hidróxidos e peróxidos	11,58	6,00	X			X	
20	293100	Outros compostos organo-inorgânicos	10,31	1,99	X			X	
21	290124	Buta-1,3-dieno e isopreno	9,92	0,44			X	X	
22	290323	Tetracloroetileno (percloroetileno)	7,05	-			X	X	
23	291821	Ácido salicílico e seus sais	6,97	0,17	X			X	
24	760711	Folhas e tiras, delgadas, de alumínio	6,62	1,23	X				X
25	152090	Outras glicerinas	5,77	0,88	X			X	
26	290490	Outros derivados sulfoalogenados	4,80	1,14			X	X	
27	290290	Outros hidrocarbonetos cíclicos	4,53	0,45			X	X	
28	290919	Outros éteres acíclicos	4,14	-	X			X	
		4. Energéticos	198,28	35,12					
29	271000	Óleos de petróleo, excluídos os óleos brutos	198,28	35,12			X		X

(Continuação)

Nº de Ordem	SH (6 dígitos)	Grupos e Produtos	Exportação (Em US\$ Milhões)		Dinamismo			Intensidade Tecnológica	
			p/ EUA	p/ UE	DINÁMICOS	INTERMEDIÁRIOS	NÃO DINÁMICOS	ALTA	BAIXA
		MANUFATURADOS:	4.389,7	907,24					
		1. Indústrias intensivas em trabalho	1.299,3	216,98					
30	640399	Outros calçados (borracha c/couro)	809,66	123,47		X			X
31	640391	Outros calçados, c/sola exterior de borracha	140,92	47,52		X			X
32	640359	Outros calçados c/parte sup. de couro	93,18	6,31		X			X
33	560721	Cordéis de sisal ou de outras fibras têxteis	49,49	2,49		X			X
34	620342	Calças e "shorts", de algodão, de uso	24,37	1,90	X				X
35	620462	Calças e "shorts" de algodão, de uso	18,56	0,33		X			X
36	640420	Calçados (couro/ têxteis)	15,73	0,02		X			X
37	620791	Outros (roupa interior), de algodão, de uso	14,50	8,24	X				X
38	960910	Lápis	14,31	3,17	X				X
39	640510	Outros calçados (couro natural ou	13,37	0,47		X			X
40	520942	Tecidos de algodão denominados "denim"	12,83	7,28			X		X
41	620891	Outros (roupa interior), de algodão, de uso	10,23	3,33		X			X
42	420500	Outras obras de couro natural ou	9,70	1,72		X			X
43	711319	Artefatos de joalheria de out. metais	8,25	1,86		X			X
44	520513	Fios simples de algodão	8,03	2,77			X		X
45	511211	Tecidos de lã penteada ou de pêlos finos	7,13	0,13			X		X
46	621210	Sutiãs e "bustiers" ("soutiens de córs alto")	6,49	0,41	X				X
47	392690	Outras obras de plásticos	6,49	1,55	X				X
48	960390	Outras vassouras, escovas, pincéis,	6,47	0,17	X				X
49	520911	Tecidos de algodão crus, em ponto de tafetá	6,45	0,63			X		X
50	610510	Camisas de malha, de algodão, de uso	5,82	1,48	X				X
51	640590	Outros calçados (botas, botinas e	4,86	0,20		X			X
52	420221	Bolsas de couro natural ou reconstituído	4,85	0,89	X				X
53	640351	Outros calçados, c/sola exterior de couro	4,49	0,63		X			X
54	620311	Ternos de lã ou de pêlos finos	3,16	0,00	X				X
		2. Indústrias intensivas em economia de	1.494,3	323,96					
55	720712	Out. ferro/aços n/ligados, de seção transv.	307,51	93,46	X				X
56	720110	Ferro fundido bruto não ligado	224,52	61,55	X				X
57	870839	Outros freios e servo-freios, para veículos	100,78	10,62	X			X	
58	401110	Pneumáticos novos p/automóveis	84,83	10,60	X				X
59	870899	Outras partes e acessórios de veículos	72,76	29,40	X			X	
60	870870	Rodas, partes e acessórios, p/veículos	58,85	13,09	X			X	
61	401120	Pneumáticos novos p/ônibus ou caminhões	53,89	5,33	X				X
62	870850	Eixos de transmissão para veículos	48,16	5,62	X			X	
63	720824	Outros produtos planos, de ferro ou aços	44,48	4,58			X		X
64	930330	Outras espingardas e carabinas	38,63	4,15			X	X	
65	720922	Outros produtos planos, de ferro ou aços	37,25	1,63			X		X
66	870840	Caixas de marchas para veículos	36,38	14,71	X			X	
67	720711	Ferro/aços não ligados, de seção	29,16	9,96	X				X
68	721049	Outros produtos laminados planos,	27,38	6,06		X			X
69	720221	Ferro-silício	23,40	12,26	X				X
70	720890	Outros produtos planos, de ferro ou aços	22,58	-			X		X
71	721331	Fio-máquina de ferro ou aços não ligados	18,08	3,49		X			X
72	720923	Outros produtos planos, de ferro ou aços	17,67	1,17			X		X
73	680223	Granito, simplesmente talhado ou serrado	16,94	3,69			X		X

(Continuação)

Nº de Ordem	SH (6 dígitos)	Grupos e Produtos	Exportação (Em US\$ Milhões)		Dinamismo			Intensidade Tecnológica	
			p/ EUA	p/ UE	DINÂMICOS	INTERMEDIÁRIOS	NÃO DINÂMICOS	ALTA	BAIXA
79	721039	Prod. laminados planos, galvanizados	12,53	5,06		X			X
80	380830	Herbicidas e reguladores para plantas	11,17	5,55		X		X	
81	392062	Outras chapas de tereftalato de polietileno	10,74	0,29		X			X
82	732510	Outras obras moldadas de ferro fundido	9,42	0,31	X				X
83	820750	Ferramentas de furar	8,41	0,31		X			X
84	730410	Tubos dos tipos utilizados para	8,08	2,71			X		X
85	720822	Outros, produtos planos, de ferro/aços não	7,84	0,54			X		X
86	731210	Cordas e cabos, de ferro/aço, para uso	7,66	0,27			X		X
87	730420	Tubos p/revestimento util. na extração de	6,84	0,79			X		X
88	680300	Ardósia natural trabalhada e obras de	6,27	1,92			X		X
89	830140	Outras fechaduras; ferrolhos	6,01	0,02	X				X
90	722540	Out. prod. planos, laminados a quente,	5,45	0,04	X				X
91	731100	Recipientes para gases comprimidos ou	5,20	0,45			X		X
92	730711	Acessórios para tubos, moldados, de ferro	5,14	0,02			X		X
93	680422	Mós e artefatos semelhantes	4,99	0,45		X			X
94	721350	Outros fio-máquinas de ferro ou aços não	4,98	0,91		X			X
95	691090	Outros (pias, lavatórios) exceto de	4,68	0,97	X				X
96	721440	Outras barras de ferro ou aços não ligados	4,61	0,00		X			X
97	392042	Outras chapas de polímeros de cloreto de	4,46	1,07		X			X
98	731300	Arame farpado de ferro ou aço	4,04	0,02			X		X
99	721149	Outros produtos planos laminados a frio	3,84	0,08			X		X
100	722590	Out.prod. laminados planos, de outras ligas	3,63	-	X				X
101	721450	Outras barras de ferro ou aços não ligados	3,55	0,18		X			X
102	401199	Outros pneumáticos novos	3,40	0,20	X				X
103	390760	Tereftalato de polietileno	3,24	0,19	X				X
		3. Fornecedores especializados	959,19	269,87					
104	841430	Compressores do tipo utilizado em equip.	156,23	35,66	X			X	
105	840991	Partes de motores de pistão, d/ignição	135,31	54,36	X				X
106	841330	Bombas para combustíveis e lubrificantes	101,58	48,13	X			X	
107	848310	Árvores de transmissão, virabrequins e	52,48	20,04	X				X
108	841191	Partes de turborreatores ou de	44,30	15,07			X		X
109	841510	Máquinas e aparelhos de ar-condicionado	33,12	4,11		X			X
110	843062	Raspo-transportadores, exceto	27,63	-			X		X
111	846210	Maquinas para estampar ou forjar	25,96	2,93			X	X	
112	841122	Turbopropulsores de potência superior a	24,80	0,66			X		X
113	850153	Outros motores de corrente alternada	23,56	2,45	X			X	
114	842911	"Bulldozers" e "angledoizers" de lagartas	23,55	3,62			X		X
115	840890	Outros motores de pistão, de ignição	22,79	5,74	X				X
116	842920	Niveladores	21,33	9,48			X		X
117	850300	Partes de máquinas das posições 85.01 ou	19,72	8,04	X			X	
118	841112	Turboreatores de empuxo superior a 25	18,75	2,34			X		X
119	840820	Motores de pistão, de ignição por	17,71	9,21	X				X

(Continuação)

Nº de Ordem	SH (6 dígitos)	Grupos e Produtos	Exportação (Em US\$ Milhões)		Dinamismo			Intensidade Tecnológica	
			p/ EUA	p/ UE	DINÁMICOS	INTERMEDIÁRIOS	NÃO DINÁMICOS	ALTA	BAIXA
120	842930	Raspo-transportadores ("scrapers"),	17,63	6,46			X		X
121	843149	Out. partes de máq. das pos. 84.26, 84.29	14,35	2,46			X		X
122	845811	Tornos horizontais de comando numérico	12,99	1,58			X	X	
123	848330	Mancais (Chumaceiras) com rolamentos;	12,41	6,22	X				X
124	850132	Outros motores ou geradores de corrente	11,84	0,59	X			X	
125	851290	Partes de aparelhos elétricos de	10,51	4,48	X			X	
126	843920	Máq. ou aparelhos para fabricação de	10,43	4,38			X		X
127	843290	Partes de máquinas e aparelhos de uso	9,49	0,34			X		X
128	854511	Eletrodos de carvão dos tipos utilizados em	9,44	3,25	X			X	
129	854411	Fios para bobinar de cobre	7,80	2,32	X			X	
130	853620	Disjuntores (para tensão não superior a	7,78	0,01	X			X	
131	842630	Guindastes de pórtico	7,69	-			X		X
132	848340	Engranagens e rodas de fricção	6,58	2,90	X				X
133	848190	Partes de torneiras, válvulas	6,13	2,50	X				X
134	842951	Carregadoras e pás carregadoras	5,96	0,25			X		X
135	848120	Válvulas para transmissões óleo-	5,96	0,94	X				X
136	851190	Partes de aparelhos e dispositivos elétricos	5,88	2,38	X			X	
137	841480	Outros compressores de ar ou gases	5,70	2,04	X			X	
138	860719	Outros "bogies", de veículos para vias	5,64	1,46	X				X
139	845530	Cilindros e laminadores	5,51	1,64			X	X	
140	850110	Motores de potência não superior a 37,5W	4,93	0,03	X			X	
141	850164	Geradores de corrente alternada	4,84	1,04	X			X	
142	854459	Outros condutores elétricos	3,88	0,14	X			X	
143	731512	Outras correntes, cadeias, de ferro ou aço	3,68	0,03	X				X
144	841410	Bombas de vácuo	3,52	0,43	X			X	
145	840910	Partes de motores para aviação	3,44	0,01	X				X
146	844250	Caracteres tipográficos, clichés, blocos,	3,22	0,13			X		X
147	846291	Outras prensas hidráulicas	3,14	0,00			X	X	
		4. Indústrias intensivas em P&D	636,91	96,43					
148	852721	Combinados de som, p/ veículos	277,22	6,96	X			X	
149	880230	Aviões de peso > 2.000 Kg, mas < 15.000	107,85	48,67			X	X	
150	852729	Outros aparelhos receptores p/veículos	55,33	5,08	X			X	
151	847330	Partes e acessórios das máquinas da	42,21	4,47	X			X	
152	880240	Aviões de peso superior a 15.000 Kg,	35,83	10,00			X	X	
153	880220	Aviões de peso não superior a 2.000 Kg,	25,49	0,09			X	X	
154	847193	Outras unidades de memória	19,44	0,65	X			X	
155	900990	Partes, de aparelhos de fotocópia e	19,00	8,29	X			X	
156	903289	Outros instr. ou aparelhos p/regulação ou	10,61	3,86		X		X	
157	847191	Outras unidades digitais de processamento	9,94	1,67	X			X	
158	847199	Outras máquinas de processamento de	7,88	4,49	X			X	
159	370110	Chapas e filmes para raios X	7,51	0,28		X		X	
160	370790	Outras prep. químicas para usos	4,27	0,78		X		X	
161	854211	Circuitos integrados monolíticos, digitais	3,81	0,61	X			X	
162	903290	Partes, de instr. ou aparelhos p/regulação	3,67	0,41		X		X	
163	340213	Agentes orgânicos de superfície, não	3,62	0,12	X			X	
164	900912	Aparelhos de fotocópia eletrostáticos	3,21	0,00		X		X	
		PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS SELECIONADOS							

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT. Elaboração dos autores.

Tabela A.4.1

Multinacionais Europeias Estabelecidas no Brasil: exportações segundo distintos mercados de destino (1996)

EMPRESA	Valor-1996 US\$ 10 ⁶	PAIS	Setor	Faturamento	Exportações-1996				Exportações				
					EUA	UE	Mercosul	Demais	total/fat.	UE/fat.	EUA/fat.	Merc/fat.	Demais/fat.
Citrosuco Paulista S/A	251,01	Alemanha	alimentos	nd	63,97	141,42	0,22	45,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Autolatina Brasil S.A.	555,62	Alemanha	automob.	9.208,6	6,61	13,04	341,46	194,51	6,03	0,14	0,07	3,71	2,11
Mercedes Benz do Brasil S A	248,99	Alemanha	automob.	2.556,0	6,30	5,39	58,58	178,71	9,74	0,21	0,25	2,29	6,99
Robert Bosch Limitada	266,14	Alemanha	autopeças	1.120,3	124,03	73,90	39,71	28,50	23,76	6,60	11,07	3,54	2,54
Cofap Companhia Fabricadora de Pecas	142,69	Alemanha	autopeças	542,2	55,23	39,05	14,89	33,52	26,32	7,20	10,19	2,75	6,18
Metal Leve S A Industria e Comercio	65,12	Alemanha	autopeças	244,6	33,67	11,67	6,36	13,42	26,62	4,77	13,77	2,60	5,49
Zf do Brasil S A	47,86	Alemanha	autopeças	254,4	9,08	3,01	20,44	15,33	18,81	1,18	3,57	8,03	6,03
Mahle Industria e Comercio Ltda	34,18	Alemanha	autopeças	nd	14,84	11,28	4,18	3,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ks Pistoes Ltda	32,96	Alemanha	autopeças	nd	10,64	19,84	0,52	1,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Weber do Brasil Ind e Com Ltda	20,67	Alemanha	autopeças	nd	5,63	0,51	14,51	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sachs Automotive Ltda	18,04	Alemanha	autopeças	nd	4,08	1,06	6,12	6,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Wapsa Auto Pecas Ltda	17,77	Alemanha	autopeças	nd	12,80	0,68	3,88	0,42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rolamentos Schaeffler do Brasil Ltda	16,83	Alemanha	autopeças	nd	2,45	2,36	6,08	5,94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rolamentos Fag Ltda	16,01	Alemanha	autopeças	nd	0,49	7,82	2,06	5,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Siemens Sa	77,30	Alemanha	eletroeletrôn.	609,2	0,83	8,08	46,48	21,92	12,69	1,33	0,14	7,63	3,60
Icotron Sa Industria de Comp. Eletron	26,27	Alemanha	eletroeletrôn.	nd	5,20	16,64	1,88	2,56	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Continental 2001 S/A Util Domest	25,21	Alemanha	eletroeletrôn.	507,9	0,00	0,01	10,99	14,21	4,96	0,00	0,00	2,16	2,80
Microlite Sociedade Anonima	17,43	Alemanha	eletroeletrôn.	374,9	0,03	0,08	13,23	4,09	4,65	0,02	0,01	3,53	1,09
Lapis Johann Faber S A	42,39	Alemanha	mat.de escrit.	nd	18,60	4,47	4,85	14,47	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equitel SA Equip. Sistemas de Telecom	16,93	Alemanha	mat.de telec.	663,5	0,00	0,36	13,27	3,30	2,55	0,05	0,00	2,00	0,50
Prensas Schuler S A	62,14	Alemanha	mecânica	nd	20,45	7,89	32,90	0,90	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Voith S A Maquinas e Equipamentos	51,03	Alemanha	mecânica	195,4	23,57	9,45	0,57	17,44	26,11	4,84	12,06	0,29	8,93
Andreas Stihl Moto Serras Limitada	31,24	Alemanha	mecânica	nd	6,51	4,85	5,40	14,48	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Krupp Metalurgica Campo Limpo Ltda	106,80	Alemanha	metalurgia	305,2	66,54	16,17	1,33	22,76	34,99	5,30	21,80	0,44	7,46
Industria de Fundicao Tupy Ltda	75,47	Alemanha	metalurgia	nd	33,43	23,09	6,77	12,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Degussa S/A	33,79	Alemanha	metalurgia	230,4	1,44	25,68	2,66	4,00	14,66	11,15	0,63	1,15	1,74
Metalurgica Mogi Guacu Ltda	28,28	Alemanha	metalurgia	nd	10,65	16,02	0,08	1,53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Nicolaus Papeis Limitada	22,64	Alemanha	papel e celul.	nd	0,01	1,50	11,80	9,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Basf Brasileira Sa Industrias Quimicas	107,05	Alemanha	químico	1.247,8	3,48	55,96	28,18	19,42	8,58	4,48	0,28	2,26	1,56
Polisul Petroquimica S.A.	49,87	Alemanha	químico	nd	0,21	0,20	24,70	24,76	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bayer SA	44,92	Alemanha	químico	634,6	0,69	2,49	19,68	22,06	7,08	0,39	0,11	3,10	3,48
Hoechst do Brasil Quim e Farmac S/A	40,87	Alemanha	químico	463,2	2,77	13,51	13,82	10,77	8,82	2,92	0,60	2,98	2,33
Merck Sa Industrias Quimicas	23,98	Alemanha	químico	nd	2,35	15,64	0,27	5,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ferteco Mineracao S A	227,67	Alemanha	siderurgia	282,3	1,70	146,16	1,99	77,82	80,65	51,77	0,60	0,70	27,57
Mannesmann SA	98,95	Alemanha	siderurgia	459,8	32,73	4,00	0,33	61,90	21,52	0,87	7,12	0,07	13,46
					581,01	703,28	760,19	899,63					

(Continuação)

EMPRESA	Valor-1996 US\$ 10 ⁶	PAIS	Setor	Faturamento	Exportações-1996				Exportações				
					EUA	UE	Mercosul	Demais	total/fat.	UE/fat.	EUA/fat.	Merc/fat.	Demais/fat.
Valmet do Brasil S/A	47,16	Finlândia	mt.de transp.	nd	0,01	7,04	26,78	13,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Meridional de Tabacos Ltda	30,93	França	bebidas/fumo	nd	5,40	18,92	3,99	2,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Com e Inds Brasileiras Coimbra S/A	149,97	França	diversos	426,4	13,79	62,05	0,00	74,13	35,17	14,55	3,23	0,00	17,39
Companhia Metalurgica Barbara	15,38	França	metalurgia	178,1	0,00	0,08	8,73	6,57	8,63	0,04	0,00	4,90	3,69
Companhia Vidraria Santa Marina	37,13	França	mt.de constr.	498,8	3,21	9,28	9,24	15,40	7,44	1,86	0,64	1,85	3,09
Pneumaticos Michelin Ltda	63,81	França	pneumat.	223,5	13,95	1,68	37,23	10,96	28,55	0,75	6,24	16,66	4,90
Rhodia S A	72,85	França	químico	612,5	17,64	9,33	32,03	13,85	11,89	1,52	2,88	5,23	2,26
Acrinor Acrilonitrila do Nordeste S A	28,12	França	químico	nd	0,00	2,29	3,86	21,98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rhodia Filmes Nordeste Ltda	20,85	França	químico	nd	11,03	0,00	4,40	5,42	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Norton Sa Industria e Comercio	18,74	França	químico	174,4	2,97	0,62	5,49	9,67	10,75	0,36	1,70	3,15	5,54
Petroquímica Triunfo S/A	18,69	França	químico	207,3	0,00	0,01	17,54	1,15	9,02	0,00	0,00	8,46	0,55
Rhodia Agro Ltda	15,62	França	químico	nd	0,00	0,13	9,90	5,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Paramount Lansul Sa	17,07	França	têxtil	nd	0,07	4,21	12,12	0,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
					68,06	108,60	144,53	168,02					
Tabacos Brasileiros Ltda	223,92	Holanda	bebidas/fumo	nd	73,53	88,89	5,18	56,31	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Philips do Brasil Ltda	102,73	Holanda	eletroeletrôn.	875,1	6,20	20,84	45,54	30,15	11,74	2,38	0,71	5,20	3,45
Industrias Gessy Lever Ltda	41,59	Holanda	higien/limpez.	3.498,6	6,50	4,38	24,70	6,02	1,19	0,13	0,19	0,71	0,17
Polibrasil S A ind e Com	15,34	Holanda	papel e celul.	nd	0,16	0,75	3,46	10,98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Shell Brasil S/A	161,69	Holanda	petr/lubrific.	5.620,6	0,72	0,20	0,71	160,05	2,88	0,00	0,01	0,01	2,85
Akzo Ltda.	23,29	Holanda	químico	380,0	11,51	1,72	6,83	3,22	6,13	0,45	3,03	1,80	0,85
Elanco Quimica Ltda	16,79	Holanda	químico	nd	0,00	0,03	3,72	13,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
					98,62	116,81	90,14	279,77					
Fiat Automoveis Sa	329,94	Itália	automob.	6.143,7	0,02	153,34	122,92	53,66	5,37	2,50	0,00	2,00	0,87
Olivetti do Brasil Sa	23,15	Itália	informática	153,1	0,23	12,80	0,74	9,39	15,12	8,36	0,15	0,48	6,13
Coemsa Ansaldo Sa	26,69	Itália	mat.elétrico	76,0	2,08	12,70	0,70	11,22	35,12	16,71	2,74	0,92	14,76
Pirelli Cabos Sa	20,33	Itália	mat.elétrico	524,6	5,84	0,11	2,35	12,03	3,88	0,02	1,11	0,45	2,29
FMB Produtos Metalurgicos Ltda	104,87	Itália	metalurgia	259,4	89,01	0,21	2,52	13,13	40,43	0,08	34,31	0,97	5,06
Cia Italo Brasil de Pelotiz Itabasco	82,23	Itália	metalurgia	nd	0,00	82,23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
New Holland Latino Americana Ltda	81,86	Itália	mt.de transp.	400,2	0,15	3,24	43,22	35,25	20,46	0,81	0,04	10,80	8,81
Pirelli Pneus S/A	132,31	Itália	pneumat.	863,8	18,86	30,89	52,96	29,60	15,32	3,58	2,18	6,13	3,43
					116,19	295,52	225,41	164,28					
S/A Frigorifico Anglo	45,68	Reino Unido	alimentos	nd	6,58	24,48	0,00	14,62	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Frutos Tropicais Sa	16,55	Reino Unido	alimentos	nd	6,45	7,54	0,00	2,56	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Freios Varga Sa	70,83	Reino Unido	autopeças	nd	53,95	0,87	11,58	4,43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Lucas Diesel do Brasil Ltda	15,61	Reino Unido	autopeças	nd	0,01	6,74	7,10	1,76	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Souza Cruz Trading S.A.	425,15	Reino Unido	bebidas/fumo	438,3	40,09	150,07	120,51	114,49	97,00	34,24	9,15	27,49	26,12
Spp Nemo S A Comercial Exportadora	70,66	Reino Unido	bebidas/fumo	nd	6,79	9,79	12,76	41,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Souza Cruz S/A	25,97	Reino Unido	bebidas/fumo	5.787,9	0,00	1,29	16,29	8,39	0,45	0,02	0,00	0,28	0,14
Aracruz Celulose Sa	490,00	Reino Unido	papel e celul.	536,1	197,64	188,42	0,00	103,93	91,40	35,15	36,87	0,00	19,39
Joanes Indl SA Prods Quim e Veg	43,76	Reino Unido	químico	nd	21,98	3,69	11,29	6,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ici Sementes do Brasil SA	25,74	Reino Unido	químico	nd	2,52	7,48	7,32	8,41	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
					336,01	400,37	186,85	306,71					
Scania do Brasil Ltda	112,10	Suécia	automob.	742,1	0,00	16,15	63,40	32,55	15,11	2,18	0,00	8,54	4,39
Volvo do Brasil Veiculos Ltda	45,95	Suécia	automob.	590,9	0,06	1,91	20,86	23,12	7,78	0,32	0,01	3,53	3,91
Dynapak Equipamentos Inds Ltda	20,23	Suécia	mecânica	32,5	3,83	2,44	1,66	12,30	62,24	7,51	11,78	5,11	37,85
Tetra Pak Ltda	46,33	Suécia	papel e celul.	nd	0,16	0,08	28,83	17,25	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

(Continuação)

EMPRESA	Valor-1996 US\$ 10 ⁶	PAIS	Setor	Faturamento	Exportações-1996				Exportações				
					EUA	UE	Mercosul	Demais	total/fat.	UE/fat.	EUA/fat.	Merc/fat.	Demais/fat.
Cia Brasil Carbureto de Calcio	40,54	Bélgica	químico	nd	3,82	19,96	0,30	16,46	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
BMB Belgo Mineira Bekaert Ltda	15,81	Bélgica	siderurgia	nd	0,42	0,09	8,39	6,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
					4,24	20,05	8,69	23,37					
Nordisk Timber Ltda	16,24	Dinamarca	diversos	nd	0,72	5,26	0,00	10,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cia Hispano Brasil de Pelotiz Hispanobras	74,22	Espanha	bebidas/fumo	nd	0,00	72,39	0,00	1,83	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rio Grande Tabacalera S/A	53,22	Espanha	metalurgia	nd	9,37	29,99	1,74	12,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
					9,37	102,38	1,74	13,95					

Tabela A.4.2
Multinationais Americanas Estabelecidas no Brasil: exportações segundo distintos mercados de destino (1996)

EMPRESA	Valor-1996 US\$ 10 ⁶	PAIS	Setor	Faturamento	Exportações-1996				Exportações				
					EUA	UE	Mercosul	Demais	total/fat.	UE/fat.	EUA/fat.	Merc/fat.	Demais/fat.
Cargill Agricola S A	194,55	EUA	alimentos	1.397,7	21,88	61,21	8,82	102,63	13,92	4,38	1,57	0,63	7,34
Anderson Clyton Ind. e Com. Ltda	85,64	EUA	alimentos	nd	0,00	5,55	0,00	80,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cargill Citrus Ltda	36,73	EUA	alimentos	nd	8,69	22,59	0,26	5,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Leiner Brasil Gelatinas SA	33,09	EUA	alimentos	nd	11,05	10,69	0,80	10,55	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cargill Cacau Ltda	27,34	EUA	alimentos	nd	2,77	1,29	18,90	4,37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ford Industria e Comercio Ltda.	849,16	EUA	automob.	4.773,9	423,64	5,99	392,04	27,49	17,79	0,13	8,87	8,21	0,58
General Motors do Brasil Ltda	611,63	EUA	automob.	7.230,1	24,86	107,85	276,95	201,96	8,46	1,49	0,34	3,83	2,79
Cummins Brasil Limitada	95,08	EUA	autopeças	nd	47,52	25,29	17,87	4,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rockwell do Brasil Sa	65,87	EUA	autopeças	nd	54,02	4,64	2,04	5,17	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipamentos Clark Ltda	53,55	EUA	autopeças	232,4	40,42	1,44	11,47	0,22	23,04	0,62	17,39	4,94	0,09
Trw do Brasil S A	42,34	EUA	autopeças	314,4	26,08	5,32	3,33	7,61	13,47	1,69	8,30	1,06	2,42
Albarus Sa Industria e Comercio	29,08	EUA	autopeças	nd	8,78	9,80	7,38	3,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ATH Albarus Transmis Homoc Ltda	22,20	EUA	autopeças	nd	6,42	0,79	11,06	3,93	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Allied-Signal Automotive Ltda.	18,70	EUA	autopeças	nd	9,75	3,17	2,48	3,31	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Philip Morris Marketing S A	313,56	EUA	bebidas/fumo	1.270,1	0,01	197,67	31,17	84,71	24,69	15,56	0,00	2,45	6,67
Soc Intercont Compres Herm Sicom Ltda	121,83	EUA	diversos	nd	57,93	11,87	17,68	34,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Chadler Industrial da Bahia S A	20,15	EUA	diversos	nd	6,25	3,18	9,36	1,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Brastemp S A	63,89	EUA	eletrodomést.	nd	3,48	1,25	40,67	18,49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Westinghouse do Brasil S A	30,39	EUA	eletrodomést.	nd	16,26	3,25	4,79	6,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Springer Carrier S A	69,16	EUA	eletroeletrôn.	323,9	39,29	3,42	20,08	6,37	21,35	1,06	12,13	6,20	1,97
Ind e Com Dako do Brasil SA	21,33	EUA	eletroeletrôn.	402,9	0,00	0,02	5,68	15,64	5,29	0,00	0,00	1,41	3,88
Gillette da Amazonia S A	27,55	EUA	higien/limpez.	387,1	0,00	0,54	14,20	12,81	7,12	0,14	0,00	3,67	3,31
Johnson & Johnson Ind e Com Ltda	27,32	EUA	higien/limpez.	nd	0,08	0,20	21,52	5,53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Johnson & Johnson Prod Prof Ltda	25,70	EUA	higien/limpez.	621,6	0,24	0,88	4,45	20,13	4,13	0,14	0,04	0,72	3,24
IBM Brasil-Ind Maq Serv Ltda	136,07	EUA	informática	1.950,0	54,87	10,78	35,47	34,94	6,98	0,55	2,81	1,82	1,79
Compaq Computer Com e Rep Ltda.	117,33	EUA	informática	475,2	18,80	0,58	23,37	74,58	24,69	0,12	3,96	4,92	15,69
Itautec Philco S A	29,29	EUA	informática	nd	24,78	0,75	3,21	0,55	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Xerox do Brasil Ltda	66,10	EUA	mat.elétrico	1.630,0	35,75	11,47	5,37	13,51	4,06	0,70	2,19	0,33	0,83
General Electric do Brasil SA	23,59	EUA	mat.elétrico	237,1	10,59	0,11	6,22	6,67	9,95	0,05	4,47	2,62	2,81
Emp Brasil de Comp S A Embraco	221,86	EUA	mecânica	nd	107,48	19,89	13,03	81,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Elevadores Otis Ltda	24,00	EUA	mecânica	nd	2,69	0,15	6,08	15,08	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Alcoa Alumínio S/A	252,58	EUA	metalurgia	1.314,0	6,93	106,55	20,43	118,67	19,22	8,11	0,53	1,55	9,03
Cia Brasil de Metal e Miner	136,93	EUA	metalurgia	nd	34,52	47,97	0,76	53,68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ind e Com de Minerios S A Icomi	24,64	EUA	metalurgia	nd	4,82	3,03	0,25	16,53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Caterpillar Brasil S/A	223,87	EUA	mt.de transp.	406,2	66,60	6,77	37,56	112,94	55,11	1,67	16,40	9,25	27,80
Champion Papel e Celulose Ltda	109,60	EUA	papel e celul.	436,0	0,13	26,46	14,53	68,48	25,14	6,07	0,03	3,33	15,71
Igaras Papeis e embalagens Ltda	55,41	EUA	papel e celul.	304,6	0,00	11,27	21,39	22,74	18,19	3,70	0,00	7,02	7,47
Esso Brasileira de Petroleo Ltda	58,99	EUA	petr/lubrific.	3.038,2	28,19	7,99	0,72	22,09	1,94	0,26	0,93	0,02	0,73
Goodyear do Brasil Prod de Bor Ltda	212,40	EUA	pneumat.	835,2	85,89	12,98	48,03	65,51	25,43	1,55	10,28	5,75	7,84
Kodak Brasileira Com e Ind Ltda	161,39	EUA	químico	689,8	3,94	4,00	21,61	131,83	23,40	0,58	0,57	3,13	19,11
Cyanamid Indl e Coml Ltda	68,65	EUA	químico	nd	3,16	8,16	45,93	11,39	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Poliolefinas Sa	52,36	EUA	químico	nd	0,00	0,11	38,51	13,74	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Du Pont do Brasil S A	43,15	EUA	químico	619,3	20,53	0,29	6,14	16,19	6,97	0,05	3,32	0,99	2,61
Laboratorios Pfizer Ltda	28,34	EUA	químico	nd	0,00	2,53	2,43	23,37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
dow Quimica S A	26,29	EUA	químico	337,0	3,28	2,56	11,42	9,02	7,80	0,76	0,97	3,39	2,68
PPH Cia Indl de Polipropileno	22,65	EUA	químico	nd	1,05	1,53	10,12	9,95	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Poliolefinas do Nordeste Sa	20,01	EUA	químico	nd	0,00	0,25	12,91	6,85	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rohmand Haas Química Ltda	19,18	EUA	químico	nd	2,13	0,35	10,30	6,39	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3M do Brasil Ltda	17,41	EUA	químico	559,3	2,75	3,48	3,22	7,96	3,11	0,62	0,49	0,58	1,42
Fabrica de Aco Paulista Ltda	21,98	EUA	siderurgia	nd	3,28	8,93	1,09	8,69	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
					1.331,58	786,84	1.323,10	1.618,36					

APÊNDICE METODOLÓGICO

Introdução

A classificação de produtos utilizada neste estudo foi desenvolvida por Gutman *et alii* (1994) quando da elaboração da base CTP-Data, utilizando a classificação da Standard Trade International Classification (STIC), Revisão 2. A FUNCEX reelaborou os tradutores, adaptando-os à STIC-Revisão 3, bem como ao Sistema Harmonizado (SH). A classificação obedece a diversos critérios: origem setorial, intensidade no uso dos fatores (capital e trabalho), grau de intensidade tecnológica, fontes de competitividade internacional e dinamismo do comércio mundial. A agregação, com base nesses critérios, possibilitou a elaboração de três tipologias e/ou classificações diferentes, cuja descrição é apresentada a seguir.

Classificação segundo setores:

Esta classificação combina a origem setorial, a intensidade no uso dos fatores e as fontes de competitividade internacional dos diferentes tipos de produtos, discriminando os fluxos de comércio em 11 (onze) categorias⁷:

1. **Produtos Primários**

- Agrícolas
- Minerais
- Energéticos (Combustíveis)

2. **Produtos Industrializados**

- Semimanufaturados (Produtos intensivos em recursos naturais)
- Agrícolas intensivos em trabalho
- Agrícolas intensivos em capital
- Minerais
- Energéticos (Combustíveis)
- Manufaturados
- Manufaturados intensivos em trabalho
- Manufaturados intensivos em economias de escala
- Manufaturados produzidos por fornecedores especializados
- Manufaturados intensivos em P&D

⁷ A classificação, derivada da CTP-Data, é baseada em diversas classificações internacionais, bem como em trabalhos de K.Pavitt, notadamente Pavitt (1984).

A classificação acima requer alguns esclarecimentos e exemplificações. Os **produtos primários** estão discriminados em três categorias:

- (i) os produtos agrícolas, que incluem as sementes oleaginosas, os cereais, as frutas e os legumes frescos ou refrigerados, o café e o cacau, o fumo não manufaturado, as madeiras brutas, os couros e as peles sem curtir, o peixe fresco ou refrigerado, etc.;
- (ii) os produtos minerais, no qual estão classificados os minérios de ferro e seus concentrados, os minerais metálicos, os adubos brutos, etc.; e
- (iii) os produtos energéticos, que abrangem os óleos brutos de petróleo, a hulha, o gás natural, etc.

Os **produtos semimanufaturados** estão subdivididos em quatro grupos:

- (i) os agrícolas intensivos em trabalho, que incluem as carnes e miudezas comestíveis, as preparações de carne, os produtos lácteos, as tortas e os farelos de sementes oleaginosas e outras, os óleos comestíveis, as madeiras processadas, os couros curtidos, etc.;
- (ii) os agrícolas intensivos em capital, que compreendem os peixes em conserva, a pasta química de madeira, o açúcar, o fumo manufaturado, etc.;
- (iii) os minerais, que incluem o alumínio e os demais metais não ferrosos, os produtos químicos orgânicos e inorgânicos, os adubos manufaturados, os fios e as fibras sintéticas, etc.; e
- (iv) os energéticos, que abrangem basicamente os óleos refinados de petróleo.

Os **produtos manufaturados** se subdividem, também, em quatro categorias:

- (i) os produtos intensivos em trabalho, incluindo os móveis, os calçados, os fios e tecidos de fibras têxteis, o vestuário e as confecções, as manufaturas de couro e os artigos de peleteria, etc.;
- (ii) os produtos intensivos em economias de escala, que compreendem os produtos siderúrgicos, as manufaturas de metais, os veículos automotores e suas partes e peças, os veículos férreos, as embarcações, etc.;
- (iii) os produtos fabricados por fornecedores especializados, cuja principal característica é sua capacidade inovativa e o alto grau de diversificação de sua produção, compreendendo, basicamente, os bens de capital; e
- (iv) os produtos intensivos em P&D, que incluem os produtos do setor aero-espacial, os produtos da química fina, os produtos do setor de telecomunicações, os produtos eletro-eletrônicos, etc.

Classificação segundo a intensidade tecnológica:

Os **produtos industrializados** foram, também, classificados segundo a sua intensidade tecnológica, com base nos mesmos critérios utilizados pela OECD. Esses critérios são definidos a partir da relação entre as despesas em P&D e o valor da produção total de cada setor. Os produtos industrializados são divididos, então, em quatro categorias: baixa, média-baixa, média-alta e alta intensidade tecnológica. Uma descrição sucinta dos produtos incluídos em cada uma dessas categorias é apresentada ao final deste Apêndice.

Classificação segundo o dinamismo do comércio mundial:

Os diferentes grupos de produtos foram classificados, ainda, segundo o dinamismo apresentado por esses grupos, no comércio mundial, ao longo do período 1990/95. O valor em dólares das importações das economias desenvolvidas, desagregadas a 3 dígitos, conforme a classificação da STIC-Rev.3 (UNSO COMTRADE Data Base), serviu como *proxy* do comércio mundial. A taxa de crescimento média dessas importações, consideradas agregadamente, atingiu, nesse período, 5,93%. Com base nesta média, os 262 produtos foram divididos em cinco categorias:

Categorias de Produtos segundo o dinamismo do comércio mundial

Categoria	Descrição	Nº. de Produtos
Muito Dinâmicos	Crescimento superior a 8% ao ano	60
Dinâmicos	Crescimento entre 6% e 8% ao ano	49
Intermediários	Crescimento entre 4% e (menos de) 6% ao ano	53
Em regressão	Crescimento entre 2% e (menos de) 4% ao ano	42
Em declínio	Crescimento inferior a 2% ao ano	58

As taxas de crescimento foram calculadas em dólares correntes. Subestima-se, portanto, o crescimento real daqueles grupos cujos preços cresceram moderadamente no período 1990/95. Alternativamente, encontra-se superestimado o crescimento real daqueles grupos cujos preços cresceram acima da média do período assinalado.

Classificação dos produtos industrializados segundo intensidade tecnológica:

(Produtos Selecionados)

GRUPOS	PRODUTOS	SITC
BAIXA	Alimentos, Bebidas e Fumo	Manufaturados das posições 011 a122, 223
	Madeira e Polpa de Madeira	246, 248, 251
	Óleos e Gorduras de Animais e Vegetais	411, 421-22, 431
	Manufaturas de Couro e de Peles	611-13
	Manufaturas de Madeira e Cortiça	633-35
	Papel e Cartão e Impressos	641-42, 892
	Fios e Tecidos de Fibras Têxteis	651-59
	Produtos Siderúrgicos	671-79
	Manufaturas de Metais	691-697,699
	Móveis	821
	Vestuário e Calçado	841-46, 848, 851
MÉDIA-BAIXA	Látex Sintético	232
	Derivados de Petróleo	334-35
	Polímeros e resíduos plásticos	571-75,579
	Resinas e Matérias Plásticas	581-83
	Manufaturas de Borracha	621, 625,629
	Manufaturas de Minerais não metálicos	661-66
	Metais não ferrosos	681-87,689
	Máquinas para a indústria e outras	711-14, 721-28
	Máquinas e Equipos Industriais	741, 744-49
	Motocicletas, reboques e veículos férreos	785-86, 791
	Embarcações	793
	Artefatos Sanitários	812
	Manufaturados Diversos	893-99
MÉDIA-ALTA	Fibras Sintéticas e outras	266-67
	Produtos Químicos Orgânicos	511-16
	Produtos Químicos Inorgânicos	522-24
	Tintas e Corantes	531-33
	Produtos de Perfumaria	553-54
	Adubos	562
	Tubos plásticos	581
	Inseticidas, Explosivos e Prod. Químicos Diversos	591-93, 598
	Máquinas e Aparelhos Elétricos	716, 718
	Máquinas para trabalhar Metais	731,733,735,737
	Bombas e Compressores	742-43
	Máquinas, Aparelhos e Artefatos Elétricos	771/75, 778
	Veículos Rodoviários	781-84
	Instrumentos e Aparelhos Científicos	871-74
	Aparelhos e Materiais de Ótica e Fotografia	881-85
Armas e Munições	891	
ALTA	Produtos Farmacêuticos	541
	Óleos Essenciais e Aromatizantes	551
	Máq. de Escritório e de Processamento de Dados	751-52, 759
	Eq. para Telecomunicações e p/ Gravação de Som	761-/64
	Transistors e Válvulas	776
Aeronaves	792	

FUNCEX



**fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

www.funccx.com.br

Endereço/Adress

**Av. Rio Branco, 120, Grupo 707, Centro
20.040-001 Rio de Janeiro RJ - Brasil**

Telefones/Calls

(55.21) 2509-2662, 2509-4423

Fax

(55.21) 2221-1656

E-mail

funccx@funccx.com.br