

ISSN 1677-5473

G  
g  
y  
i  
k  
p  
A  
s  
K  
d  
V  
z  
b  
f  
C  
T  
G  
M  
w

**T**  
TextO  
D para  
DiscussãO

16

Comércio Internacional, Brasil e Agronegócio

**Embrapa**

Luiz Jesus d'Ávila Magalhães



---

*Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária  
Secretaria de Administração Estratégica  
Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento*

Comércio Internacional,  
Brasil e Agronegócio

*Luiz Jésus d'Ávila Magalhães*

***Embrapa Informação Tecnológica  
Brasília, DF  
2003***

**Exemplares desta publicação podem ser adquiridos na:**

**Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa**  
Secretaria de Administração Estratégica  
Parque Estação Biológica – PqEB – Av. W3 Norte (final)  
CEP 70770-901 – Brasília, DF  
Fone: (61) 448-4452  
Fax: (61) 347-4480

Corpo editorial:  
Antônio Flávio Dias Ávila  
Antônio Raphael Teixeira Filho  
Ivan Sergio Freire de Sousa – Presidente  
Levon Yeganiantz

Produção editorial e gráfica:  
Embrapa Informação Tecnológica

Revisão de texto  
Raquel Siqueira Lemos

Normalização bibliográfica  
Rosa Maria e Barros

Editoração eletrônica  
Júlio César da Silva Delfino

Projeto gráfico  
Tênisson Waldow de Souza

Tiragem: 500 exemplares

**Todos os direitos reservados.**

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte,  
constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).

CIP-Brasil.Catalogação-na-publicação.  
Embrapa Informação Tecnológica.

---

Magalhães, Luiz Jesús d'Ávila.  
Comércio internacional, Brasil e agronegócio / Luiz Jesús  
d'Ávila Magalhães. – Brasília : Embrapa Informação  
Tecnológica, 2002.  
121 p. ; (Texto para discussão ; 16).

1. Comércio Exterior – Brasil. 2. Agronegócio – Brasil.  
I. Título. 2. Série.

**CDD 382.0981 (21ª ed.)**

# Apresentação

*Texto para Discussão* é um veículo utilizado pela Secretaria de Administração Estratégica – SEA –, da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa –, para dinamizar a circulação de idéias novas e a prática de reflexão e de debate sobre aspectos relacionados à ciência, à tecnologia, ao desenvolvimento agrícola e ao agronegócio.

O objetivo da série é fazer com que uma comunidade mais ampla, composta de profissionais das diferentes áreas científicas, debata os textos apresentados, contri-buindo para o seu aperfeiçoamento.

Os trabalhos trazidos a esta série poderão, em seguida, ser submetidos a publicação em qualquer livro ou periódico. Não se reserva aqui o direito de exclusividade de artigo ou monografia posta em discussão.

O leitor poderá apresentar comentários e sugestões, assim como debater diretamente com os autores, em seminários especialmente programados, ou utilizando qualquer um dos endereços fornecidos: eletrônico, fax ou postal.

Os trabalhos para esta coleção devem ser enviados à Embrapa, Secretaria de Administração Estratégica, Edifício-Sede, Parque Estação Biológica – PqEB –, Av. W3 Norte (final), CEP 70770-901, Brasília, DF. Contatos com a Editoria devem ser feitos pelo fone (61) 448-4452 ou pelo fax (61) 448-4319.

Os usuários da Internet podem acessar as publicações pelo endereço <http://www.embrapa.br/novidades/publica/apresent.htm>/. Para os usuários do Sistema Embrapa, basta clicar em **novidades**, na Intranet.

# Sumário

Introdução .....	9
O Brasil e a Década de 90 .....	11
Globalização e Abertura Comercial .....	17
Balança Comercial .....	31
Fluxos de Capital .....	39
Promoção de Exportações .....	44
Fluxos Comerciais .....	51
Comércio de Bens e Serviços .....	56
O Comércio Mundial do Agronegócio .....	66
Vantagens Competitivas .....	72
Multilateralismo e Integração Regional .....	81
Resumo e Conclusões .....	88
Referências .....	101
Anexo Estatístico .....	104

16



## Comércio Internacional, Brasil e Agronegócio

*Luiz Jésus d'Ávila Magalhães<sup>1</sup>*

<sup>1</sup> Pesquisador da SEA-Secretaria de Administração Estratégica da Embrapa – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. Ph.D. em Economia, pela Universidade de Londres, Inglaterra.

# Introdução

---



o ano 2000, o Produto Interno Bruto – PIB – do Brasil, medido em dólares correntes, colocou o País como a nona economia mundial, entre o Canadá e o México, mas na lista dos maiores exportadores, o País figurou apenas em 29º lugar, entre Indonésia e Índia.

É uma posição modesta em relação a nosso potencial produtivo, às possibilidades que estão se abrindo aos negócios internacionais no atual processo de globalização e ao objetivo de melhorar a performance de comércio exterior do País. Tal objetivo é condição necessária para reduzir a vulnerabilidade de nossa economia às flutuações do mercado internacional de capitais e à volatilidade de seus fluxos financeiros.

Há interesse e necessidade, portanto, de acelerar o crescimento das exportações, para contrabalançar as crescentes demandas de importações geradas pelo aumento do bem-estar nacional, pelo crescimento econômico e pelas compras externas de máquinas, equipamentos e serviços mais produtivos, para continuamente aumentar a produtividade da economia.

Este trabalho começa por analisar a evolução de algumas variáveis macroeconômicas do Brasil nessa última década, indicando algumas perspectivas para o comércio exterior do País.

Em seguida, aborda alguns aspectos da globalização, destacando a situação do Brasil e de outras economias relevantes. O primeiro desses aspectos é a

abertura da economia ao comércio exterior, medida pela participação das exportações e importações no PIB dos países. Examina-se aí como evoluíram nessa última década a produção, o comércio externo e a relação entre essas variáveis, destacando as economias mais abertas e as que mais se abriram ao comércio.

Em seguida, examina-se o saldo da balança comercial de bens e serviços, destacando os países com maiores déficit e superávit comerciais e o papel que joga nesse contexto o enorme déficit comercial dos Estados Unidos.

Vê-se, depois, a importância dos fluxos mundiais de capital financeiro e a posição do Terceiro Mundo e da América Latina, em particular.

Pelo tamanho do superávit comercial em relação às exportações e ao PIB, destacam-se algumas economias cujas compras externas deverão aumentar, constituindo-se em potencial mercado para os países como o Brasil, que buscam promover suas exportações.

Um aspecto que facilita ou dificulta o incremento significativo do comércio externo de um país é o maior ou menor grau em que ele próprio e a região geográfica em que se situa já participam dos principais fluxos comerciais que ocorrem no mundo.

Outro aspecto que determina o potencial dessa expansão a curto e médio prazo é o perfil da produção doméstica do país, em face dos bens e serviços que são mais transacionados no mundo, pois onde a demanda é maior ou cresce mais, é mais fácil encontrar clientes.

O comércio mundial do agronegócio é analisado com mais detalhe, destacando os grandes exportadores e importadores líquidos, os países com maior volume de comércio e as perspectivas do agronegócio brasileiro.



Posteriormente, são feitas algumas considerações sobre as vantagens comparativas dos países e a criação das chamadas *vantagens competitivas*.

Menciona-se depois o quadro institucional atual e as negociações multilaterais e regionais em que está envolvida a nossa diplomacia, as quais podem abrir novos cenários para a economia brasileira e seu comércio exterior, particularmente do agronegócio.

## O Brasil e a Década de 90

---



década de 90 não foi boa para o comércio exterior brasileiro, em razão de uma série de problemas macroeconômicos, que se constituíram nos principais determinantes de seu comportamento.

Em primeiro lugar, uma inflação enorme e galopante que já vinha crescendo desde a década anterior, chegou a 2.600% em 1993, e que só foi debelada a partir de junho de 1994, com um forte programa de ajuste e estabilização macroeconômica (Tabela 1).

As altas e crescentes taxas de inflação de 1990 a 1993 acabaram por corroer o custo do dinheiro, medido pela taxa de juros real, que no começo da década chegou a ser fortemente negativa, atingindo 19% anuais. Entretanto, a própria dinâmica inflacionária pôs um freio ao crescimento econômico no período, reduzindo com isso o ímpeto das importações, que já não vinham acompa-

**Tabela 1.** Brasil: indicadores econômicos selecionados.

	Unidade	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
PIB real (R\$ de 2001)	R\$ bilhões	898,4	907,7	902,8	947,2	1.002,7	1.045,0	1.072,8	1.107,9	1.109,4	1.118,4	1.167,1	1.184,8
Cresc. PIB real	% a.a.	(4,4)	1,0	(0,5)	4,9	5,9	4,2	2,7	3,3	0,1	0,8	4,4	1,5
Inflação segundo (IGP-DI)	% a.a.	1.477	480	1.158	2.708	910	14,8	9,3	7,5	1,7	20,0	9,8	10,4
Taxa de juros – Over Selic	% a.a.	1.056	406	1.632	3.126	830	53,8	27,3	24,2	28,5	25,0	17,6	17,4
Câmbio – Livre – (venda) <sup>(1)</sup>	Moeda/US\$	170	1.069	12.388	326	0,85	0,97	1,04	1,12	1,21	1,79	1,96	2,32
Taxa de câmbio em R\$/US\$	R\$/US\$	0,00006	0,00039	0,0045	0,119	0,85	0,97	1,04	1,12	1,21	1,79	1,96	2,32
Câmbio real (Base: ano 2000)	R\$ (2000)	2,31	2,51	2,31	2,16	1,53	1,53	1,50	1,50	1,59	1,96	1,96	2,10
Exportação de bens (fob)	US\$ milhões	31.414	31.620	35.793	38.555	43.545	46.506	47.747	52.994	51.140	48.011	55.086	58.223
Importação de bens (fob)	US\$ milhões	(20.661)	(21.041)	(20.554)	(25.256)	(33.079)	(49.972)	(53.346)	(59.747)	(57.714)	(49.210)	(55.783)	(55.581)
Transferências unilaterais de capital (líquido)	US\$ milhões	1,2	0,3	36,9	83,3	173,9	351,7	453,8	392,6	320,4	337,7	272,1	(38,3)
Transações correntes (saldo)	US\$ milhões	(3.784)	(1.408)	6.109	(676)	(1.811)	(18.384)	(23.502)	(30.452)	(33.416)	(25.335)	(24.225)	(23.213)
Investimento estrangeiro direto (líquido)	US\$ milhões	989	1.102	2.061	1.291	2.150	4.405	10.792	18.993	28.856	28.578	32.779	22.457
Investimento estrangeiro em carteira (líquido)	US\$ milhões	579	3.808	14.466	12.929	54.047	10.372	22.022	10.908	18.582	3.542	8.651	872
Reservas internacionais	US\$ milhões	8.751	8.552	19.008	25.878	36.471	50.449	59.039	51.359	43.617	35.554	32.949	35.844
Dívida externa líquida	US\$ milhões	110.660	113.466	106.359	105.091	94.454	92.348	100.562	130.855	182.267	190.319	190.317	162.705

<sup>(1)</sup> Fim de período.

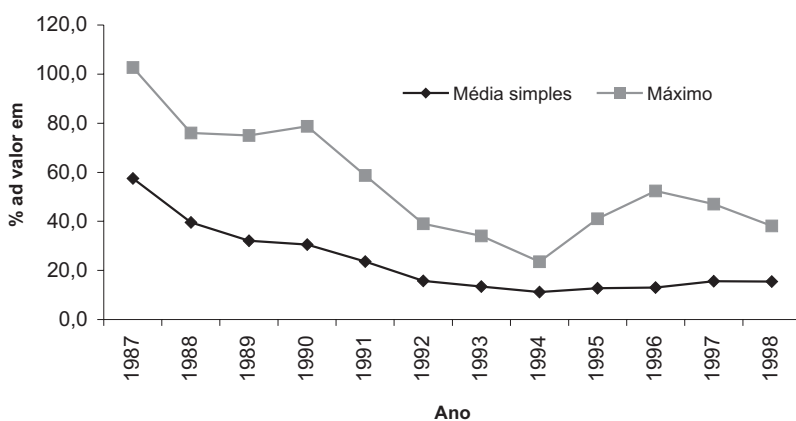
Fonte: Base de dados do Banco Central do Brasil.

nhando o ritmo das exportações, favorecidas pela taxa cambial. Foi um período de grandes superávits comerciais, entre US\$ 10 e 15 bilhões anuais, e relativo equilíbrio no balanço das contas correntes.

A conjuntura de incerteza gerada pela hiperinflação não permitiu uma ação mais consistente dos agentes produtivos e comerciais, no intuito de traçar estratégias inovadoras de produção e comercialização e investir nelas.

O ajuste macroeconômico do Plano Real foi antecedido, ainda no governo Sarney (1986-1990), pela criação e fortalecimento do Mercado Comum do Cone Sul – Mercosul –, que impôs limites ao nosso protecionismo tarifário. Depois, nos governos Collor-Itamar (1991-94), o plano foi precedido por um corte tarifário amplo (Fig. 1), pela redução da intervenção governamental na economia, inclusive nas importações e exportações, e pela eliminação generalizada de subsídios, atingindo aí o crédito rural.

Finalmente, em junho de 1994, pouco antes da crise mexicana, o Plano Real foi implementado, fortemente



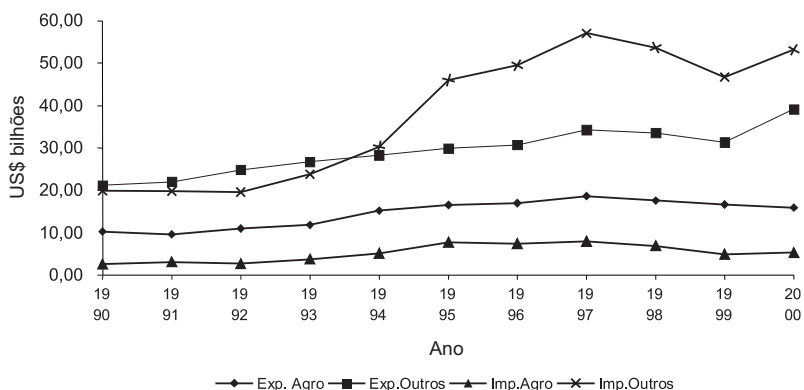
**Fig. 1.** Tarifas nominais de importação do Brasil – 1987-1998.

alicerçado em duas correções básicas: aumento da taxa de juros e redução da taxa cambial, que teve uma queda abrupta em 1994 e manteve o Real relativamente sobrevalorizado até o final de 1999.

A conjunção de rebaixa tarifária com valorização cambial, aliada a uma demanda reprimida por décadas, impulsionou nossas importações a níveis exagerados e inibiram o crescimento das exportações (Fig. 2).

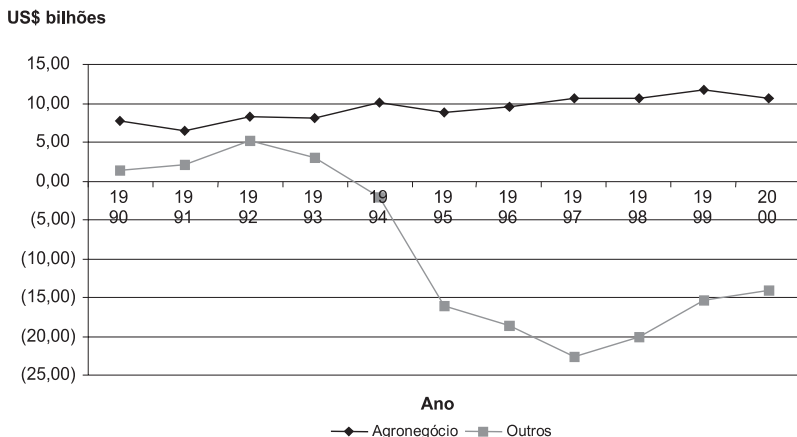
A disparada das importações ocasionada pela taxa cambial desfavorável e a demanda de importações gerada pelo crescimento econômico afetaram a balança comercial, que passou a mostrar déficits crescentes, quase atingindo US\$ 7 bilhões em 1997 (Fig. 3).

Ainda assim, o agronegócio como um todo conseguiu mais do que duplicar suas exportações líquidas no período, além de colaborar na redução dos preços



**Fig. 2.** Comércio exterior do Brasil – 1990-2000.

Fonte: FAOSTAT – Agronegócio inclui produtos agropecuários e agroindustriais, animais vivos e produtos florestais.



**Fig. 3.** Saldo da balança comercial do Brasil – 1990-2000 (em US\$ bilhões).  
 Fonte: FAOSTAT – Agronegócio inclui produtos agropecuários e agroindustriais, animais vivos e produtos florestais.

domésticos de alimentos, pelo que se lhe atribui ser um segundo pilar do Plano Real.

O desafogo da drástica redução da inflação, os investimentos diretos estrangeiros e as exportações líquidas do agronegócio deram alento à economia, que cresceu a taxas superiores a 3% a.a. até 1998, basicamente voltada para o mercado interno.

Paralelamente, a conjunção de taxas cambiais fixas e sobrevalorizadas e taxas de juros reais ascendentes atraiu capitais externos de curto prazo que ajudaram a cobrir o déficit da conta corrente e financiar as importações e o serviço de uma dívida externa que se expandiam aceleradamente. Foi um período de especulação financeira externa, acompanhada também por maciça entrada de investimentos diretos estrangeiros, em função, entre outros, de um amplo programa de privatização de empresas estatais.

Nessa altura, os balanços anuais da conta corrente, que no período anterior (1990-93) variaram entre déficit de US\$ 3,5 bilhões e superávit de US\$ 6,2 bilhões, passaram a apresentar déficits crônicos e crescentes, que superaram US\$ 33 bilhões em 1998.

Duas crises externas, com repercussões internacionais, puseram a perder esse padrão macroeconômico trôpego: a dos Tigres Asiáticos<sup>2</sup>, entre 1997 e 1998 (Malásia, Tailândia, Indonésia etc.) e a da Rússia, em 1999. Com elas o sistema financeiro internacional retraiu-se, gerando um aperto de liquidez externa.

Como consequência, os altíssimos juros reais da economia doméstica, que vinham decrescendo a partir de 1995, quase alcançaram 30% em 1998, mas já não havia jeito: o Banco Central não conseguiu mais segurar o mercado de câmbio e garantir a taxa fixa que sobrevalorizou nossa moeda em todo o período de ajuste. Instalada a crise, a economia ressentiu-se (crescimento de 0,1% e 0,8% em 1998 e 1999) e finalmente, em 1999, o Real foi desvalorizado em quase 50% em termos nominais.

Num quadro desses, não é de se estranhar que a economia brasileira tenha mostrado um desempenho muito aquém das oportunidades que o mercado internacional oferecia. Outros países, como os Tigres Asiáticos e o próprio México, na América Latina, que também passaram por crises de liquidez, tiveram comportamento mais

---

<sup>2</sup> Entretanto, nesses países predominava um padrão de crescimento voltado para fora, com taxas surpreendentes de crescimento das exportações, mais condizentes com um modelo de crescimento assentado no endividamento externo. Em outras palavras, esses países cada vez mais se endividavam em dólares, mas também obtinham cada vez mais receitas externas em dólares, mesmo assim insuficientes para sustentar indefinidamente um padrão de crescimento muito dependente do mercado internacional de capitais.

satisfatório, mercê de uma evolução mais favorável de seu comércio externo.

Superada a fase crítica do ajuste macroeconômico, as crises internacionais ensinaram-nos a não depender tanto dos capitais de curto prazo para financiar nossas contas externas. Com isso, as taxas de juros reais voltaram a cair para os níveis anteriores o que, somado à correção cambial, possibilitou à economia voltar a crescer já no ano 2000. A balança comercial voltou a ficar positiva e o déficit das contas correntes começou a declinar.

A prevalecer a estabilidade monetária construída a duras penas nos anos 90, e não havendo nenhuma crise séria que afete o comércio internacional, estão dadas as condições para que na próxima década o Brasil apresente uma evolução mais favorável em seu comércio externo.

Em resumo, pode-se dizer que, depois de 4 anos de hiperinflação e 5 de ajuste macroeconômico, somente nos 2 últimos anos da década a economia esteve estabilizada e preparada para se expandir. Estão criadas, pois, as condições macroeconômicas mínimas para que o comércio exterior brasileiro recupere seu dinamismo e a economia diminua sua vulnerabilidade em relação à volatilidade do mercado internacional de capital.

## Globalização e Abertura Comercial

---



globalização é um fenômeno que vem se acentuando nas últimas décadas. Apesar de esse processo abranger vários aspectos da atividade humana – econômico, financeiro, cultural, tecnológico, etc. – uma de suas expressões mais evidentes é a abertura comercial, ou seja, a crescente

participação do comércio externo na oferta e na demanda domésticas de bens e serviços.

No período de 1970 a 2000 (Tabela 2), a produção mundial total, medida pelo PIB em dólares constantes, cresceu a uma taxa anual de 3,5%<sup>3</sup>, enquanto o comércio mundial de bens e serviços evoluiu a 5,2% a.a. Isso significa que, em 30 anos, a produção mundial multiplicou-se cerca de 2,6 vezes, enquanto o comércio internacional o fez quase 5,5 vezes, e a relação entre o comércio externo total (importações mais exportações) e o PIB aumentou de cerca de 22%, nos anos 70, para

**Tabela 2.** Produção e comércio mundiais – 1970-2000.

Ano	PIB <sup>(1)</sup> nominal US\$ 10 <sup>9</sup>	Comércio total <sup>(2)</sup> US\$ 10 <sup>9</sup>	Comércio/ PIB %	Índices de valores reais <sup>(3)</sup>	
				PIB	Comércio
1970	3.411,7	788,0	23,1	100,0	100,0
1975	6.292,2	2.131,8	33,9	116,5	170,9
1980	11.811,2	4.809,8	40,7	142,3	250,8
1985	12.869,9	4.719,0	36,7	134,9	214,1
1990	22.738,3	8.603,6	37,8	211,5	346,4
1995	29.095,1	12.435,8	42,7	252,4	467,0
2000	31.362,1	15.491,2	49,4	255,6	546,7

<sup>(1)</sup> À taxa de câmbio do mercado.

<sup>(2)</sup> Exportações FOB + importações CIF.

<sup>(3)</sup> Deflacionado pelo Índice de Preços ao Produtor – PPI – do Bureau of Labor Statistics dos EUA.

Fonte: FMI (2002), adaptada pelo autor.

<sup>3</sup> Estimativas obtidas pelo autor através da equação  $Y = a.e b t$ , onde Y representa, respectivamente, o PIB e a soma das exportações e importações mundiais de 1970 a 2000, ambos corrigidos pelo Índice de Preços ao Produtor – PPI – dos Estados Unidos.

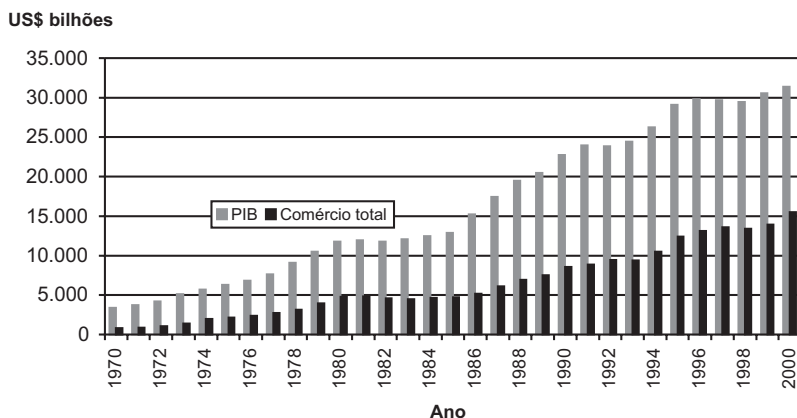


quase 50%, no ano 2000 (Fig. 4 e 5). Em outras palavras, no ano 2000, cerca da metade da produção mundial transitou pelos mercados internacionais.

A abertura comercial experimentou um grande ímpeto na década de 70 e perdeu fôlego na primeira metade dos anos 80, quando ocorreu um drástico aumento das taxas de juros dos EUA e uma séria crise de liquidez nas demais economias em desenvolvimento, afetando a economia mundial, particularmente o Terceiro Mundo.

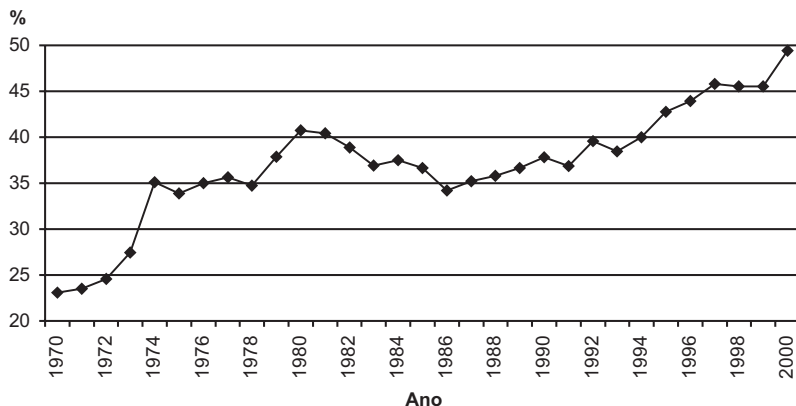
Depois disso, a abertura comercial mundial se ampliou sistematicamente nos últimos 14 anos, acompanhando os demais processos de globalização (Fig. 5).

Entretanto, a intensidade e a evolução da abertura ao comércio externo têm variado de um país ou região para outra, em função das dinâmicas próprias de cada um.



**Fig. 4.** Comércio e PIB mundiais.

Fonte: Dados da Tabela 1A do Anexo, adaptados pelo autor.



**Fig. 5** Comércio total/PIB (em %).

Fonte: Dados da Tabela 1A do Anexo, adaptados pelo autor.

Dentre os países de maior expressão econômica no capitalismo mundial (Tabela 3), os que conformam a União Européia – UE – e o Acordo de Livre Comércio da América do Norte – Nafta – se abriram mais do que o Japão, nessa última década, mas o grau de abertura da UE é bem maior, superando inclusive a média mundial, se for levado em conta o comércio entre os países membros do bloco.

Entretanto, a União Européia constitui-se numa entidade à parte, dada a amplitude e profundidade da integração regional, que vai muito além da esfera comercial e permeia toda a sociedade dos 15 países que a compõem, inclusive suas políticas micro e macroeconômicas. Por isso, seus membros não podem ser analisados individualmente sem contar a realidade regional.

Visto sob esse ângulo, o grau de abertura da UE como bloco em relação ao resto do mundo o situa entre o Japão e os EUA, entre 20% e 25% de seus respectivos

**Tabela 3.** Abertura comercial das maiores economias mundiais.

	PIB <sup>(1)</sup>				Comércio total <sup>(2)</sup>				Comércio/ PIB	
	Ano		Ano		Ano		Ano		Ano	Var. %
	2000	% s/	1990-2000	2000	2000	% s/	1990-2000	2000		
US\$	2000	Var.	%	US\$	2000	Var.	%	2000	90-00	
bilhões		absol.	a.a. <sup>(3)</sup>	bilhões		absol.	a.a. <sup>(3)</sup>	%		
<b>176 países</b>	<b>31.320</b>	<b>100,0</b>	<b>10.239</b>	<b>4,0</b>	<b>15.710</b>	<b>100,0</b>	<b>7.121</b>	<b>6,2</b>	<b>50,2</b>	<b>23,1</b>
<b>PIB &gt; 1000</b>	<b>21.400</b>	<b>68,3</b>	<b>7.342</b>	<b>4,3</b>	<b>7.506</b>	<b>47,8</b>	<b>3.157</b>	<b>5,6</b>	<b>35,1</b>	<b>13,4</b>
<b>SOMA UE – 15<sup>(4)</sup></b>	<b>7.879</b>	<b>25,2</b>	<b>1.180</b>	<b>1,6</b>	<b>5.650</b>	<b>36,0</b>	<b>1.865</b>	<b>4,1</b>	<b>71,7</b>	<b>26,9</b>
<b>UE – 15 Intra</b>					<b>3.826</b>	<b>24,4</b>	<b>1.146</b>	<b>3,6</b>	<b>48,6</b>	<b>21,4</b>
<b>UE – 15 Extra</b>					<b>1.825</b>	<b>11,6</b>	<b>719</b>	<b>5,1</b>	<b>23,2</b>	<b>40,3</b>
Alemanha	1.871	6,0	370	2,2	1.267	8,1	359	3,4	67,7	12,0
Reino Unido	1.430	4,6	436	3,7	803	5,1	297	4,7	56,1	10,4
França	1.301	4,2	84	0,7	746	4,8	178	2,8	57,4	23,0
Itália	1.077	3,4	(26)	(0,2)	587	3,7	139	2,7	54,5	34,2
Espanha	562	1,8	52	1,0	351	2,2	165	6,5	62,4	71,0
Países Baixos	371	1,2	75	2,3	514	3,3	199	5,0	138,7	29,9
Benelux	248	0,8	39	1,7	457	2,9	171	4,8	184,2	34,7
Suécia	227	0,7	(11)	(0,5)	203	1,3	61	3,6	89,3	49,4
Áustria	190	0,6	29	1,6	192	1,2	64	4,2	100,7	27,9
Dinamarca	163	0,5	30	2,0	133	0,8	40	3,6	81,6	17,0
Finlândia	122	0,4	(15)	(1,2)	94	0,6	28	3,6	77,1	60,8
Grécia	115	0,4	32	3,3	52	0,3	14	3,3	45,0	0,4
Portugal	107	0,3	37	4,4	76	0,5	26	4,2	71,6	(2,0)
Irlanda	96	0,3	48	7,3	176	1,1	123	12,8	184,2	65,2
<b>Nafta</b>	<b>11.159</b>	<b>35,6</b>	<b>4.508</b>	<b>5,3</b>	<b>3.492</b>	<b>22,2</b>	<b>1.953</b>	<b>8,5</b>	<b>31,3</b>	<b>35,2</b>
EUA	9.873	31,5	4.070	5,5	2.512	16,0	1.371	8,2	25,4	29,4
Japão	4.768	15,2	1.716	4,6	1.043	6,6	394	4,9	21,9	2,9
China + Macau	1.080	3,4	692	10,8	548	3,5	418	15,5	50,8	51,2

Os números entre parêntesis são negativos.

<sup>(1)</sup> Em dólares correntes. Os dados não incluem Iraque, Cuba e outros países menores.

<sup>(2)</sup> Exportações FOB mais importações CIF.

<sup>(3)</sup> As taxas de crescimento são nominais, em dólares correntes.

<sup>(4)</sup> O comércio total de 2000 corresponde à soma dos países membros, divergindo dos dados da Organização Mundial do Comércio – OMC.

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.

PIBs. Portanto, as maiores economias do mundo são relativamente fechadas, o que se explica não tanto pelo volume de seu comércio, mas pelo tamanho de seu PIB e pela importância de seu setor de serviços, que tende a ser mais fechado do que os demais setores da economia.

No ano 2000, os países da UE responderam por 25% do PIB mundial e movimentaram exportações e importações de bens e serviços da ordem de US\$ 5,6 trilhões, equivalentes a mais de 70% de sua oferta doméstica de bens e serviços. Nos últimos 10 anos, o comércio desses países cresceu a uma taxa anual de 4,1%, menos do que a média mundial, e seu PIB a 1,6% a.a.<sup>4</sup>, o que resultou num aumento da sua abertura comercial.

O intercâmbio dos países membros da UE entre si responde pela maior parcela do comércio mundial, quase  $\frac{1}{4}$  do total, e as trocas desses países com o resto do mundo abarcam outros 11%. Portanto, somente a UE movimenta mais de  $\frac{1}{3}$  do comércio mundial de bens e serviços. Entre 1990 e 2000, as transações do bloco com o resto do mundo (UE-extra) cresceram bem mais (5,1% a.a.) do que o comércio intrabloco (3,6% a.a.).

O crescimento da produção foi liderado, na década, pelo Reino Unido e Alemanha, as maiores economias da UE, e seu comércio foi puxado por estes e os Países Baixos.

Espanha e Irlanda foram os que mais se abriram para o exterior nesse período, e no ano 2000, as economias mais abertas da UE foram, pela ordem, a própria

---

<sup>4</sup> Em todo este trabalho, as taxas de crescimento são nominais, medidas em dólares correntes; são, portanto, um pouco exageradas, por não descontarem a variação do valor do dólar no período.

Irlanda, o Reino da Bélgica e Luxemburgo (Benelux) e os Países Baixos, cujos volumes de comércio externo superaram amplamente seu PIB, indicando que esses países se constituem em entrepostos comerciais de toda a UE, inclusive com o resto do mundo.

A integração européia tende a ampliar-se para outros países e a aprofundar-se ainda mais com a introdução do Euro, moeda regional utilizada até nas transações domésticas da maioria desses países, como acordado no Tratado de Maastricht.

O Nafta tem um PIB maior do que o conjunto da UE, em razão da avassaladora presença da economia dos EUA (31,5% do PIB mundial), mas seus índices de abertura ao comércio são bem menores, inferiores à média mundial, pois a integração econômica entre seus membros é bem menos abrangente, e suas economias, bem mais díspares entre si.

Afora a UE, dentre as outras três maiores economias mundiais, EUA, Japão e China, somente esta última está mais aberta ao exterior, com uma relação comércio/PIB crescente, que alcançou cerca de 51% em 2000, igual ao quociente mundial.

A despeito da baixa taxa de abertura comercial do Japão e dos EUA, dado o tamanho dessas economias, um aumento apenas medíocre dessa taxa nos EUA, de 19,7% para 25,4 %, correspondeu a quase 19% do incremento do comércio mundial de bens e serviços na década de 1990, e o comércio japonês, somente por acompanhar o crescimento de sua economia, contribuiu com mais de 5% do incremento mundial, em valores absolutos.

Quanto à China, se se lhe agrega a economia de Hong Kong, resulta uma taxa de abertura considerável,

de 83%, superior à da própria União Européia. O vertiginoso crescimento do comércio chinês, a um ritmo anual de 15,5%, deu-se num contexto de expansão econômica também recorde (10,8% a.a. de crescimento do PIB em 1990-2000), o que realça a notável evolução da abertura comercial chinesa, cuja taxa subiu mais de 50% na década.

Essa performance provavelmente será ainda mais saliente nos próximos anos, eis que na última Reunião Ministerial da Organização Mundial de Comércio – OMC –, realizada em Doha, Qatar, ao final de novembro de 2001, tanto a China Continental quanto Taiwan ou Taipé Chinesa foram finalmente aceitas como membros plenos.

No grupo (Tabela 4) das dez economias de tamanho médio que em 2000 tinham PIB entre US\$ 200 e US\$ 1 bilhão, o país mais aberto ao comércio é Taiwan (108%), seguido por Suíça, Coreia do Sul e Canadá, com taxas superiores a 80%.

Os que mais se abriram ao exterior na década de 90 foram a Federação Russa<sup>5</sup>, México, Brasil, Canadá e Índia, dentre os quais somente o Canadá e secundariamente o México tinham, ao final da década, quocientes de comércio/PIB destacáveis, de 85% e 66%, respectivamente. A performance do comércio desses dois países no período (crescimentos anuais de 14,1% e 7,3%, respectivamente) pode ser explicada pela sua adesão ao Nafta e pelo acesso privilegiado que conseqüentemente passaram a ter ao mercado estadunidense, o que possibilitou ao PIB mexicano crescer a uma taxa nominal superior a 8% a.a., a mais alta dos países desse grupo.

---

<sup>5</sup> O aumento da abertura comercial da Federação Russa na década de 90 foi mais devido a uma forte contração de seu PIB do que ao aumento do seu comércio externo.

**Tabela 4.** Abertura comercial nas economias mundiais de tamanho médio.

	PIB				Comércio total				Comércio/PIB	
	Ano 2000 US\$ bilhões	% s/ 2000	1990-2000		Ano 2000 US\$ bilhões	% s/ 2000	1990-2000		Ano 2000 %	Var. % 90-00
			Var. absol.	% a.a. <sup>(2)</sup>			Var. absol.	% a.a.		
<b>PIB 200-1.000</b>	<b>4.275</b>	<b>13,7</b>	<b>1.564</b>	<b>4,7</b>	<b>2.597</b>	<b>16,5</b>	<b>1.359</b>	<b>7,7</b>	<b>60,8</b>	<b>33,0</b>
Canadá	711	2,3	127	2,0	600	3,8	304	7,3	84,4	66,3
Brasil	594	1,9	129	2,5	138	0,9	74	7,9	23,3	68,3
México	575	1,8	312	8,1	379	2,4	278	14,1	66,0	70,9
Índia	473	1,5	162	4,3	130	0,8	77	9,5	27,4	63,3
Coréia do Sul	458	1,5	205	6,1	395	2,5	241	9,9	86,4	41,7
Austrália	380	1,2	74	2,2	171	1,1	66	5,0	44,9	30,9
Taiwan	310	1,0	150	6,8	334	2,1	191	8,9	107,8	21,0
Argentina	285	0,9	144	7,3	64	0,4	43	11,6	22,6	48,2
Fed. Russa <sup>(1)</sup>	251	0,8	(87)	(5,8)	178	1,1	41	5,3	70,8	74,5
Suíça	239	0,8	11	0,5	207	1,3	44	2,4	86,5	21,3

<sup>(1)</sup> Os dados da Federação Russa são de 1995 a 2000.

<sup>(2)</sup> As taxas de crescimento são nominais, em dólares correntes.

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.

Destacou-se, na década, o crescimento da economia e do comércio da Argentina (7,3% e 11,6% a.a. respectivamente), Taiwan (6,8% e 8,9% a.a.), Coréia do Sul (6,1% e 9,9%) e Índia (4,3% e 9,5%), enquanto Brasil e Austrália cresceram pouco (2,5% e 2,2% a.a.) e tiveram menores incrementos em seu comércio exterior (7,3% e 5,9% a.a. respectivamente).

Dentre os países com PIB entre US\$ 100 e 200 bilhões (Tabela 5), chama atenção o crescimento da economia e do comércio externo da Polônia (10,3% e 11,8% a.a. respectivamente), sugerindo o êxito de sua transição acelerada para o capitalismo.

**Tabela 5.** Abertura comercial de economias com PIB entre US\$ 100 e 200 bilhões.

	PIB				Comércio total				Comércio/PIB	
	Ano 2000 US\$ bilhões	% s/ 2000	1990-2000		Ano 2000 US\$ bilhões	% s/ 2000	1990-2000		Ano 2000 %	Var. % 90-00
			Var. absol.	% a.a. <sup>1</sup>			Var. absol.	% a.a.		
<b>PIB 100-200</b>	<b>1.488</b>	<b>4,8</b>	<b>573</b>	<b>5,0</b>	<b>1.432</b>	<b>9,1</b>	<b>747</b>	<b>7,7</b>	<b>96,2</b>	<b>28,6</b>
Turquia	200	0,6	51	3,0	107	0,7	61	8,8	53,4	73,0
Arábia Saudita	173	0,6	69	5,2	130	0,8	46	4,4	75,1	(6,7)
Hong Kong	163	0,5	88	8,1	485	3,1	289	9,5	298,2	13,7
Noruega	162	0,5	46	3,4	124	0,8	38	3,7	76,6	2,9
Polônia	158	0,5	99	10,3	97	0,6	66	11,8	61,7	14,1
Indonésia	153	0,5	39	3,0	111	0,7	56	7,1	72,7	48,7
África do Sul	126	0,4	14	1,2	70	0,4	21	3,5	55,6	25,8
Tailândia	122	0,4	37	3,6	159	1,0	90	8,7	129,8	61,3
Venezuela	121	0,4	72	9,6	53	0,3	25	6,5	44,2	(24,6)
Israel	110	0,4	58	7,7	96	0,6	58	9,6	86,8	19,2

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.

Venezuela e Hong Kong também tiveram grande crescimento econômico (9,6% e 8,1 % a.a.); entretanto, o comércio da Venezuela, muito dependente do preço internacional do petróleo, não acompanhou o ritmo de sua economia, resultando numa taxa de abertura decrescente. O contrário ocorreu com Turquia e Tailândia, onde o comércio cresceu a uma taxa bem maior do que sua produção doméstica, resultando numa ampliação apreciável de sua abertura econômica.

Nesse grupo, as economias mais abertas em 2000 foram as de Hong Kong (298 %) e Tailândia (130 %), dois dos Tigres Asiáticos, ambos com movimento comercial



bem superior ao seu próprio PIB. Na realidade, os altíssimos quocientes comércio/PIB dessas economias, e também de Cingapura (347%) e Malásia (235%), caracterizam-nas como entrepostos típicos, onde o comércio em si é mais importante do que a indústria e a agricultura, esta praticamente inexistente naquelas duas cidades-Estado. Isso significa que a mais importante atividade dessas economias é agregar valor (geralmente serviços ligados ao comércio) a suas importações e depois reexportá-las a terceiros mercados.

Esses entrepostos são ligados principalmente à China, situação originada de um fato geopolítico bem anterior a essa década: o isolamento chinês ocorrido a partir da Guerra da Coreia.

A recente admissão da China na OMC e a incorporação política de Hong Kong poderão mudar um pouco essa situação, sem entretanto abalar os fundamentos daquelas economias, praticamente especializadas na entrepostagem e nos serviços com ela relacionados – transportes, seguros, bancos etc.

Entre as economias com PIB entre US\$ 20 e 100 bilhões (Tabela 6), destaca-se a abertura comercial dos países do Sudeste Asiático, particularmente Cingapura e Malásia.

As taxas de abertura de Hungria e República Checa, superiores a 140%, sugerem que esses países também exercem no Leste Europeu uma função de intermediários do comércio no âmbito das economias anteriormente integradas à extinta Comunidade Econômica e Comercial dos Países Socialistas Europeus – Comecon. Observa-se ainda a aceleração da abertura econômica

**Tabela 6.** Abertura comercial de economias com PIB entre US\$ 20 e 100 bilhões<sup>(1)</sup>.

	PIB				Comércio total				Comércio/PIB	
	Ano 2000 US\$ bilhões	% s/ 2000	1990-2000		Ano 2000 US\$ bilhões	% s/ 2000	1990-2000		Ano 2000 %	Var. % 90-00
			Var. absol.	% a.a. <sup>1</sup>			Var. absol.	% a.a.		
<b>Várias regiões</b>	<b>291</b>	<b>0,9</b>	<b>54</b>	<b>2,1</b>	<b>135</b>	<b>0,9</b>	<b>55</b>	<b>5,3</b>	<b>46,5</b>	<b>36,8</b>
Egito	99	0,3	7	0,8	36	0,2	16	6,0	36,0	65,1
Marrocos	33	0,1	8	2,6	24	0,1	10	5,4	70,6	31,3
Paquistão	62	0,2	17	3,2	24	0,2	8	3,9	38,3	6,8
Bangladesh	48	0,2	17	4,5	17	0,1	11	11,0	34,8	83,2
Nova Zelândia	50	0,2	6	1,3	36	0,2	11	3,9	72,2	28,5
<b>Sudeste Asiático</b>	<b>287</b>	<b>0,9</b>	<b>154</b>	<b>8,0</b>	<b>652</b>	<b>4,1</b>	<b>406</b>	<b>11,0</b>	<b>227,0</b>	<b>32,0</b>
Cingapura	92	0,3	56	9,7	320	2,0	185	9,0	347,2	(5,6)
Malásia	90	0,3	46	7,4	211	1,3	143	12,0	234,8	52,3
Filipinas	75	0,2	31	5,4	85	0,5	59	12,6	113,2	94,5
Vietnã (1995)	30	0,1	10	7,9	36	0,2	19	16,0	118,6	43,7
<b>América Latina</b>	<b>219</b>	<b>0,7</b>	<b>111</b>	<b>7,3</b>	<b>102</b>	<b>0,6</b>	<b>54</b>	<b>7,8</b>	<b>46,4</b>	<b>4,7</b>
Colômbia	76	0,2	36	6,6	30	0,2	14	6,7	39,1	1,1
Chile	70	0,2	40	8,7	44	0,3	25	8,4	63,4	(3,0)
Peru	53	0,2	25	6,6	19	0,1	11	8,7	36,8	21,0
Uruguai	20	0,1	11	8,0	8	0,1	4	7,5	39,7	(4,3)
<b>Leste Europeu<sup>(2)</sup></b>	<b>168</b>	<b>0,5</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(0,1)</b>	<b>206</b>	<b>1,3</b>	<b>74</b>	<b>9,3</b>	<b>122,8</b>	<b>57,1</b>
Rep. Checa (1995) <sup>(2)</sup>	51	0,2	(1)	(0,3)	74	0,5	16	4,9	144,9	29,0
Hungria	48	0,2	12	3,0	71	0,5	46	10,8	146,2	108,8
Romênia	37	0,1	(2)	(0,4)	27	0,2	13	6,6	72,3	97,8
Ucrânia (1995) <sup>(2)</sup>	32	0,1	(5)	(3,0)	35	0,2	20	17,8	109,8	164,3
<b>PIB &lt; US\$ 20 bilhões (106 países)</b>	<b>589</b>	<b>1,9</b>	<b>(77)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>480</b>	<b>3,1</b>	<b>201</b>	<b>5,6</b>	<b>81,5</b>	<b>94,5</b>

<sup>(1)</sup> Não inclui os países exportadores de petróleo.

<sup>(2)</sup> Refere-se ao período 1995 a 2000.

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.

da Ucrânia<sup>6</sup>, Hungria e Romênia, entre as economias do Leste Europeu em transição para o capitalismo, das Filipinas e Bangladesh, na Ásia, e do Egito, no Oriente Médio.

Quanto à evolução do PIB, na década, merecem destaque Cingapura, no Sudeste Asiático, a economia que mais cresceu nesse grupo de países, quase igualando-se à China e Polônia, recordistas mundiais de crescimento econômico, e o Chile e o Uruguai, na América Latina, com taxas superiores a 7,5% anuais.

Chama atenção também o crescimento da economia do Vietnã entre 1995 e 2000, 7,9% a.a., depois de experimentar uma queda abrupta de seu PIB nos anos anteriores, sugerindo o êxito de seu modelo de transição para uma economia capitalista de mercado, com a abertura comercial impulsionando seu crescimento econômico.

O comércio total cresceu a taxas médias anuais superiores a 15% na Ucrânia e no Vietnã, entre 1995 e 2000, e a taxas superiores a 10% nas Filipinas, Bangladesh e Hungria, em toda a década, ao contrário da República Checa que, de 1995 a 2000, teve recessão econômica e fraco desempenho no comércio exterior, importante atividade de sua economia.

No lado oposto, chama atenção o baixo grau de abertura de Peru, Colômbia e Uruguai, na América Latina; Bangladesh e Paquistão, no subcontinente Indiano, e do Egito, no Oriente Médio.

Os países exportadores de petróleo merecem exame à parte (Tabela 7), pois essa mercadoria isoladamente

---

<sup>6</sup> No caso da Ucrânia, a maior abertura deve-se não só ao aumento apreciável do comércio (o numerador da taxa), como também à recessão, que reduziu seu PIB (o denominador).

é responsável por parte significativa de suas exportações<sup>7</sup> e de seu PIB, o que confere a essas economias um maior grau de abertura comercial do que outras de tamanho

**Tabela 7.** Abertura econômica das economias exportadoras de petróleo<sup>(1)</sup>.

	PIB				Comércio total				Comércio/PIB	
	Ano 2000 US\$ bilhões	% s/ 2000	1990-2000		Ano 2000 US\$ bilhões	% s/ 2000	1990-2000		Ano 2000 %	Var. % 90-00
			Var. absol.	% a.a. <sup>1</sup>			Var. absol.	% a.a.		
<b>Petróleo</b>	<b>402</b>	<b>1,3</b>	<b>109</b>	<b>3,2</b>	<b>351</b>	<b>2,2</b>	<b>140</b>	<b>10,6</b>	<b>87,2</b>	<b>21,6</b>
Irã	96	0,3	8	0,9	49	0,3	12	2,9	50,4	21,3
Emirados Árabes Unidos	68	0,2	34	7,1	72	0,5	40	8,4	105,8	13,0
Argélia	53	0,2	8	1,6	31	0,2	6	2,4	57,8	7,7
Nigéria	41	0,1	11	3,1	37	0,2	15	5,3	91,2	24,3
Kuwait	38	0,1	19	7,2	33	0,2	18	8,3	87,4	10,5
Líbia	36	0,1	6	2,0	23	0,1	3	1,2	64,1	(7,2)
Omã	20	0,1	8	5,5	17	0,1	9	6,9	87,7	15,0
Qatar	17	0,1	9	8,3	13	0,1	7	8,6	77,1	2,1
Angola	9	0,0	(2)	(1,6)	13	0,1	7	6,9	151,7	128,4
Bahrain	8	0,0	4	5,9	12	0,1	4	3,6	147,9	(19,9)
Trinidad e Tobago	8	0,0	3	4,2	9	0,1	5	7,7	112,5	39,1
Gabão	5	0,0	(1)	(1,8)	5	0,0	1	2,4	109,7	52,3
Congo	3	0,0	0	1,3	3	0,0	1	3,4	105,9	22,8
Guiné Equatorial	1	0,0	1	30,2	1	0,0	1	19,4	53,0	(57,9)
Iraque (OMC)					33	0,2	13	5,1		

<sup>(1)</sup> Arábia Saudita e Venezuela estão considerados na Tabela 5.

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.

<sup>7</sup> Adotou-se neste trabalho o critério do Fundo Monetário Internacional – FMI –, que caracteriza como típicos exportadores de petróleo os 17 países cujas vendas nessa rubrica representaram mais de 20% de suas exportações totais em 1995-97: Arábia Saudita, Angola, Argélia, Bahrain, Emirados Árabes Unidos, Gabão, Guiné Equatorial, Irã, Iraque, Kuwait, Líbia, Nigéria, Oman, Qatar, República do Congo, Trinidad e Tobago e Venezuela.

equivalente. Fortemente superavitárias, em algumas dessas economias o comércio total supera o PIB, como é o caso dos Emirados Árabes, Angola, Bahrain, Trinidad e Tobago, Gabão e Congo, o que realça ainda mais a importância do petróleo no conjunto das atividades econômicas do país e no seu grau de abertura comercial.

Nesse grupo, as economias que mais cresceram, com taxas acima de 7,0%, foram Guiné Equatorial, Qatar e Emirados Árabes Unidos, exatamente as que tiveram um comércio mais dinâmico, enquanto Angola se destacou pela aceleração de sua abertura econômica que, nesse caso, denota uma crescente dependência da economia a suas exportações petrolíferas.

## Balança Comercial

---



Até aqui, examinou-se a abertura comercial, somando as variáveis exportações e importações. Outra medida importante é a diferença entre elas, ou seja, o saldo da balança comercial, rubrica que se relaciona com as demais contas do balanço de pagamentos de cada país, e remete a análise a outra característica importante da globalização: a abertura financeira e os fluxos de investimento que transitam pelos países por intermédio dos mercados internacionais de capital.

Se medidas em termos FOB, os totais das importações e exportações mundiais se igualam e se cancelam, mas de país a país, os déficits comerciais de uns se compensam com os superávits de outros, gerando movimentos de capital em sentido inverso.

Déficits comerciais expressam que um país comprou do exterior mais bens e serviços do que vendeu, enquanto superávits mostram o oposto. O déficit melhora o bem-estar de um país (mais bens e serviços de consumo disponíveis), eleva sua produção doméstica corrente (mais insumos e matérias-primas) ou sua capacidade produtiva futura (mais bens de capital e tecnologias). Ainda no lado positivo, e disso sabemos bem nós brasileiros, o déficit comercial ajuda a combater a inflação, mas, por outro lado, reduz o emprego doméstico e, a médio prazo, pressiona a taxa de câmbio no sentido da desvalorização da moeda<sup>8</sup>.

Entretanto, os déficits precisam ser financiados, ou seja, exigem uma contrapartida contábil de outras contas do balanço de pagamentos: redução das reservas internacionais ou entrada de recursos externos. Tais recursos são provenientes de investimentos estrangeiros, empréstimos e financiamentos externos, juros, lucros ou dividendos gerados por investimentos nacionais no exterior, além das remessas autônomas de imigrantes. Em geral, nos países do Terceiro Mundo, os déficits são contrabalançados pelo aumento do endividamento externo, aumentando assim sua dependência do sistema financeiro internacional.

Na situação oposta, se o conjunto das contas não comerciais evoluir para uma situação deficitária<sup>9</sup>, o país

---

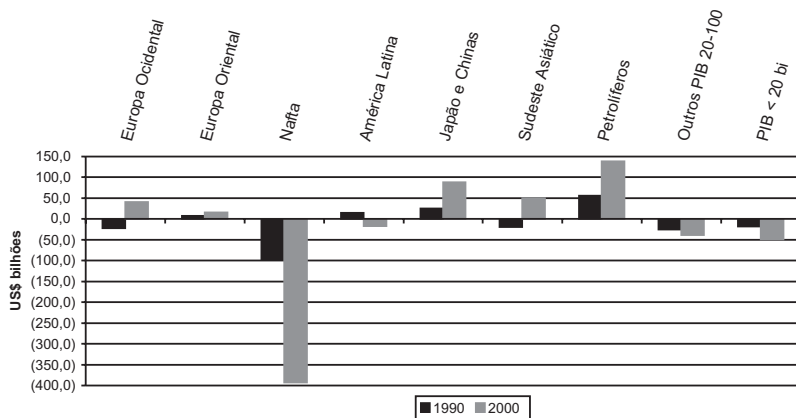
<sup>8</sup> O que resulta em incentivo às exportações, desestímulo às importações e pressão inflacionária, pois déficit e superávit comerciais permanentes são uma espécie de desequilíbrio econômico que o mercado tende a neutralizar.

<sup>9</sup> Por exemplo, quando o país relativamente pobre em reservas internacionais encontra dificuldades para aumentar ou mesmo para rolar sua dívida externa.

terá de gerar superávit comercial para zerar seu balanço de pagamentos.

Em teoria, países ricos e desenvolvidos são geradores líquidos de recursos, enquanto países em desenvolvimento são absorvedores, assim que estes últimos captam recursos monetários nos mercados internacionais (conta de capitais negativa) ou bens de capital e insumos (balança comercial deficitária), para aumentar sua produção doméstica<sup>10</sup>.

Entre as grandes regiões mundiais (Fig. 6), os maiores superávits comerciais são gerados nos países expor-



**Fig. 6.** Saldo comercial de países com PIB superior a US\$ 20 bilhões, por grandes regiões – 1990 e 2000 (em US\$ bilhões).

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.

<sup>10</sup> No entanto, os países encontram limites para captar recursos externos, que dependem, em última instância, da taxa de juros básica e da taxa de lucro dos investimentos produtivos na sua economia, em relação às taxas internacionais. Em geral, enquanto as taxas domésticas forem maiores, o país conseguirá receber créditos ou investimentos externos ou financiar seus déficits comerciais, desde que elas sejam também competitivas em relação às dos países concorrentes, e a taxa de risco do país seja aceitável para os bancos internacionais.

tadores de petróleo, no Extremo Oriente e no Sudeste Asiático, e o grande déficit provém dos países do Nafta e do conjunto dos países com PIB inferior a US\$ 20 bilhões.

Nesse contexto, parece paradoxal o enorme déficit comercial dos EUA, US\$ 400 bilhões em 2000, quase 80% do total dos países deficitários (Tabela 8). Entretanto, boa parte da globalização dos últimos 30 anos se assenta sobre esse desequilíbrio comercial crescente. Ainda que grande, em relação às exportações (38%) e mesmo em relação ao PIB (4,1% ) daquele país, esse déficit tem um papel fundamental na economia mundial, pois gera um fluxo de dólares em direção às demais economias do mundo, canalizado através dos mercados internacionais de capital, sediados justamente em Nova York e Londres, além de Frankfurt, Tóquio, Zurique e outros centros financeiros menores.

Assim é que o déficit comercial, os investimentos externos americanos e os empréstimos dos EUA ao exterior alimentam a oferta anual de dólares no mercado internacional, condição necessária para que essa moeda tenha aceitação global e curso universal.

No balanço de pagamentos dos EUA, tais movimentos são compensados pelos fluxos em sentido inverso dos investimentos estrangeiros na economia americana e dos dividendos e juros gerados pelos investimentos e empréstimos americanos aos demais países. De fato, como se verá adiante, há um grande fluxo anual de investimentos europeus e japoneses para a economia americana, na forma de compra de ativos de empresas (ações, títulos comerciais etc.) ou do governo (títulos da dívida pública americana), e boa parte do superávit comercial do resto do mundo, proveniente principalmente dos países expor-



**Tabela 8.** Saldos do comércio de bens e serviços 1980-2000 (em US\$ bilhões).

Maiores déficits em 2000 <sup>(1)</sup>			Maiores superávits em 2000				
	1980	1990	2000		1980	1990	2000
<b>Soma - 176 países</b>	<b>(67,3)</b>	<b>(79,7)</b>	<b>(164,9)</b>	<b>Petrolíferos</b>	<b>134,8</b>	<b>56,5</b>	<b>138,3</b>
UE - 15 <sup>(2)</sup>	(73,2)	(30,0)	(105,1)	<b>Sudeste Ásia</b>	<b>(5,1)</b>	<b>(9,3)</b>	<b>23,2</b>
<b>Soma UE - 15<sup>(3)</sup></b>	<b>(73,2)</b>	<b>(30,1)</b>	<b>5,5</b>	<b>PIB 100-200 bi<sup>(4)</sup></b>	<b>74,4</b>	<b>20,0</b>	<b>81,7</b>
<b>Nafta</b>	<b>(26,1)</b>	<b>(98,9)</b>	<b>(393,1)</b>	<b>PIB 200-1000 bi</b>	<b>(36,5)</b>	<b>1,8</b>	<b>48,1</b>
<b>Leste Europeu</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(5,3)</b>	Soma superavitários	<b>(32,2)</b>	<b>23,9</b>	<b>255,4</b>
<b>América Latina</b>	<b>(1,4)</b>	<b>1,4</b>	<b>(3,4)</b>	Japão	(24,2)	9,3	52,4
<b>PIB &lt; 20 bi</b>	<b>(28,4)</b>	<b>(18,0)</b>	<b>(49,0)</b>	Fed. Russa (95)		10,7	51,9
<b>PIB 20-100 bi</b>	<b>(8,6)</b>	<b>(12,3)</b>	<b>(16,3)</b>	Canadá	2,2	(4,7)	27,2
<b>Soma deficitários</b>	<b>(67,4)</b>	<b>(111,7)</b>	<b>(515,1)</b>	Noruega	3,2	7,0	26,1
EUA	(22,2)	(88,5)	(400,9)	Indonésia	6,9	0,4	21,7
México	(6,1)	(5,7)	(19,4)	China + Macau	(0,6)	11,8	20,8
Turquia	(4,9)	(4,3)	(15,3)	Malásia	0,3	(1,5)	13,0
Polônia	(2,1)	3,1	(15,2)	Suíça	(4,7)	1,2	8,9
Brasil	(7,6)	5,9	(10,5)	Cingapura	(2,7)	(4,0)	8,6
Índia	(6,3)	(7,0)	(9,9)	Coreia do Sul	(5,5)	(5,7)	7,6
Austrália	(3,1)	(5,8)	(7,4)	Tailândia	(3,0)	(10,2)	5,1
Egito	(1,7)	(5,1)	(6,8)	Hong Kong	(0,2)	4,8	4,1
Israel	(3,8)	(5,0)	(4,7)	Filipinas	(2,7)	(3,8)	3,3
Romênia	(1,8)	(2,8)	(3,1)	Taiwan	(0,6)	5,3	2,8
Bangladesh	(1,5)	(2,1)	(3,0)	Ucrânia (95)		2,2	1,8
Argentina	(4,7)	7,7	(3,0)	Colômbia	(0,7)	1,0	0,2
Marrocos	(1,7)	(1,6)	(3,0)				
Peru	1,2	(0,6)	(2,5)				
Paquistão	(2,9)	(2,6)	(2,5)				
Hungria	(0,6)	0,1	(2,2)				
Rep. Checa		(1,8)	(1,8)				
Vietnã	(1,0)	(0,3)	(1,6)				
Nova Zelândia	(0,8)	(0,8)	(1,0)				
Uruguai	(0,6)	0,4	(0,7)				
Chile	(1,4)	0,5	(0,4)				
África do Sul	5,1	4,5	(0,2)				

<sup>(1)</sup> Os saldos têm um viés para o déficit, superestimando-os, pelo fato de as exportações serem FOB e as importações, CIF.

<sup>(2)</sup> Dados agregados da OMC, onde as importações em 2000 parecem estar superestimadas.

<sup>(3)</sup> Calculado pelo autor, como a soma dos saldos individuais dos países membros

<sup>(4)</sup> Inclui Arábia Saudita e Venezuela, países petrolíferos.

Fonte: OMC (2002), adaptada pelo autor.

tadores de petróleo, também converge para a economia estadunidense.

A União Européia (Fig. 7) tem um comércio mais equilibrado<sup>11</sup>, com exceção talvez do Reino Unido, cujo déficit é o segundo mais alto do mundo. Talvez por isso esse país ainda se retraia em relação ao Euro, pois, como os EUA, sua moeda também tem curso universal, e manter o déficit é uma forma de alimentar a oferta da libra esterlina para os países que a usam como meio de troca ou de pagamento, ou como parte de suas reservas internacionais.

De qualquer forma, a tendência é de a UE ter uma balança comercial estruturalmente equilibrada, uma das condições básicas para a viabilidade do Euro, pois esse equilíbrio neutraliza as pressões internas para que haja variação cambial da moeda regional. Por isso mesmo, é de esperar-se que os déficits de Portugal e Grécia, relativamente altos em relação a sua economia e seu comércio, sejam mais sustentáveis do que o desbalanço de

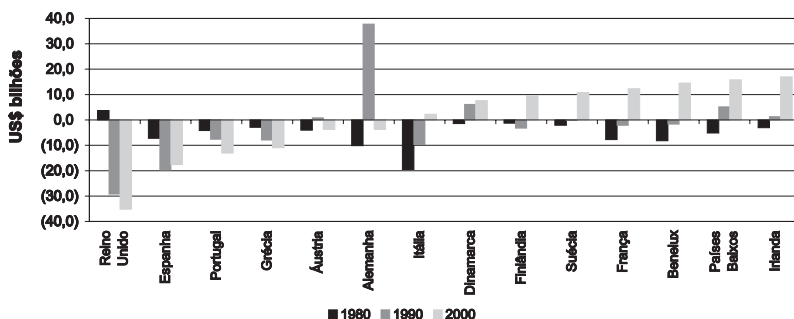


Fig. 7. Saldo comercial dos membros da União Européia (em US\$ bilhões).

<sup>11</sup> O superávit da União Européia em 2000 foi calculado pelo autor, com base nos dados dos países membros.

outros países, pois tendem a ser corrigidos no âmbito das próprias políticas regionais da União Européia, por mecanismos de injeção de recursos líquidos nesses membros mais pobres.

O comércio mundial de uma única mercadoria, o petróleo, explica parte importante do superávit mundial<sup>12</sup> (Tabela 9) e realça a posição ímpar da Arábia Saudita,

**Tabela 9.** Saldos do comércio de bens e serviços de exportadores de petróleo (em US\$ bilhões).<sup>(1)</sup>

País	1980	1990	2000
	<b>134,8</b>	<b>56,5</b>	<b>138,3</b>
Arábia Saudita	69,3	10,7	47,6
Irã	(2,5)	(2,2)	13,3
Venezuela	3,9	8,9	12,4
Argélia	1,2	2,5	10,5
Kuwait	11,6	1,3	9,6
Emirados Árabes Unidos	13,2	9,5	8,0
Qatar	4,2	2,2	6,0
Líbia	13,3	7,7	5,6
Iraque	12,3	4,7	5,6
Omã	1,5	2,1	5,2
Nigéria	5,2	7,1	4,9
Angola	0,1	1,1	2,6
Gabão	1,0	0,5	1,7
Trinidad e Tobago	0,7	0,7	1,7
Congo	(0,0)	(0,3)	1,6
Bahrain	(0,0)	(0,1)	1,2
Guiné Equatorial	(0,0)	0,0	0,7

<sup>(1)</sup> Segundo critério do FMI.

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.

<sup>12</sup> Em geral, pode-se dizer que os grandes exportadores de petróleo têm enormes superávits comerciais porque suas economias domésticas não são capazes de absorver os recursos oriundos de suas exportações, por não oferecerem uma lucratividade maior do que os juros internacionais.

maior exportador mundial e importante investidor nos mercados internacionais de capital dos EUA e da Europa.

Ressaltam ainda os volumosos superávits comerciais do Japão e da Federação Russa que, juntos, responderam por quase 1/3 do saldo dos países com balança positiva no ano 2000. O grande superávit russo decorre, em parte, das medidas que o país tomou em resposta a sua crise econômico-financeira que culminou em 1999. O do Japão é mais consistente no tempo, e resulta até da maneira como aquele país se insere na economia mundial<sup>13</sup>, aliado a uma persistente recessão que reduz o consumo interno daquela sociedade.

Outras economias de tamanho médio com alto superávit são Canadá, Suíça e Coreia do Sul, o que atesta a capacidade desses países de tirar proveito comercial de sua privilegiada posição geográfica. Por sua vez, México, Brasil, Índia e Austrália têm largos déficits.

Fato digno de atenção é que a China, com ou sem Taiwan e Hong Kong, é fortemente superavitária em seu comércio externo. Portanto, *coeteris paribus*, a maior inserção chinesa na economia mundial será percebida pelos demais países não só pelas possibilidades de novos mercados, mas principalmente pela concorrência de sua produção e oferta nos mercados mundiais.

Finalmente, merecem destaque Tailândia, Malásia e Filipinas, Tigres Asiáticos que têm economias orientadas para a globalização e, por consequência, são superavitários em suas contas externas, e Hong Kong e Cingapura, cidades-entreposto com grandes superávits

---

<sup>13</sup> O que inclui a característica de ter o yen permanentemente desvalorizado, como freqüentemente reclamam os bancos centrais dos demais países do mundo.

comerciais, que se constituem no grande negócio nacional e parcela ponderável de seu PIB.

## Fluxos de Capital

---



o início da década de 70, o mundo capitalista, liderado pelos EUA, abandonou a paridade fixa de sua moeda com o ouro, e, sob a égide do Fundo Monetário Internacional – FMI –, adotou o regime de câmbio flutuante. A partir de então consolidou-se o que é hoje o enorme mercado internacional de capitais, por onde não só transitam os pagamentos das operações comerciais, como também os fluxos mundiais de investimento entre os países e as operações de arbitragem e especulação cambial originadas pelo regime de câmbio flutuante.

Em relatório recente do FMI, Mathieson et al., 2001 reportam que “...Com a globalização das finanças, os fluxos internacionais de capital cresceram dramaticamente nos anos 90. Entre 1990 e 1998, ativos administrados por investidores institucionais do mercado desenvolvido mais do que duplicaram, para níveis acima de US\$ 30 trilhões, igualando aproximadamente o Produto Interno Bruto mundial”.

Portanto, antes do final da década de 90, os fluxos financeiros brutos já superaram amplamente, em cerca do dobro, a soma das importações e exportações de bens e serviços que constituem os fluxos comerciais da economia mundial.

Para se ter idéia da importância do déficit comercial americano nesse cenário, basta transcrever o que diz o mencionado relatório do FMI:

“Em 2000, os Estados Unidos continuaram a absorver a parte do leão dos fluxos globais de capital, atingindo 64% das exportações mundiais líquidas de capital (medida pelo déficit da conta corrente dos EUA em relação à soma das contas correntes dos países superavitários), comparado com 60% em 1999, e de uma média de cerca de 35% durante 1992-97. Influxos líquidos aos EUA excederam US\$ 400 bilhões, incluindo um nível recorde de investimento estrangeiro diversificado (portfólio) que quase poderia ter financiado todo o déficit da conta corrente dos EUA.

Compras brutas estrangeiras de títulos americanos foram particularmente grandes (em 2000), alcançando US\$ 3,6 trilhões – um aumento de seis vezes desde 1996. O investimento estrangeiro direto atingiu um nível recorde de cerca de US\$ 150 bilhões ....”.

Portanto, apesar de os EUA serem a maior economia do planeta, e seu povo, um dos mais ricos do mundo, ele são um absorvedor de capital, por causa de seu crescente e sistemático déficit comercial com o resto do mundo e das transferências voluntárias de recursos de outras economias.

Isso se deve em parte a que, na realidade, não existe um mercado internacional de capital institucionalizado, e tampouco uma moeda universal<sup>14</sup>, razão pela qual os fluxos que ocorrem nesse mercado são incorporados e contabilizados no balanço de pagamentos dos países por onde eles transitam.

---

<sup>14</sup> Como propôs Keynes e não foi aceito, na reunião de Bretton Woods, de julho de 1944, que criou o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial.

Nesse contexto, dado o tamanho da economia americana e de seu déficit comercial, a parcela dos recursos financeiros internacionais que por lá transita pode ser monitorada pelas autoridades monetárias do país. Tal monitoramento se realiza mediante uma política doméstica de juros que sinalize, tanto para os mercados interno quanto externo, os fluxos desejáveis de capital para dentro ou para fora do país<sup>15</sup>.

Isso coloca a economia mundial à mercê das políticas macroeconômicas dos EUA, principalmente a monetária e a fiscal<sup>16</sup>, da perspectiva doméstica de seus formuladores e de suas preocupações e compromissos com a opinião pública e os interesses locais, bem como de suas estratégias geopolíticas.

Visto por esse ângulo, o presidente do Federal Reserve americano e o secretário do Tesouro dos EUA têm mais impor tância no cenário dos mercados internacionais do que o próprio diretor-executivo do FMI.

Outra característica importante desse mercado globalizado é sua extrema volatilidade, eis que, segundo o mesmo FMI, “os fluxos brutos globais atingiram em 2000 cerca de seis vezes o valor dos fluxos líquidos, o que afeta

---

<sup>15</sup> Corroborando essa idéia, trabalho de Aroba & Cerisola (2001), conclui que a política monetária estadunidense influencia os *spreads* embutidos nas taxas de juros dos empréstimos internacionais às economias emergentes, independentemente do desempenho macroeconômico dos próprios países e da avaliação de risco que deles faz o mercado.

<sup>16</sup> Entretanto, o monitoramento monetário só é viável se a situação fiscal doméstica estiver sob controle. Em outras palavras, o déficit comercial dos EUA só pode sustentar a globalização e manter estabilizado o valor cambial do dólar frente às outras moedas se a situação fiscal doméstica não se deteriorar.

tremendamente os preços dos títulos transacionados nesse mercado a cada dia ou mesmo a cada instante”. A maior parte desses fluxos ocorre entre as empresas e os governos europeus, principalmente dos países membros da UE, e o governo e as empresas americanas, sobrando pouco para os fluxos que se dirigem aos demais países, principalmente os do Terceiro Mundo.

Aliás, segundo o mesmo relatório, “as perspectivas de crescimento mundial no ano de 2000 e anos anteriores levaram a que os fluxos de investimentos dos mercados internacionais para o Terceiro Mundo tivessem uma característica de *on-off*, ou seja, tendência a igualar fluxos negativos e positivos, que é muito influenciada pelo preço do petróleo e os excedentes financeiros disponíveis entre os grandes países que o exportam”.

O exame dos fluxos agregados de recursos que vão para o Terceiro Mundo como um todo obscurece as diferenças entre regiões e países, pois, tipicamente, o próprio sistema internacional absorve recursos dos países petrolíferos e transfere parte deles para a América Latina e outras regiões (Tabela 10).

**Tabela 10.** Fluxo líquido de capital privado para mercados emergentes (em US\$ bilhões).

Regiões	1992	1995	1999	2000	% s/ total 2000
<b>Total países emergentes</b>	<b>116,9</b>	<b>189,0</b>	<b>71,5</b>	<b>32,2</b>	<b>100,0</b>
Exportadores de petróleo <sup>(1)</sup>	31,5	(1,3)	(9,5)	(43,5)	(135,1)
Oriente Médio	37,9	6,3	(3,2)	(25,9)	(80,4)
Ásia	15,0	74,4	2,0	(2,6)	(8,1)
Hemisfério Ocidental	52,7	41,6	40,4	39,2	121,7
Europa	10,5	54,4	19,6	12,8	39,8
África	0,9	12,3	12,7	8,6	26,7

<sup>(1)</sup> Segundo critério do FMI.

Fonte: Mathieson et al. (2002).



Nos últimos 2 anos, o Primeiro Mundo drenou recursos de empréstimos do Terceiro Mundo, ou seja, que, em geral, reduziram-se as renovações de empréstimos, principalmente para a Ásia e os países exportadores de petróleo (Tabela 11). Além disso, nota-se uma redução das aplicações em títulos governamentais e privados, em favor de investimentos diretos em empresas do Terceiro Mundo, particularmente na Ásia e no Hemisfério Ocidental, onde se insere a América Latina, incluindo o México.

Finalmente, destacam-se as aplicações dos exportadores de petróleo do Oriente Médio em títulos de empresas e governos do Primeiro Mundo, que certamente avolumam a massa monetária de dólares que reflui para os mercados internacionais de capital.

**Tabela 11.** Fluxos líquidos de capital privado para mercados emergentes por tipo de aplicação (em US\$ bilhões).

		1992	1995	1999	2000	% s/ total 2000
<b>Total dos países emergentes</b>	Empréstimos de bancos e outros	28,5	49,5	(135,6)	(172,1)	100,0
	Investimento líquido em títulos	536,0	42,6	53,7	58,3	100,0
	Investimento direto	35,5	96,9	153,4	146,0	100,0
<b>Exportadores De petróleo</b>	Empréstimos de bancos e outros	15,8	(5,1)	(10,6)	(39,7)	23,1
	Investimento líquido em títulos	13,9	(0,6)	(8,2)	(14,5)	(24,9)
	Investimento direto	1,7	4,3	9,2	10,7	7,3
<b>Oriente Médio</b>	Empréstimos de bancos e outros	25,8	(1,9)	(0,4)	(24,5)	14,2
	Investimento líquido em títulos	10,9	1,7	(7,5)	(9,0)	(15,4)
	Investimento direto	1,2	6,5	4,7	7,6	5,2
<b>Ásia</b>	Empréstimos de bancos e outros	(12,7)	6,3	(88,4)	(97,8)	56,8
	Investimento líquido em títulos	12,9	19,7	36,6	45,9	78,7
	Investimento direto	14,7	48,5	53,8	49,3	33,8
<b>Hemisfério Ocidental</b>	Empréstimos de bancos e outros	14,6	14,2	(34,2)	(22,3)	13,0
	Investimento líquido em títulos	24,7	2,5	10,4	4,7	8,1
	Investimento direto	13,4	24,9	64,2	56,9	39,0
<b>Europa</b>	Empréstimos de bancos e outros	2,9	24,6	(7,6)	(25,1)	14,6
	Investimento líquido em títulos	2,4	15,7	5,5	12,4	21,3
	Investimento direto	5,2	14,1	21,8	25,5	17,5
<b>África</b>	Empréstimos de bancos e outros	(2,1)	6,4	(4,9)	(2,4)	1,4
	Investimento líquido em títulos	2,0	3,1	8,7	4,3	7,4
	Investimento direto	1,0	2,9	8,9	6,8	4,7

Fonte: Mathieson et al. (2001).

## Promoção de Exportações

---



o ponto de vista do bem-estar e da capacidade produtiva de um país, é desejável ter déficits comerciais. No entanto, há limites para isso, determinados pelo desempenho das demais contas do balanço de pagamentos e pela percepção pelos banqueiros internacionais, sempre atentos ao risco financeiro de suas transações com as economias que integram o mercado internacional de capitais.

Uma forma preliminar de se avaliar esses limites é examinar a relação entre o saldo comercial e outras duas variáveis da contabilidade nacional: as exportações e o PIB. Assim é que os países geralmente encontram tais limites quando seus déficits comerciais ficam muito altos em relação a suas exportações ou a seu PIB<sup>17</sup>, e têm que ser compensados pelos fluxos de empréstimos ou investimentos diretos que entram em suas economias<sup>18</sup>.

Inversamente, quando os superávits comerciais são muito altos em relação ao PIB, os mercados internacionais e o próprio FMI pressionam por uma valorização cambial da moeda do país, e a economia doméstica pressiona por mais importações. Se esse superávit também é significativo em relação às exportações, então o país tem margem para aumentar suas compras externas e boa capacidade de pagamento para custeá-lo.

---

<sup>17</sup> Tais limites são menos restritivos para os países cujas moedas também têm curso corrente nos mercados internacionais: o dólar, a libra, o antigo marco alemão, agora o Euro, e o yen japonês.

<sup>18</sup> Além das remessas de imigrantes, que têm tido alguma importância, por exemplo, no caso dos turcos, marroquinos e tunisinos, na Europa, dos dekasseguis, no Japão e dos libaneses em vários países do mundo.

Portanto, essas são variáveis críticas no comércio externo, que devem ser acompanhadas pelos países com potencial exportador. Por isso, alguns deles montam serviços eficientes de inteligência comercial, que detectam esses e outros sinais para orientar sua política de promoção comercial e tornar mais eficaz seu próprio esforço vendedor.

Economias superavitárias e seus empresários podem e devem também ser alvos de programas inteligentes de atração de investimentos diretos, por meio dos quais países como o Brasil poderiam receber recursos de longo prazo sem a intermediação direta das praças financeiras do Primeiro Mundo.

Analisando a balança comercial das grandes economias sob essa ótica (Tabela 12), mostram-se atraentes os superávits do Japão e da China, cujas exportações podem pagar com folga aumentos significativos de suas importações, para atender seus mercados domésticos gigantescos.

Na UE, vale a pena explorar os potenciais de Irlanda, Finlândia, Suécia e Dinamarca, pelo lado do superávit e das pressões importadoras; da França e Itália, pelo tamanho de seus mercados; e dos Países Baixos e de Bélgica–Luxemburgo, pela sua inserção na UE como entrepostos comerciais.

Entre as economias de médio porte (Tabela 13), ressalta o potencial do mercado russo, pois seu superávit é muito grande em relação a suas exportações e seu PIB, bem como as possibilidades de Canadá e Suíça, países ricos, e de Coreia do Sul e Taiwan, que podem aumentar folgadoamente suas compras externas.

**Tabela 12.** PIB, exportação e saldo comercial<sup>(1)</sup> das maiores economias mundiais no ano 2000.

País	Ano 2000	Ano 2000	Ano 2000	% do saldo comercial	
	PIB US\$ bilhões	Exportação US\$ bilhões	Saldo US\$ bilhões	s/ PIB	s/ Exportação
<b>UE – 15<sup>(2)</sup></b>		<b>2.828,0</b>	<b>(105,1)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>(3,7)</b>
UE – 15 Intra		1.969,0	112,2	1,4	4,0
UE – 15 Extra		858,9	(106,8)	(1,4)	(3,8)
<b>SOMA UE – 15<sup>(3)</sup></b>	<b>7.879,3</b>	<b>2.828,0</b>	<b>5,5</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>
Alemanha	1.871,3	631,5	(3,7)	(0,2)	(0,6)
Reino Unido	1.430,3	384,0	(35,1)	(2,5)	(9,1)
França	1.300,5	379,3	12,3	0,9	3,3
Itália	1.076,9	294,5	2,2	0,2	0,8
Espanha	562,4	166,8	(17,5)	(3,1)	(10,5)
Países Baixos	370,5	264,8	15,7	4,2	5,9
Benelux	248,3	236,0	14,5	5,8	6,1
Suécia	227,4	106,9	10,8	4,7	10,1
Áustria	190,4	93,9	(3,8)	(2,0)	(4,0)
Dinamarca	162,9	70,2	7,5	4,6	10,7
Finlândia	121,6	51,6	9,5	7,8	18,4
Grécia	114,7	20,3	(11,0)	(9,6)	(54,3)
Portugal	106,5	31,6	(13,0)	(12,2)	(41,1)
Irlanda	95,6	96,5	16,9	17,7	17,6
EUA	9.872,9	1.055,7	(400,9)	<b>(4,1)</b>	<b>(38,0)</b>
Japão	4.768,0	547,6	52,4	1,1	9,6
China + Macau	1.079,8	284,6	20,8	1,9	7,3

<sup>(1)</sup> Os saldos têm um viés para o déficit, superestimando-os, pelo fato de as exportações serem FOB e as importações, CIF.

<sup>(2)</sup> Dados agregados da OMC, onde as importações em 2000 parecem estar superestimadas.

<sup>(3)</sup> Calculado pelo autor, como a soma dos saldos individuais dos países –membros.

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.

Por sua vez (Tabela 13), Índia, Brasil, Argentina e Austrália tendem a reduzir seus déficits, aumentando exportações ou reduzindo importações. No caso do México, a pressão de seu déficit tem dois atenuantes: o vertiginoso crescimento de seu comércio externo em geral, o

que tende a reduzir a expressão de seu desequilíbrio comercial, e o fluxo de investimento estrangeiro, ambas em função de sua integração ao Nafta. Contudo, o potencial de compra do país sempre será mais favorável a seus parceiros do próprio bloco, e aos insumos e matérias-primas que possam ser processadas e reexportadas para os EUA e Canadá.

Dentre as economias com PIB entre US\$ 100 e 200 bilhões, ressaltam-se os déficits da Turquia e da Polônia (Tabela 14), que a curto e médio prazo devem ser corrigidos, por insustentáveis, bem como de Israel, que recebe tratamento especial dos EUA.

Do lado potencialmente comprador, deveriam ser exploradas as potencialidades da Arábia Saudita, Venezuela e Noruega, e dos Tigres Asiáticos Indonésia e Tailândia.

**Tabela 13.** PIB, exportação e saldo comercial<sup>(1)</sup> das economias com PIB entre US\$ 200 e US\$ 1,0 bilhão no ano 2000.

País	PIB	Exportação	Saldo	% do saldo comercial	
	US\$ bilhões 2000	US\$ bilhões 2000	US\$ bilhões 2000	s/ PIB	s/ Exportação
Canadá	711,1	313,8	27,2	3,8	8,7
Brasil	593,7	63,9	(10,5)	(1,8)	(16,4)
México	574,5	180,0	(19,4)	(3,4)	(10,8)
Índia	473,1	59,9	(9,9)	(2,1)	(16,5)
Coréia do Sul	457,5	201,5	7,6	1,7	3,8
Austrália	379,7	81,6	(7,4)	(1,9)	(9,0)
Taiwan	310,2	168,5	2,8	0,9	1,7
Argentina	285,0	30,7	(3,0)	(1,0)	(9,7)
Rússia (1995)	251,1	114,8	51,9	20,7	45,2
Suíça	239,4	108,0	8,9	3,7	8,2

<sup>(1)</sup> Os saldos têm um viés para o déficit, superestimando-os, pelo fato de as exportações serem FOB e as importações, CIF.

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.

**Tabela 14.** PIB, exportação e saldo comercial<sup>(1)</sup> das economias com PIB entre US\$ 100 e 200 bilhões no ano 2000.

País	PIB	Exportação	Saldo	% do saldo comercial	
	US\$ bilhões 2000	US\$ bilhões 2000	US\$ bilhões 2000	s/ PIB	s/ Exportação
Turquia	200,3	45,8	(15,3)	(7,6)	(33,4)
Arábia Saudita	173,3	88,9	47,6	27,5	53,6
Hong Kong	162,6	244,5	4,1	2,5	1,7
Noruega	161,8	75,0	26,1	16,2	34,8
Polônia	157,9	41,1	(15,2)	(9,6)	(36,9)
Indonésia	153,3	66,6	21,7	14,2	32,6
África do Sul	126,0	34,9	(0,2)	(0,2)	(0,7)
Tailândia	122,2	81,9	5,1	4,2	6,3
Venezuela	120,5	32,8	12,4	10,3	37,8
Israel	110,4	45,6	(4,7)	(4,2)	(10,3)

<sup>(1)</sup> Os saldos têm um viés para o déficit, superestimando-os, pelo fato de as exportações serem FOB e as importações, CIF.

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.

Além da Arábia Saudita e da Venezuela, no mesmo plano de interesses e possibilidades comerciais, destaca-se a capacidade de compra dos outros exportadores de petróleo (Tabela 15), cujos superávits comerciais em média superam em quase 40% suas exportações e em mais de 15% o seu PIB. Esse desbalanço aponta para oportunidades comerciais latentes naqueles mercados abarrotados de dólares, onde os demais países do mundo podem realizar vendas substanciais de alimentos, matérias-primas, insumos industriais e bens e serviços de consumo.

Tais oportunidades há muito foram percebidas pelos EUA, pela antiga União Soviética e por outros grandes países europeus, que têm se utilizado até da exacerbção de conflitos regionais para impulsionar a venda de armas. Entretanto, as oportunidades são muito mais amplas e ainda são aproveitadas de forma muito modesta por países potencialmente exportadores de uma variada gama de produtos, como o Brasil.

**Tabela 15.** PIB, exportação e saldo comercial<sup>(1)</sup> dos países exportadores de petróleo<sup>(2)</sup> no ano 2000.

País	PIB	Exportação	Saldo	% do saldo comercial	
	US\$ bilhões 2000	US\$ bilhões 2000	US\$ bilhões 2000	s/ PIB	s/ Exportação
<b>Total</b>	<b>402,4</b>	<b>214,6</b>	<b>78,3</b>	<b>19,5</b>	<b>36,5</b>
Irã	96,3	30,9	13,3	13,8	43,0
Emirados Árabes					
Unidos	67,9	39,9	8,0	11,7	20,0
Argélia	53,3	20,6	10,5	19,6	50,7
Nigéria	40,9	21,1	4,9	11,9	23,1
Kuwait	37,8	21,3	9,6	25,5	45,2
Líbia	35,7	14,3	5,6	15,8	39,5
Omã	19,9	11,3	5,2	26,4	46,2
Qatar	16,5	9,4	6,0	36,6	64,4
Angola	8,8	8,0	2,6	29,8	32,9
Bahrain	8,0	6,5	1,2	15,6	19,0
Trinidad e Tobago	7,7	5,2	1,7	21,9	32,6
Gabão	5,0	3,6	1,7	34,3	47,7
Congo	3,2	2,5	1,6	50,3	64,4
Guiné Equatorial	1,4	0,7	0,7	49,0	96,1
Iraque (OMC)		19,3	5,6		29,0

<sup>(1)</sup> Exclui Arábia Saudita e Venezuela, economias de maior tamanho (Tabela 14).

<sup>(2)</sup> Os saldos têm um viés para o déficit, superestimando-os, pelo fato de as exportações serem FOB e as importações, CIF.

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.

Quanto aos demais países (Tabela 16), são atraentes os mercados da Malásia e Filipinas, no Sudeste Asiático, e Ucrânia, no Leste Europeu, com taxas de superávit em relação às exportações e ao PIB superiores a 5%. Em posição especial estão Hong Kong e Cingapura, pois, como típicos entrepostos comerciais, não só são atrativos seus mercados domésticos, como também os canais de comercialização que essas cidades-Estado têm com a China e o resto do Sudeste Asiático.

Ao contrário, é de se esperar significativa redução nas importações do Egito e Paquistão, além do Peru, na

América Latina, da República Checa e Hungria, no Leste Europeu, e do Vietnã, no Sudeste Asiático, pois seus déficits comerciais são relativamente grandes em relação ao PIB.

Na América Latina, pode-se explorar melhor o mercado da Colômbia, que tem um pequeno superávit, e aproveitar o manejável déficit do Chile, em favor de nossas exportações, já que o mercado argentino não tem boas perspectivas. Em suma, não é muito o que se tem a ganhar entre nossos vizinhos, em comparação com as potencialidades do comércio com outras regiões.

**Tabela 16.** Relação de superávit (déficit) com exportação e PIB das economias com PIB entre US\$ 20 e 100 bilhões no ano de 2000.

País	PIB	Exportação	Saldo	% do saldo comercial	
	US\$ bilhões 2000	US\$ bilhões 2000	US\$ bilhões 2000	s/ PIB	s/ Exportação
<b>Sudeste Asiático</b>	<b>287,0</b>	<b>337,4</b>	<b>23,2</b>	<b>8,1</b>	<b>6,9</b>
Cingapura	92,3	164,5	8,6	9,3	5,2
Malásia	89,7	111,8	13,0	14,5	11,7
Filipinas	74,7	43,9	3,3	4,4	7,4
Vietnã (1995)	30,3	17,2	(1,6)	(5,3)	(9,4)
<b>América Latina</b>	<b>219,0</b>	<b>49,1</b>	<b>(3,4)</b>	<b>(1,6)</b>	<b>(7,0)</b>
Colômbia	76,1	15,0	0,2	0,3	1,5
Chile	70,0	22,0	(0,4)	(0,6)	(1,8)
Peru	52,9	8,5	(2,5)	(4,8)	(30,0)
Uruguai	20,0	3,6	(0,7)	(3,5)	(19,3)
<b>Leste Europeu</b>	<b>168,0</b>	<b>100,5</b>	<b>(5,3)</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(5,3)</b>
República Checa (95)	51,1	36,1	(1,8)	(3,6)	(5,0)
Hungria	48,4	34,3	(2,2)	(4,5)	(6,4)
Romênia	36,7	11,7	(3,1)	(8,5)	(26,6)
Ucrânia (1995)	31,8	18,4	1,8	5,8	10,0
<b>Outras regiões</b>	<b>291,3</b>	<b>59,5</b>	<b>(16,3)</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(27,4)</b>
Egito	98,7	14,4	(6,8)	(6,9)	(47,3)
Marrocos	33,3	10,3	(3,0)	(8,9)	(28,9)
Paquistão	61,9	10,6	(2,5)	(4,1)	(23,8)
Bangladesh	47,5	6,8	(3,0)	(6,4)	(44,6)
Nova Zelândia	49,9	17,5	(1,0)	(2,0)	(5,8)

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.



## Fluxos Comerciais

---



Além da balança comercial, outra condicionante da abertura econômica são os fluxos comerciais já estabelecidos, que facilitam a ampliação dos negócios externos, pois as economias de escala aplicam-se, em algum grau, aos transportes e demais serviços ligados ao comércio.

Assim, é mais viável aumentar as exportações e importações no interior de uma união aduaneira, como a UE, dentro de espaços econômicos criados por acordos de livre comércio, como o Nafta, o Mercosul ou a Associação das Nações do Sudeste Asiático – Asean –, ou de espaços físicos delimitados por fronteiras secas entre vizinhos<sup>19</sup>.

Não é por outra razão que, no ano 2000 (Tabelas 7A e 8A do Anexo), o comércio no interior da União Europeia, no valor de US\$ 1,4 trilhão, correspondeu à maior parcela do comércio mundial de bens, 22,5% de um total de quase US\$ 6,2 trilhões.

Ainda no Atlântico Norte, o segundo fluxo mundial em importância transcorre no interior do Nafta<sup>20</sup> (mais de 7%), e o terceiro se dá no comércio entre esses dois blocos (6,8%). Somados, os três representam mais de 1/3 do comércio mundial.

---

<sup>19</sup> Se bem que em alguns casos, como na região andina e entre os países da África Central, a Cordilheira dos Andes e o Deserto do Saara sejam fronteiras secas que funcionam mais como barreira do que como facilitadoras da integração regional ou fronteiriça.

<sup>20</sup> O comércio no interior do Nafta supera os 6,8% indicados na Tabela 8A, para a América do Norte, já que a OMC incluiu o México nos dados da América Latina.

Em seguida, os maiores fluxos comerciais ocorrem na Ásia, no Norte do Oceano Pacífico, envolvendo principalmente as Chinas (Continental, Taiwan, Hong Kong e Macau) e os Tigres do Sudeste Asiático (6,2%) e o comércio entre o Japão e o resto desse continente (5,5%), que juntos alcançam pouco menos que 12% do total mundial.

Somando os fluxos dessas regiões às trocas entre elas, chega-se a quase 2/3 do comércio mundial, a parte do comércio mundial que se dá entre seus grandes players: UE, Nafta, Japão, China e Sudeste Asiático, todas no Hemisfério Norte (Tabela 17).

Dos fluxos mundiais restantes, merecem destaque os 25,4% do comércio mundial que se realiza (Tabela 18):

- No interior da América Latina (1%), incluindo o México, e entre essa região e a América do Norte (6,4%).

**Tabela 17.** Maiores fluxos comerciais do mundo (em % sobre Mundo).

	Atlântico Norte		Pacífico Norte	
Atlântico Norte	UE(15)	+ Norte América	+ Ásia Outros	+ Japão
	22,5	36,0	53,6	64,6
Pacífico Norte	+ Norte América			
	+ Ásia Outros			

Fonte: OMC (2002), adaptada pelo autor.

- Entre os países europeus do ex-Comecon conformados pelo Centro e Leste Europeu e a ex-URSS (1,2%) e entre eles e a União Européia (4,1%).
- Entre a União Européia e os demais países da Europa Ocidental (também 4,1%).
- Entre o Oriente Médio e a Ásia, incluindo Japão (2,6%); entre o Oriente Médio e a União Européia (1,6%) e entre aquela região e a América do Norte (1,0%), fluxos esses basicamente originados do comércio de petróleo, totalizando 5,9% do total mundial.

**Tabela 18.** Fluxos comerciais mundiais selecionados (em % do comércio mundial).

		América Latina	Ex-URSS + Resto Europa	Outros Europa Ocidental	África	Oriente Médio	Total
	UE - 15	0,8	2,0	2,2	0,9	0,9	6,7
	América do Norte	2,8				0,3	3,1
América Latina	0,7	3,6	1,0				5,2
Ex-URSS + Resto Europa	2,1		1,2				3,3
Outros Europa Ocidental	1,9						1,9
África	1,1						1,1
						Japão + Ásia Outros	0,6
Oriente Médio	0,7	0,7				2,0	3,4
<b>Total</b>	<b>6,5</b>	<b>4,2</b>	<b>4,6</b>	<b>3,1</b>	<b>2,1</b>	<b>0,9</b>	<b>25,4</b>

Fonte: OMC (2002), adaptada pelo autor.

- Entre a União Européia e a África (2,0%), muito dele em função do Acordo de Lomé e das concessões das ex-potências européias às suas ex-colônias.
- Entre a União Européia e a América Latina (1,5%).

Como se vê, a América Latina, em geral, tem uma participação pequena nesses grandes fluxos, de menos de 10% , e se dela se subtrair o México, que faz parte do Nafta, resta para todo o continente, inclusive o Brasil e o Mercosul, uma parcela ainda menor, o que nos coloca meio à deriva das grandes correntes de comércio mundial, que não passam pelo Hemisfério Sul.

Essa situação pode ser revertida a médio prazo, mas isso é uma enorme tarefa, que requer um aumento expressivo da abertura dos países da América Latina, por meio do intercâmbio entre si e com o resto do mundo. Nesse quadro, se destaca o empuxe que poderia significar a aceleração do comércio externo do Brasil, a maior economia do Hemisfério Sul.

Tal mudança certamente só aconteceria no contexto de uma reorientação estratégica que incrementasse significativamente o comércio no Mercosul, aprofundasse o intercâmbio desse bloco com os países do Pacto Andino e, possivelmente, estabelecesse novas pontes de intercâmbio com o subcontinente indiano e a Oceania. A liderança desse processo certamente caberia ao Brasil, Índia e Austrália.

No plano interno, essa reorientação requereria um incremento significativo da capacidade do país de importar e exportar, exigiria grandes investimentos do governo (Ministério dos Transportes, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC –, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – Mapa –, Ministério das Relações Exteriores – MRE –, Banco do Brasil,

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES –, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae – e outras) e de grupos combinados de empresários de diferentes setores, liderados principalmente pela Confederação Nacional da Indústria – CNI – e a Confederação Nacional da Agricultura – CNA –, para gerar economias de escala em transportes, portos e aeroportos, seguros e nos gastos de promoção, além de significativos investimentos externos nas cadeias de comercialização de países-alvo estratégicos.

Os restantes 10% do comércio internacional são mais dispersos, entre países e regiões mais distantes entre si, ou mais remotos, entre vizinhos fronteiriços distantes do Brasil, onde também há algo que ganhar se se trabalhar e se puder construir novas relações comerciais, linhas de transporte, contatos empresariais e despende esforços em promoção comercial e investimentos recíprocos.

Quanto aos blocos econômicos, note-se (Tabela 19) que a maior parte do comércio da UE (pouco menos de 2/3) se realiza entre seus membros, ainda que o comércio extra-regional tenha crescido na década um pouco mais do que o interno. Nos demais, o comércio no interior do bloco cresceu mais do que o extra-regional, fenômeno particularmente notável no Mercosul e no Pacto Andino. Entretanto, nesses blocos, o comércio regional ainda é uma pequena parcela do total, o que não acontece com o Nafta, onde mais da metade das exportações (56%) e 40% das importações dos países membros se realizam entre seus parceiros.

Em suma, com exceção da União Européia, o comércio no interior dos blocos regionais tende a crescer mais do que o comércio dos seus membros com o resto do mundo, o que é um empecilho para o Brasil e lhe serve de estímulo para integrar-se mais a seus vizinhos.

**Tabela 19.** Comércio de bens extra e intra-regional.

Bloco	Exportações				Importações <sup>(1)</sup>			
	US\$ bilhões	% s/ total		Var. % anual	US\$ bilhões	% s/ total		Var. % anual
	Ano 2000	1990	2000	1990-00	Ano 2000	1990	2000	1990-00
<b>EU – 15</b>	2.251			4,1	2.362			4,2
Extra	859	35,1	38,2	5,0	966	37,0	40,9	5,3
Intra	1.392	<b>64,9</b>	<b>61,8</b>	<b>3,6</b>	1.396	<b>63,0</b>	<b>59,1</b>	<b>3,6</b>
<b>Nafta – 3</b>	1.224			8,1	1.672			9,5
Extra	539	57,4	44,0	5,3	998	65,6	59,7	8,5
Intra	686	<b>42,6</b>	<b>56,0</b>	<b>11,1</b>	674	<b>34,4</b>	<b>40,3</b>	<b>11,3</b>
<b>Asean – 10</b>	427			11,5	367			8,5
Extra	326	79,9	76,3	11,0	277	83,8	75,5	7,3
Intra	101	<b>20,1</b>	<b>23,7</b>	<b>13,3</b>	90	<b>16,2</b>	<b>24,5</b>	<b>13,1</b>
<b>Mercosul – 4</b>	85			6,2	89			11,8
Extra	67	91,1	79,1	4,7	71	85,5	79,9	11,0
Intra	18	<b>8,9</b>	<b>20,9</b>	<b>15,7</b>	18	<b>14,5</b>	<b>20,1</b>	<b>15,5</b>
<b>Pacto Andino – 5</b>	58			6,4	40			8,4
Extra	53	95,7	91,2	5,9	34	92,3	86,1	7,7
Intra	5	<b>4,3</b>	<b>8,8</b>	<b>14,5</b>	6	<b>7,7</b>	<b>13,9</b>	<b>15,1</b>

<sup>(1)</sup>Importações do Canadá, México, Peru, Austrália e Venezuela são valores FOB. Nota da OMC: Os dados não estão ajustados em relação a diferenças metodológicas.

Fonte: OMC (2002), FMI (2002), adaptada pelo autor.

## Comércio de Bens e Serviços



Além da proximidade e do acesso preferencial a grandes mercados, como poderá vir a ser a Área de Livre Comércio das Américas – Alca –, a performance comercial de um país é condicionada pelo crescimento econômico, que por sua vez impulsiona a própria abertura.

No curto prazo, o potencial de crescimento da economia e do comércio exterior de cada país é condicionado pela estrutura vigente da produção e pelo perfil atual das exportações e importações. Essas condicionantes são de longa maturação. As que vigem hoje foram determinadas no passado, pela competitividade da produção doméstica de cada país, vis-à-vis seus clientes e concorrentes no mercado internacional.

As características da demanda externa dos produtos ou grupo de produtos – basicamente as elasticidades renda e preço – em que cada país tem mais vantagem comparativa, determinam, em parte, seu potencial para abrir sua economia pelo lado das exportações, da mesma forma como, *coeteris paribus*, as características de sua própria demanda doméstica determinam os limites potenciais de suas importações.

Portanto, países produtores e exportadores de mercadorias e serviços que têm mais peso no comércio internacional ou cuja demanda cresça mais rápido serão mais abertos ou terão chance de se abrir mais ao comércio externo.

Visto sob essa perspectiva, os dados da OMC sobre o comércio mundial dos grandes grupos de produtos sugerem a continuação, nos anos 90, de uma tendência estrutural que vem de décadas passadas: a perda de importância relativa do setor agrícola, em favor das manufaturas e serviços (Tabela 20).

Obviamente, as variações conjunturais de preço mascaram um pouco as evidências, mas o fato é que o comércio dos produtos agrícolas cresceu anualmente 3,0% na década de 90 e representou pouco mais de 7% do comércio mundial em 2000, enquanto a indústria e os serviços expandiram-se a taxas superiores a 6% a.a., e as

**Tabela 20.** Exportações mundiais de bens e serviços – 1990-2000.

	Valor US\$ bilhões 2000	Participação %		Var. % anual		
		1990	2000	1990-00	1999	2000
<b>Produtos e serviços</b>	<b>7.621</b>		<b>100,0</b>	<b>6,2</b>		
Todos os produtos	<b>6.186</b>	<b>81,2</b>	<b>81,2</b>	<b>6,2</b>	<b>4,0</b>	<b>12,3</b>
Manufaturas	4.630	57,3	60,8	6,8	4,0	9,8
Produtos minerais	813	11,6	10,7	5,4	14,6	42,0
Produtos agrícolas	558	9,9	7,3	3,0	(3,0)	2,3
Produtos não especificados	184	2,4	2,4	6,2		
<b>Todos os serviços comerciais</b>	<b>1.435</b>	<b>18,8</b>	<b>18,8</b>	<b>6,3</b>	<b>1,8</b>	<b>5,8</b>
Outros	640	7,1	8,4	8,1	2,2	6,4
Viagens	465	6,4	6,1	5,8	2,2	4,6
Transporte <sup>(1)</sup>	330	5,3	4,3	4,0	0,4	6,3

<sup>(1)</sup> Exportações de serviços de transporte estão significativamente subestimadas, segundo a OMC.

Fonte: OMC (2002), adaptada pelo autor.

manufaturas ocuparam pouco mais de 60% do valor total. Ou seja, a indústria manufatureira e os serviços já eram os mais importantes setores do comércio mundial em 1990 e foram os que mais cresceram na década seguinte, enquanto o setor agrícola perdeu importância relativa.

Entre os grandes grupos de produtos industriais (Tabela 21), a categoria “Outras máquinas e equipamentos de transporte”<sup>21</sup> detém a maior parcela do comércio mundial, seguida pelos “Equipamentos de escritório e de

<sup>21</sup> Compreendendo navios, aviões, motores de combustão para aviões, vagões ferroviários, motocicletas, bicicletas, maquinaria industrial elétrica e não-elétrica, turbinas, geradores, etc.



**Tabela 21.** Exportação mundial, por grupos de produtos.

	Valor US\$ bilhões 2000	Participação %		Var. % anual		
		1990	2000	1990-00	1999	2000
<b>Manufaturas</b>						
Outras máq. e equip. de transporte	1.055	14,3	13,8	5,9	1,4	7,5
Equip. de escritório e de telecomunicações	940	7,2	12,3	12,2	11,6	20,4
Químicos	574	7,1	7,5	6,8	4,3	8,2
Produtos automotivos	571	7,6	7,5	6,0	5,1	4,2
Outros bens de consumo	541	7,2	7,1	6,1	5,3	8,3
Outros semimanufaturados	449	6,3	5,9	5,5	3,4	7,6
Confecções, roupas	199	2,6	2,6	6,3	0,1	6,9
Têxteis	158	2,5	2,1	4,2	(2,4)	6,6
Ferro e aço	144	2,5	1,9	3,1	(11,9)	14,4
<b>Produtos minerais</b>						
Combustíveis	631	8,6	8,3	5,8	22,1	51,4
Metais não-ferrosos	120	1,7	1,6	5,1	0,5	19,0
Ferro e outros minerais	62	1,3	0,8	1,6	(4,8)	12,8
<b>Produtos agrícolas</b>						
Alimentos	442	7,6	5,8	3,4	(3,1)	0,5
Matérias-primas	116	2,4	1,5	1,6	(2,4)	10,0

Fonte: OMC (2002).

telecomunicações<sup>22</sup>, combustíveis, químicos e produtos automotivos”.

O comércio de equipamentos de escritório e de telecomunicações teve crescimento anual recorde de 12,2%

<sup>22</sup> Compreendendo computadores, impressoras e máquinas de escritório e de processamento automático de dados em geral, aparelhos de fax, telefonia e equipamentos de telecomunicação em geral, equipamentos e aparatos de som e vídeo, televisores, válvulas, tubos e catodos para imagens e equipamentos termiônicos, etc.

na década, seguido pelos produtos químicos, as confecções de roupas e as manufaturas de consumo em geral<sup>23</sup>, que tiveram desempenho igual ou melhor que a média mundial do comércio total de bens e serviços.

No lado oposto, os que menos cresceram foram o comércio de matérias-primas agrícolas e de manufaturas de ferro e aço, que evoluíram a taxas anuais de 1,6% , quase quatro vezes menos do que a do comércio global.

Em função dessa evolução, os equipamentos de escritório e de telecomunicações passaram da quarta para a segunda posição na escala dos produtos mais comercializados mundialmente, e os serviços comerciais em geral pularam da quinta para a terceira posição. No lado oposto, os que mais perderam posição foram os alimentos, que passaram da terceira para a sétima posição, as manufaturas de ferro e aço, da 10<sup>a</sup> para a 14<sup>a</sup>, e as matérias-primas agrícolas, que caíram da 11<sup>a</sup> para a 16<sup>a</sup>.

Boa parte da relativa perda de dinamismo desses setores deve ser creditada à reação retrógrada e antimercado dos produtores do Primeiro Mundo, que perfilam lobbies poderosos junto a seus governos e se entrincheiram em barreiras não-tarifárias, em mecanismos de salvaguarda e na sua própria legislação anti-dumping para se protegerem da competição externa, muitas vezes em desacordo com os parâmetros acordados na OMC.

---

<sup>23</sup> Dentre os quais artigos domésticos e de viagens, sapatos, instrumentos e aparatos, bens deóptica e fotografia, relógios, móveis, brinquedos e presentes.

Esse é um comportamento característico do que Anne Krueger (1974)<sup>24</sup> denominou de *rent seeking*. Ao invés de investir para melhorar sua competitividade, as empresas de um certo ramo oligopolístico economizam e gastam bem menos recursos em lobbies e pressões junto à opinião pública e às autoridades governamentais, na ereção de barreiras comerciais. Com isso, auferem uma renda extra derivada do protecionismo. Esse é um jogo de soma negativa, pois o protecionismo acaba por aprofundar distorções de preços e por reduzir ainda mais o dinamismo do comércio nesses setores, onde todos poderiam ganhar mais, principalmente as economias e as sociedades dos países em desenvolvimento.

Não é de se esperar, portanto, que países especializados na produção de alimentos e matérias-primas agrícolas, ou ainda na exportação de minérios e produtos de ferro e aço tenham tido desempenho destacável no comércio internacional, pois esses produtos não foram os motores do dinamismo comercial da globalização nas últimas décadas.

Deve-se levar em conta essa realidade quando se avalia o esforço político e diplomático do Brasil e de outros países do Terceiro Mundo para ganhar mais acesso aos mercados de alimentos, matérias-primas e produtos siderúrgicos do Primeiro Mundo, pois o possível sucesso dessas contendas pode não trazer resultados tão gratificantes, em termos de aumento de comércio.

---

<sup>24</sup> O trabalho de Krueger (1974) gerou uma extensa literatura econômica sobre corrupção, lobbies, etc., associada com certas políticas e regulamentações governamentais que criam monopólios, privilégios e restrições, inclusive comerciais, distorcem preços e prejudicam o investimento e a geração e distribuição de renda. Ironicamente, quase toda essa literatura se ocupa com os países em desenvolvimento.

Aliás, a evolução do comércio mundial de roupas e confecções e de têxteis sugere que seria mais proveitoso reduzir as restrições comerciais do Acordo Multifibras e concomitantemente estimular nossos empresários a buscar todas as vantagens possíveis das atuais concessões e cotas disponíveis. A expansão da produção nessas categorias teria repercussões significativas no setor agrícola, que veria aumentada a demanda por matérias-primas como o algodão e outras fibras como sisal, palma, rami, etc., cujo comércio internacional está hoje tão deprimido.

Em situação mais vantajosa no comércio mundial estiveram os países que se posicionaram na onda do avanço tecnológico das últimas décadas e no crescimento de demanda gerado pela população de mais alta renda. Assim, por se especializarem na produção em escala global e na exportação ou reexportação de equipamentos de escritório e de telecomunicações, países como China, México e Irlanda, bem como Filipinas, Malásia e outros Tigres Asiáticos, experimentaram notável crescimento e atingiram patamares de relevo no seu comércio, da ordem de dezenas de bilhões de dólares.

De fato, nessa categoria, cujo comércio foi o que mais cresceu no mundo na década passada (Tabela 22), a Indonésia, por exemplo, aumentou anualmente suas exportações em taxa recorde de 50%, alcançando US\$ 7,2 bilhões no ano 2000. A Hungria e as Filipinas aumentaram suas vendas ao ritmo anual de 30%, e China, México, Finlândia, República Checa e Malásia, entre 20% e 25%.

Em 2000, a União Européia foi o maior importador bruto nessa categoria (US\$ 315 bilhões, dos quais US\$ 158 bilhões comprados fora do bloco) e o segundo maior importador líquido (US\$ 62 bilhões), posição

alternada com os EUA, que fizeram importações brutas superiores a US\$ 200 bilhões e líquidas de US\$ 65 bilhões. O Japão, terceiro maior exportador, fez US\$ 60 bilhões de vendas brutas e foi o maior exportador líquido, com US\$ 47 bilhões, seguido por Cingapura, Taiwan e Malásia, que venderam entre US\$ 74 e US\$ 44 bilhões brutos, compraram entre US\$ 54 e US\$ 25 bilhões, respectivamente, e tiveram ao redor de US\$ 19 bilhões de exportações líquidas.

Destacaram-se também as importações líquidas de Hong Kong, com compras de US\$ 60 bilhões e vendas de US\$ 50 bilhões, e o comércio da China, com compras e vendas ao redor de US\$ 44 bilhões. Ainda na Ásia, Coréia e Filipinas compraram US\$ 43 e 24 bilhões, venderam US\$ 25 e US\$ 12 bilhões e ficaram com posições líquidas exportadoras de US\$ 18 e US\$ 12 bilhões, respectivamente.

Na América, Canadá e México exportaram US\$ 20 e US\$ 33 bilhões, respectivamente, e importaram US\$ 30 e US\$ 27 bilhões, de forma que o Canadá foi o quinto maior importador líquido mundial, com quase US\$ 10 bilhões, e o México, o nono maior exportador líquido, com quase US\$ 6 bilhões. Enquanto isso, o Brasil aumentou suas vendas desses produtos em 13,1% a.a. na década, atingindo US\$ 2,4 bilhões em 2000, e no mesmo ano importou US\$ 8,0 bilhões, performance insuficiente para mudar a posição secundária do País nesse cenário.

Na categoria de maior expressão mundial no ano 2000, “Outras máquinas e equipamentos de transporte”, os exportadores líderes de navios, aviões, motores de combustão para aviões, vagões ferroviários, motocicletas,

**Tabela 22.** Maiores exportadores e importadores de equipamentos de escritório e de telecomunicações no ano 2000.

País	Exportação FOB			Importação CIF		
	Valor US\$ milhões	% s/ total	Var. % anual 1990-2000	Valor US\$ milhões	% s/ total	Var. % anual 1990-2000
<b>Mundo</b>	<b>939.880</b>	<b>15,2</b>	<b>12,2</b>			
União Européia (15)	252.953	11,2	10,5	315.753	13,4	9,5%
Intra-exports	158.747	11,4	9,2			
Extra-exports	94.206	11,0	13,3	157.007	16,3	9,1%
Reino Unido	49.602	17,5	9,9	61.119	18,4	9,8%
Alemanha	45.122	8,2	7,2	57.535	11,5	6,9%
Países Baixos	36.058	17,0	13,5	38.279	19,4	12,1%
França	32.422	10,9	10,2	36.109	11,8	7,2%
Irlanda	25.447	31,9	17,3	15.932	31,7	18,8%
Suécia	15.068	17,3	13,7	9.638	13,3	7,2%
Benelux	10.744	4,7	11,9	11.850	5,8	9,6%
Finlândia	10.696	23,4	21,7	5.489	16,3	9,6%
Itália	10.417	4,4	2,9	20.282	8,7	4,3%
Espanha	5.129	4,5	11,2	12.790	8,3	6,0%
EUA	153.448	19,6	11,5	218.729	17,4	13,2%
Japão	108.179	22,6	4,9	60.866	16,0	18,4%
Cingapura	74.046	53,7	14,4	54.285	40,3	15,0%
Taiwan	58.389	39,4	15,3	38.731	27,7	17,9
Hong Kong	50.067	24,7	14,5	59.371	27,7	17,0
China <sup>(1), (2)</sup>	43.498	17,4	24,6	44.427	19,7	25,4
Malásia <sup>(1), (4)</sup>	44.268	52,4	20,6	25.233	38,8	17,9
Coreia do Sul <sup>(4)</sup>	42.918	29,9	13,0	24.729	20,7	13,8
México <sup>(1), (3)</sup>	32.988	19,8	21,9	27.053	15,5	19,3%
Filipinas <sup>(1)</sup>	24.119	60,6	29,4	12.088	34,9	19,5
Canadá <sup>(3)</sup>	20.631	7,5	13,9	30.418	12,7	11,2%
Tailândia	19.138	27,7	18,4	14.575	23,5	15,6
Indonésia	7.280	11,7	50,2	705	2,1	(2,3)
Hungria <sup>(1)</sup>	7.132	25,4	30,3	6.034	18,8	24,6
Israel	6.939	22,1	18,9	4.894	12,8	18,0
Suíça	2.967	3,6	6,9	8.206	9,9	5,5
Brasil	2.376	4,3	13,1	7.900	13,5	18,0
Austrália <sup>(3)</sup>	1.801	2,8	9,3	10.645	15,8	9,6

<sup>(1)</sup>Inclui exportações/importações vultosas de zonas de processamento.

<sup>(2)</sup>Variação anual de 1995 a 2000.

<sup>(3)</sup>Importações são FOB.

<sup>(4)</sup>Dados de 1999.

Fonte: OMC (2002).

bicicletas, maquinaria industrial elétrica e não-elétrica, turbinas, geradores, etc., foram os países da UE (US\$ 439 bilhões ou 41% das vendas mundiais, das quais aproximadamente a metade para países de fora do bloco), com destaque para a Alemanha (Tabela 23).

**Tabela 23.** Principais exportadores e importadores de outras máquinas e equipamentos de transporte – 2000.

	Exportações			Importações		
	US\$ milhões	% s/ total	Var. % anual 1990-00	US\$ milhões	% s/ total	Var. % anual 1990-00
<b>Mundo</b>	<b>1.054.660</b>	<b>100,0</b>	<b>5,9</b>			
UE – 15	439.117	41,6	3,4	385.275	36,5	4,5
Intra-exports	222.805	21,1	2,8			
Extra-exports	216.312	20,5	4,0			
Alemanha	134.785	12,8	1,4	79.507	7,5	3,8
França	63.752	6,0	4,8	55.218	5,2	3,3
Itália	62.519	5,9	4,0	32.920	3,1	3,7
Reino Unido	58.130	5,5	3,4	56.256	5,3	4,2
Benelux	21.202	2,0	7,0	22.654	2,1	4,6
Países Baixos	20.517	1,9	2,6	20.856	2,0	1,2
Suécia	16.002	1,5	2,1	13.986	1,3	1,9
Espanha	14.912	1,4	6,3	23.139	2,2	3,6
EUA	192.167	18,2	6,9	179.432	17,0	9,7
Japão	133.400	12,6	6,7	35.245	3,3	7,3
Coréia do Sul	41.989	4,0	16,8	32.957	3,1	8,0
China <sup>(1)</sup>	39.102	3,7	18,3	47.504	4,5	4,4
México	35.736	3,4	17,9	42.886	4,1	16,5
Canadá	30.149	2,9	8,6	48.145	4,6	7,5
Taiwan	28.747	2,7	9,0	28.990	2,7	11,0
Hong Kong	27.663	2,6	12,8	29.192	2,8	11,6
Suíça	22.011	2,1	1,7	13.233	1,3	1,7
Cingapura	19.137	1,8	10,3	27.696	2,6	7,2
Malásia	16.369	1,6	21,6	24.908	2,4	12,5
Tailândia	12.831	1,2	23,5	12.544	1,2	5,1
Brasil	8.474	0,8	10,6	12.060	1,1	10,8
Fed. Russa <sup>(1)</sup>	6.857	0,7	6,8	12.605	1,2	-2,3

<sup>(1)</sup>Refere-se a 1995-2000.

Fonte: OMC (2002).

Seguem-lhes os EUA, com 18% das vendas brutas mundiais, e o Japão, com 13%, todos com exportações acima de US\$ 100 bilhões em 2000, além das três Chinas – Continental, Hong Kong e Taiwan – que, somadas, abocanharam 9% do bolo, e Coréia do Sul, México, Canadá e Suíça, com vendas brutas acima de US\$ 20 bilhões.

No lado das importações, a UE e os EUA compraram em 2000 mais de US\$ 100 bilhões, destacando-se a Alemanha, Reino Unido e França, todos exportadores líquidos, além das três Chinas, Canadá e México, no Nafta, e Japão, Coréia do Sul, Cingapura e Malásia, com compras brutas superiores a US\$ 20 bilhões.

Em saldos líquidos, os maiores exportadores mundiais foram Japão, com US\$ 98 bilhões, e Alemanha, com US\$ 55 bilhões, Itália (US\$ 30 bilhões) e EUA, com quase US\$ 13 bilhões. As vendas que mais cresceram foram as da Tailândia, Malásia, China, México e Coréia, com taxas anuais superiores a 15%, e, nas compras, sobressaíram-se o México, Malásia, Hong Kong, Taiwan e finalmente o Brasil, com taxas anuais superiores a 10%.

## O Comércio Mundial do Agronegócio

---



Enquanto o Brasil ocupou posição pouco expressiva nos itens de maior peso e crescimento no comércio mundial na última década, sua posição se destacou um pouco mais no comércio agrícola, categoria com menor participação relativa e crescimento bem mais moderado no cenário mundial (Tabela 24).



**Tabela 24.** Principais países exportadores e importadores agrícolas em 2000.

	Exportações FOB			Importações CIF			Export. + Import.	Export. Líquida <sup>(5)</sup>
	US\$ milhões	% s/ total	% anual 1990-00	US\$ milhões	% s/ total	% anual 1990-00	US\$ milhões	
<b>Mundo<sup>(1)</sup></b>	<b>558.280</b>	<b>100,0</b>	<b>3,0</b>	<b>593.812</b>	<b>100,0</b>	<b>2,3</b>	<b>1.152.092</b>	(35.532)
eu - 15	214.566	38,4	2,0	241.790	40,7	1,5	456.356	(27.224)
Intra-exports	155.383	27,8	1,8					
Extra-exports	59.183	10,6	2,7					
Países Baixos	34.139	6,1	0,7	20.895	3,5	1,0	55.034	13.244
França	36.518	6,5	(0,2)	30.391	5,1	0,5	66.909	6.127
Dinamarca	10.940	2,0	0,3	6.256	1,1	2,6	17.196	4.684
Irlanda	6.687	1,2	1,6	3.669	0,6	3,6	10.356	3.018
Austria	7.747	1,4	6,3	5.487	0,9	2,8	13.234	2.260
Benelux	20.419	3,7	4,6	19.690	3,3	2,9	40.109	729
Espanha	16.875	3,0	6,1	16.977	2,9	3,3	33.852	(102)
Itália	16.088	2,9	3,1	29.385	4,9	(0,6)	45.473	(13.297)
Alemanha	27.762	5,0	1,2	41.541	7,0	(1,3)	69.303	(13.779)
Reino Unido	16.668	3,0	1,1	32.485	5,5	0,9	49.153	(15.818)
Canadá	34.789	6,2	4,5	15.272	2,6	5,4	50.061	19.517
Austrália <sup>(3)</sup>	16.366	2,9	3,5	4.794	0,8	3,9	21.160	11.572
Brasil	15.467	2,8	4,7	5.163	0,9	6,7	20.630	10.304
Argentina <sup>(2)</sup>	11.101	2,0	4,5	2.124	0,4	21,1	13.224	8.977
Tailândia	13.278	2,4	5,5	4.678	0,8	3,8	17.956	8.600
Nova Zelândia <sup>(3)</sup>	7.508	1,3	2,5	1.387	0,2	4,4	8.895	6.121
Malásia <sup>(3)</sup>	9.956	1,8	0,2	4.684	0,8	5,8	14.640	5.272
Chile	6.399	1,1	8,7	1.421	0,2	11,9	7.820	4.978
EUA	70.874	12,7	1,8	66.691	11,2	5,3	137.565	4.182,5
Indonésia	7.764	1,4	6,5	5.727	1,0	10,4	13.491	2.037
Índia <sup>(2)</sup>	5.000	0,9	5,2	3.900	0,7	10,9	8.900	1.100
Fed. Russa <sup>(2)</sup>	7.445	1,3	16,1	9.869	1,7	(2,5)	17.314	(2.424)
China	16.384	2,9	5,0	19.544	3,3	9,5	35.928	(3.160)
Egito <sup>(2)</sup>	511	0,1	1,9	4.431	0,7	2,0	4.942	(3.920)
México <sup>(2)</sup>	8.293	1,5	9,2	12.516	2,1	7,5	20.809	(4.227)
Arábia Saudita <sup>(2)</sup>	349	0,1		5.486	0,9	5,0	5.835	(5.136,8)
Hong Kong	4.479	0,8	2,2	11.728	2,0	3,5	16.207	(7.249)
Taiwan		0,0		7.932	1,3	2,5	7.932	(7.932)
Coréia do Sul <sup>(2)</sup>	3.158	0,6		12.025	2,0	3,1	15.183	(8.867)
Japão <sup>(4)</sup>	3.500	0,6	2,5	62.185	10,5	2,1	65.685	(58.685)

<sup>(1)</sup>Totais mundiais da Faostat, referentes a produtos agrícolas e agoindustriais, florestais e animais vivos.

<sup>(2)</sup>Exportações e importações extraídos da Faostat.

<sup>(3)</sup>Dados de importação da Faostat.

<sup>(4)</sup>Dados de exportação da Faostat.

<sup>(5)</sup>As exportações líquidas mundiais não são nulas porque exportações são FOB e importações são CIF, ademais de outras imprecisões estatísticas e metodológicas dos dados originais.

Fonte: OMC (2002), Fao (2002).

Ainda assim, no ano de 2000, o País ocupou somente a 12ª posição na escala dos maiores exportadores mundiais de produtos agropecuários e agroindustriais, com 2,8% das exportações mundiais (ou 3,8%, quando não se leva em conta o comércio intra-UE), abaixo dos EUA (quase 13%), Canadá (6%), China, Austrália (3% cada um) e de outros sete países da UE que, individualmente, exportam mais do que o Brasil, em termos brutos: França, Países Baixos, Alemanha, Benelux, Espanha, Reino Unido e Itália.

Descontadas as importações, o Brasil foi o quarto país em importância nas exportações líquidas (US\$ 10,3 bilhões), bem abaixo de Canadá (US\$ 19,5 bilhões), Austrália (US\$ 16,3 bilhões) e Países Baixos (US\$ 13 bilhões)<sup>25</sup>, e bem acima dos EUA, cujas exportações líquidas correspondem a menos da metade das do Brasil. Vale mencionar ainda os valores de Argentina (US\$ 9,0 bilhões), Tailândia (US\$ 8,6 bilhões), Nova Zelândia (US\$ 6,1 bilhões), Malásia (US\$ 5,3 bilhões) e Chile (US\$ 5,0 bilhões).

No lado oposto, os maiores importadores líquidos mundiais de produtos agrícolas e agroindustriais são o Japão (US\$ 59 bilhões), a União Européia como um todo (US\$ 27 bilhões), com destaque para o Reino Unido, Alemanha e Itália, com valores superiores a US\$ 10 bilhões, e as três Chinas – Continental, Taiwan<sup>26</sup> e Hong Kong – cujas importações líquidas devem superar os US\$ 15 bilhões, além de Coreia do Sul (US\$ 8,9 bilhões),

---

<sup>25</sup> Como os valores das exportações são FOB e os de importação são CIF, as exportações líquidas estão subestimadas para todos os países, principalmente para aqueles como os Países Baixos e a União Européia como um todo, que são grandes reexportadores.

<sup>26</sup> Ambas as fontes de dados omitem as exportações brutas de Taiwan.

Arábia Saudita (US\$ 5,1 bilhões), México (US\$ 4,2 bilhões) e Egito (US\$ 3,9 bilhões).

A despeito das enormes distorções dos mercados internacionais agrícolas e agroindustriais, principalmente por causa do protecionismo, da proteção à produção interna e dos subsídios às exportações, grosso modo, essas posições refletem as vantagens e desvantagens comparativas dos países na produção desses produtos, como se sugere na Tabela 25.

Em termos de abertura econômica, a soma das exportações mais as importações agrícolas do Brasil o coloca na 14ª posição mundial, abaixo dos 11 maiores

**Tabela 25.** Vantagens comparativas sugeridas pelo comércio mundial agrícola e agroindustrial – Dados do ano 2000.

Vantagem comparativa		Desvantagem comparativa	
País	Exportações líquidas (US\$ bilhões)	País ou região	Importações líquidas (US\$ bilhões)
Canadá	19,5	Japão	58,7
Países Baixos	13,2	União Européia	27,2
Austrália	11,6	Reino Unido	15,8
Brasil	10,3	Alemanha	13,8
		Itália	13,3
Argentina	9,0	Coréia do Sul	8,9
Tailândia	8,6	Taiwan <sup>1</sup>	7,9
França	6,1	Hong Kong	7,3
Nova Zelândia	6,1	Arábia Saudita	5,1
Malásia	5,3	México	4,2
Chile	5,0	Egito	3,9
EUA	4,2	China	3,2
Indonésia	2,0	Federação Russa	2,4
Índia	1,1	Venezuela	1,7
		Israel	1,6

<sup>1</sup> Refere-se a importações brutas e não líquidas.

exportadores mundiais, e do Japão e do México, que são importadores líquidos.

A União Européia, a segunda maior importadora líquida mundial de produtos agrícolas e agroindustriais, responde sozinha por quase 40% desse comércio, e os EUA, por quase 12%. Junto com o Japão (maior importador líquido) e Canadá (maior exportador líquido), esses países são responsáveis por mais de 60% do comércio mundial agrícola e agroindustrial.

O que se viu anteriormente, na análise do comércio dos produtos de demanda mais dinâmica, aplica-se aqui: alguns grandes países exportadores de um ramo industrial ou de determinado setor da economia são também grandes importadores, denotando assim a globalização dessa indústria ou setor naqueles países.

Esse padrão de comércio de duas vias não decorre inteiramente das vantagens comparativas de um país na produção e exportação de determinados produtos, mas de fatores adicionais que, como se verá mais adiante, conformam o que se convencionou chamar de “vantagens competitivas”. Tais fatores dependem não só das variáveis preços e custos relativos da indústria ou setor específico, mas também de outras condicionantes institucionais e de políticas micro e macroeconômicas, além de fatores políticos e até culturais.

EUA, Canadá e Brasil são exemplos ilustrativos. No ano 2000, o Brasil, aproveitando suas vantagens comparativas, foi o quarto maior exportador líquido mundial de produtos agrícolas e agroindustriais, com US\$ 10 bilhões, bem acima dos US\$ 4,1 bilhões dos EUA, mas bem abaixo dos US\$ 19,5 bilhões do Canadá. Entretanto, em valor global do comércio agrícola, os EUA transacionaram

US\$ 137 bilhões no mesmo ano, e o Canadá, US\$ 50 bilhões, enquanto o agronegócio do Brasil comercializou menos de US\$ 21 bilhões, entre compras e vendas.

Pode-se dizer, portanto, que o Brasil aproveita bem suas vantagens comparativas, pois é um grande exportador líquido agrícola e agroindustrial; entretanto, o agronegócio brasileiro ainda não foi capaz de criar vantagens competitivas para ser globalizado, o que projetaria seu volume total de comércio e poderia alavancar suas exportações brutas e líquidas.

Na década de 90, o crescimento anual das exportações brutas brasileiras (4,7%) foi sobrepujado pelo desempenho recorde da Rússia (16,1%), além do México (9,2%), Chile (9%), Indonésia (6,5%), Tailândia (5,5%), Índia (5,2%) e China (5,0%).

Inversamente, as compras externas brasileiras desses produtos cresceram mais (6,7% a.a.) do que as vendas, num ritmo somente ultrapassado pela Argentina (21,1%), Chile (11,9%), Índia (10,9%), Indonésia (10,4%), China (9,5%), México (7,5%) e Venezuela (7,4%).

Isso mostra que nossa presença no mercado internacional agrícola aumentou pouco, e evoluiu mais expressivamente pelo lado das importações, cujas taxas superaram o dobro da média de crescimento mundial. Mas mostra também que há um enorme espaço a conquistar para as exportações do agronegócio brasileiro, pela conquista de novos mercados, pela introdução de novos produtos e pela mera substituição de concorrentes com menores vantagens comparativas do que as nossas.

Destarte, a título de exercício, parece perfeitamente factível para o agronegócio brasileiro nos próximos

10 anos aumentar suas vendas tanto ou mais do que o México (9,2%) ou o Chile (8,7%) fizeram na década passada, e exportar tanto ou mais do que o Canadá conseguiu em 2000. Nesse cenário, mantendo o mesmo ritmo de crescimento das importações do passado, o agronegócio brasileiro estaria atingindo volumes totais de comércio da ordem de US\$ 45 a 50 bilhões, e exportações líquidas ao redor de US\$ 25 bilhões, mais do dobro do que os US\$ 10 bilhões que o País conseguiu em 2000.

Essa perspectiva poderá ser ainda mais ampla se as negociações multilaterais da OMC atingirem pelo menos alguns dos objetivos colimados, em direção à redução do protecionismo e dos subsídios à produção e às exportações praticados pelos países desenvolvidos, principalmente a União Européia, os EUA e o Japão.

Nessa projeção, perfeitamente factível, em termos de capacidade de oferta doméstica e de demanda externa, o agronegócio brasileiro estaria crescendo a um ritmo superior à média do comércio mundial e continuaria dando valiosa contribuição para a globalização de nossa economia.

## Vantagens Competitivas

---



crescimento concomitante das exportações e importações dos países de comércio maior e mais dinâmico aponta para algumas características desse padrão recente de globalização em que, na maioria dos casos, os produtos finais:

- São manufaturados em linhas de produção em escala mundial, como ocorre com a produção de automóveis mundiais, por exemplo, onde um ou mais países se especializam em determinada etapa do processo produtivo e fornecem partes, componentes ou serviços a montadoras localizadas em outros países ou regiões.
- Geram uma extensa rede de comércio intra-indústria entre empresas de diferentes países, algumas delas subsidiárias de um mesmo grupo econômico, e outras que se entrelaçam de diversas formas, constituindo parcerias estratégicas e joint ventures ou estabelecendo amplos acordos de cooperação mútua<sup>27</sup>.
- *São produzidos, principalmente no Terceiro Mundo, em zonas de processamento industrial (como as “maquillas” mexicanas) ou algum tipo de aglomerado de empresas afins, com relações mútuas verticais (fornecedores e compradores) ou horizontais (clientes, tecnologias, canais de comercialização comuns, etc.), como por exemplo os chamados clusters.*

Uma consequência importante desse perfil de produção industrial é o incremento substancial das importações para reexportação, o que implica a existência e eficácia de mecanismos que desonerem as compras externas, pois o aumento das exportações requer o crescimento concomitante das importações<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> Interessantes trabalhos a respeito podem ser encontrados em Prahlad (1998), especialmente os artigos de Bartlett & Ghoshal (1998), Quinn et al. (1998), Boeresox (1998).

<sup>28</sup> Fenômeno que se observa também no crescimento recorde da participação brasileira no mercado internacional de aviação civil, com a Empresa Brasileira de Aeronáutica – Embraer – e toda a sua rede de fornecedores internos e externos.

A evolução e a mudança estrutural no comércio mundial são explicáveis pela teoria econômica. Em primeiro lugar, pelas tradicionais leis da vantagem comparativa e da especialização no comércio: os países se especializam na produção e exportação dos bens e serviços em que têm mais vantagens comparativas nos preços relativos e importam aqueles em que sua produção é relativamente mais cara ou em que a mobilização de seus recursos domésticos produziria menos divisas do que se usados em outras atividades.

Esses postulados explicaram, no passado, por que países ricos em recursos naturais e de baixa densidade populacional se especializaram nas exportações agrícolas e, numa segunda etapa, depois que acumularam capital, passaram a complementar e superar essas vendas com suas exportações agroindustriais. É uma etapa de crescimento baseada na exploração extensiva dos recursos naturais e, depois, numa exploração intensiva, derivada de investimentos na agroindústria.

Agora, entretanto, com a maior mobilidade do capital e os impulsos ao comércio propiciados pelas revoluções tecnológicas nos transportes, nas comunicações e na informática, motores fundamentais da atual globalização<sup>29</sup>, a teoria permite derivar uma hipótese que complementa, mas não nega, os postulados anteriores da vantagens competitivas.

---

<sup>29</sup> Esse ponto foi realçado por Edward Schuh, professor regente de Política Econômica Internacional da Universidade de Minnesota e professor de Comércio Internacional e Política de Investimento do Instituto Humphrey de Assuntos Públicos daquela universidade, a técnicos da Embrapa e do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento em recente vídeoconferência no Brasil, (Schuh,2002).



A teoria clássica foi desenvolvida e é adequada para analisar as trocas internacionais que prevaleciam nos séculos 18 e 19. Nessa época, o comércio e a especialização derivavam-se basicamente da produção intensiva em trabalho não qualificado e das condições e disponibilidade de recursos naturais, num contexto em que as indústrias eram fragmentadas em pequenas empresas, usando tecnologias simples e universais. Portanto, as vantagens comparativas se originavam basicamente do custo dos fatores naturais e primários.

Historicamente, até antes da Segunda Guerra Mundial, a teoria explicava razoavelmente o padrão de comércio que vigorava em todo o período do colonialismo e justificava os pactos comerciais dele advindos: produtos primários das colônias e dos países pobres eram trocados por produtos manufaturados das metrópoles e outras economias ricas ou industrializadas.

No entanto, hoje, as tecnologias são mais sofisticadas, a mão-de-obra é mais especializada e as diversas indústrias são mais intensivas em conhecimento, características que exercem influência preponderante na determinação da produtividade nacional. Além disso, as inovações tecnológicas são mais frequentes, difusas e rápidas, há economias de escala, os produtos são diferenciados e surgiram necessidades mais amplas, variadas e diferentes de consumo.

Mais recentemente, a informática, a microeletrônica e os materiais avançados são de uso generalizado, o que descaracteriza a diferenciação entre indústrias de alta e de baixa tecnologia e permite às empresas superar certas limitações de fatores com o uso, por exemplo, de matérias-primas sintéticas. Assim, as diferenças que mais

contam entre as empresas estão no acesso que têm e na busca que fazem por informações e tecnologias de ponta.

Ademais, com o barateamento dos transportes, as indústrias podem ficar mais longe das fontes de recursos e mais perto dos consumidores, e diversas linhas de produção e a provisão de vários serviços atravessam as fronteiras nacionais. Com isso, as empresas traçam estratégias globais e têm produções geograficamente fragmentadas, mas integradas por meio de subsidiárias ou do estabelecimento de alianças, parcerias ou joint ventures entre empresas de diferentes países.

Segundo Porter (1990), pioneiro da teoria das vantagens competitivas, há que se criar um novo paradigma que reflita a mudança na natureza da competição internacional, causada pela combinação de investimentos e comércio externos e pelo surgimento das empresas multinacionais, que competem em escala global, por intermédio de suas subsidiárias, num cenário em que:

- A maior parte das transações ocorre entre países com dotações de recursos similares.
- Há um crescente intercâmbio, entre países, de produtos obtidos com relações de fatores de produção ou coeficientes técnicos muito semelhantes entre si.
- Existe um crescente comércio entre subsidiárias nacionais de empresas multinacionais.
- Certos aspectos microeconômicos das empresas e indústrias específicas são de extrema importância, como por exemplo as estratégias das empresas quanto às melhorias tecnológicas, o marketing e a diferenciação de produtos.

Como pano de fundo histórico dessas transformações, depois da Segunda Guerra Mundial, criaram-se três instituições internacionais que moldaram o quadro em que se desenvolveram a partir daí os mercados internacionais de bens e de capitais: o Fundo Monetário Internacional, o Banco Mundial e os Acordos do Gatt, recentemente incorporados na recém-criada Organização Mundial do Comércio. O FMI criou condições macroeconômicas que facilitaram os fluxos internacionais de capital. O Banco Mundial facilitou a reconstrução da infra-estrutura física europeia danificada pela guerra e depois estendeu essas facilidades para os países capitalistas do Terceiro Mundo, de forma a viabilizar os fluxos externos de investimentos diretos nessas economias. Finalmente, num mundo em que progressivamente se desmontou o colonialismo, as regras do Gatt e seus princípios fundamentais de generalização de tratamento (Nação Mais Favorecida) e de igualdade de tratamento entre o doméstico e o externo viabilizaram o aumento e a multilateralização do comércio entre as nações, abolindo certos privilégios e barreiras não-tarifárias de ranço colonialista.

Assim, hoje, os fluxos internacionais de capital físico e financeiro se combinam com os fluxos comerciais e muitas vezes são mais volumosos até do que estes.

Nesse cenário de globalização, as vantagens comparativas diferenciam e se aplicam não só entre setores – agricultura x indústria, por exemplo – como tradicionalmente se entende, ou entre produtos – como computadores x automóveis –, mas também intra-setorialmente e, no interior de qualquer ramo industrial específico, a etapas diferentes de uma linha de produção específica. É o caso, por exemplo, da fabricação do carro mundial, onde diferentes países se especializam na produção e

comercialização mundial de partes, peças, componentes ou subcomponentes e onde há especialização até no desenho (geralmente italiano) e no marketing (geralmente americano) dos produtos.

Com isso, a globalização acaba por estabelecer linhas de produção em escala mundial, cenário onde são crescentes os fluxos de investimento direto estrangeiro, as trocas internacionais intra-industriais e a terceirização, onde o barateamento dos transportes e das comunicações tem papel fundamental.

Nesse contexto, as vantagens comparativas baseadas em baixos salários ou recursos naturais mais baratos rapidamente se tornam obsoletas ou redundantes, pois as indústrias estruturadas na abundância desses recursos estão saturadas de concorrência predatória (baixos custos de entrada nos negócios) e tendem a oferecer baixos retornos para o investimento

Por sua vez, os instrumentos tradicionais de política tornam-se irrelevantes para as indústrias mais dinâmicas, que não competem por preços, mas sim pela diferenciação, qualidade e sofisticação de produtos e métodos produtivos.

A teoria da vantagem competitiva explica porque, em determinados ramos ou subsetores e não em outros, algumas nações, e não outras, conseguem sediar em sua economia a base mundial, ainda que não necessariamente todas as etapas, de uma ou várias cadeias produtivas de produtos ou serviços comercializados mundialmente.

Segundo essa hipótese, que não se aplica a uma nação como um todo, mas a um segmento específico de sua base produtiva, sediar a base mundial de uma indústria significa:

1. Constituir-se no principal núcleo captador e irradiador de investimentos domésticos e internacionais.
2. Ser o principal centro de desenvolvimento tecnológico aplicado à indústria em questão.
3. Concentrar em sua economia os segmentos mais rentáveis dessa indústria.

A teoria de Porter (1990) conclui que a estrutura, a direção e o dinamismo do comércio entre os países são explicados não tanto pelas disponibilidades de recursos naturais – que são relativamente fixas – ou de capital anteriormente acumulado, mas por outros fatores advindos de iniciativas e investimentos privados domésticos e externos, bem como de certas políticas e investimentos públicos, além de outros fatores imponderáveis (as chances), por intermédio dos quais se criam e se ampliam constantemente as vantagens competitivas em ramos industriais específicos.

A análise empírica de Porter e seus associados não se deteve em produtos fortemente dependentes de recursos naturais, que, segundo os autores, não formam a espinha dorsal das economias avançadas e onde a capacidade de competir é mais explicável usando a teoria clássica das vantagens comparativas.

Entretanto, os autores incluíram em seus estudos vários clusters ou cadeias produtivo-comerciais típicas do agronegócio ou relacionadas com ele, como as indústrias de maquinaria agrícola, laticínios, aditivos alimentares e móveis da Dinamarca, de máquinas colhedoras da Alemanha, de sapatos e confecção de lã da Itália, de sapatos da Coreia do Sul, de bebidas de Cingapura, de madeira da Suécia, de chocolate e doces da Suíça, de biscoitos e

doces do Reino Unido, e de produtos químicos agrícolas dos EUA.

Examinando dez países selecionados, o autor concluiu que a vantagem competitiva de alguns de seus segmentos industriais se derivam de um “diamante”, composto por quatro determinantes: os fatores de produção, a qualidade e sofisticação da demanda doméstica, as indústrias relacionadas ou de suporte a tais segmentos, e finalmente as estratégias, estruturas e rivalidades das empresas, e dois aspectos externos à própria indústria: o governo e as chances ou oportunidades.

Aplicada às condições atuais do agronegócio brasileiro, a teoria de Porter sugere que as vantagens competitivas podem ser criadas por meio, entre outras coisas, de pesquisas públicas e privadas na agropecuária e na agroindústria que gerem novas tecnologias e criem novas possibilidades e necessidades de consumo com um dinamismo maior do que a demanda tradicional de alimentos e matérias-primas, a partir da agricultura e dos recursos naturais de que dispõe o País.

Assim, em longo prazo, seria possível aproveitar as vantagens comparativas de nossa base de recursos naturais e ambientais e criar vantagens competitivas por intermédio de políticas apropriadas, investimentos estratégicos e programas inteligentes e audaciosos de promoção comercial, que permitam à agricultura invadir certos ramos industriais e de serviços, como a química, a indústria farmacêutica, a produção de energia e combustíveis ou a construção civil, para criar novas ofertas e demandas, como sejam a comida-remédio, a ração-vacina, as preparações enriquecidas molecularmente ou geneticamente, os alimentos orgânicos e naturais, a produção de energia

e de combustível de fonte renovável, a substituição de materiais não-degradáveis, como o plástico, a produção ecologicamente sustentável e tantas outras.

## Multilateralismo e Integração Regional

---



Paralelamente ao do potencial para crescer a oferta externa, o agronegócio brasileiro pode explorar novas perspectivas, nichos especiais e situações específicas do comércio mundial. Um deles é o deslocamento ou eliminação de países fornecedores menos competitivos, de que certos países, como o Brasil, podem aproveitar, para aumentar o dinamismo do seu comércio exterior.

Além disso, países com imenso potencial na produção e exportação de produtos e insumos e serviços agropecuários e agroindustriais – EUA, Brasil, Argentina, Colômbia, Austrália, Indonésia e outros – ou na sua importação – como certamente serão os casos de China, Japão, países europeus em geral e diversos outros – têm diante de si uma nova perspectiva: os resultados das próximas negociações multilaterais sobre o comércio internacional agrícola no âmbito da Organização Mundial do Comércio, lançadas recentemente em Doha, no Qatar.

As políticas de apoio à produção doméstica, de proteção contra importações, inclusive pelo uso distorcido da legislação anti-dumping e de subsídios às exportações, vigentes em quase todo o mundo, principalmente nos países desenvolvidos (Tabela 26), explicam boa parte da medíocre evolução do comércio mundial de alimentos e

matérias-primas. Elas têm se constituído nas últimas décadas num formidável inibidor do comércio mundial do setor.

**Tabela 26.** Subsídios agrícolas dos países da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE (em US\$ milhões).

	1986-88	1998-00	2000p	Variação %	
				86-88/ 98-00	98-00
<b>Valor da produção na fazenda</b>	<b>559.152</b>	<b>651.004</b>	<b>631.558</b>	16,4	(3,3)
<b>Suporte a Produtores (PSE)</b>	<b>236.445</b>	<b>257.567</b>	<b>245.487</b>	8,9	(10,3)
<b>% suporte s/ gastos totais com produtor</b>	85	82	82	(3,8)	(1,5)
<b>% PSE / PIB</b>	<b>1,7</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	(43,6)	(9,2)
% em garantia de preços de mercado	77,2	66,1	64,5	(14,4)	(3,1)
% baseados na produção	5,1	6,1	6,9	19,2	7,4
% baseados em área e número de animais	6,6	11,4	11,3	71,7	5,3
% baseados no uso de insumos	8,5	8,3	8,0	(3,0)	(2,2)
% baseados em redução de insumos	1,3	2,4	2,5	88,7	9,3
% baseados na renda total da fazenda	1,0	1,0	1,1	(1,4)	22,0
% baseados em alocações históricas	0,2	4,9	5,5	2.138,3	12,0
% de pagamentos diversos	0,1	(0,1)	0,1	(141,5)	(172,2)
<b>% de gastos do consumidor s/ preços externos</b>	<b>33,0%</b>	<b>28,0%</b>	<b>26,0%</b>	(15,2)	(13,3)
Transferências totais dos consumidores	199.155	187.797	174.189	(5,7)	(13,6)
Transferências de consumidores a produtores	184.863	168.397	154.638	(8,9)	(15,0)
Transferências totais dos contribuintes	113.617	172.147	172.002	51,5	(1,2)

Fonte: OCDE (2002).



O gasto com subsídios aos produtores agrícolas dos países da OCDE não têm diminuído substancialmente, como se esperava que acontecesse, por força do Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai do Gatt. No ano de 2000, o valor desses subsídios andou por volta de US\$ 250 bilhões, o que correspondeu a quase 40% do valor da produção agrícola desses países e a cerca de 45% do valor das exportações agrícolas mundiais.

Entretanto, os consumidores e contribuintes dos países ricos têm podido arcar com esses custos, pois eles representam apenas 1% do PIB dessas economias, mas atendem a um lobby político organizado e importante. Em razão disso, mais de 80% dos gastos nacionais com o setor se destinam a esses pagamentos, cabendo o restante a outras atividades, como pesquisa, assistência técnica, marketing, infra-estrutura, promoção, etc. A maior parte dos subsídios é vinculada ao aumento da produção local, à utilização de insumos ou aos preços domésticos e internacionais.

O primeiro efeito desse mecanismo é aumentar a oferta doméstica e valorizar os insumos fixos, principalmente a terra. Com isso, ele se auto-alimenta, pois encarece a produção e gera a necessidade de mais subsídios.

O segundo efeito desse mecanismo corresponde ao segundo movimento do lobby agrícola desses países: induzir uma maior proteção da produção doméstica, frente à concorrência externa, encarecendo o custo das importações e os preços domésticos de alimentos e matérias-primas. Com isso, diminuem, em algum grau, as quantidades demandadas pelos consumidores locais, prejudicando a renda dos produtores domésticos e estrangeiros. Com acúmulo de oferta e redução da demanda doméstica, surge o terceiro efeito do subsídio, ainda mais daninho

aos países agrícolas exportadores do Terceiro Mundo: a pressão por subsidiar diretamente as exportações ou para criar condições irreais de competição, como os subsídios ao crédito de exportações. Fecha-se, assim, o ciclo perverso dos subsídios, que tem distorcido completamente os preços internacionais.

Por isso, a próxima rodada de negociações da OMC aponta para quatro metas que podem criar oportunidades inusitadas de produção e de trocas internacionais nesse setor:

- Eliminação ou pelo menos uma drástica redução dos subsídios às exportações<sup>30</sup>.
- Redução das tarifas-pico e das escalas tarifárias, que favorecem as importações de matérias-primas em detrimento dos produtos agroindustriais.
- Reorientação das medidas de apoio interno dos países ricos, de forma a que elas não influenciem ou pelo menos não repercutam tanto nas quantidades produzidas e nos preços agropecuários e agroindustriais na porta da fazenda ou da fábrica<sup>31</sup>.

---

<sup>30</sup> O panorama e o escopo das negociações estão claramente expostos em apresentações do ministro Celso Lafer em vários foros nacionais, dentre eles no Seminário *Doha e o Pós-Doha: Novos Cenários da Negociação Comercial Internacional*, realizado em São Paulo, em 24 de janeiro de 2002 (Lafer, 2002).

<sup>31</sup> A tese da multifuncionalidade da agricultura, que alguns países da União Européia estão advogando na discussão da nova Política Agrícola Comum, pode ser vista como uma abordagem que facilita essa reorientação, ao ver os habitantes do mundo rural como justos beneficiários de transferências de renda, mas não em sua qualidade de produtores agrícolas, e sim por outras funções que os agricultores desempenham na sociedade, relacionadas com aspectos como o meio ambiente, o turismo, os estilos de vida, a ocupação do território e tantas outras.

- Maior disciplinamento internacional das medidas anti-dumping, das barreiras técnicas e das barreiras sanitárias e fitossanitárias, para evitar seu uso indevido.

Do ponto de vista do Brasil, em particular, os avanços nas negociações multilaterais da OMC abrem ainda outras perspectivas promissoras, pois elas desimpedirão o caminho e ampliarão as negociações comerciais que a América Latina e o Caribe paralelamente estão mantendo com os EUA, para a formação da Alca e que o Mercosul está mantendo com a União Européia, ambas com um indeclinável compromisso de avanço nos temas da agricultura.

A julgar pelo passado, a simultaneidade dessas negociações é uma coisa boa, como o foi no caso do México, que negociou sua participação no Nafta ao mesmo tempo em que se davam as negociações e acordos da Rodada Uruguai do antigo Gatt.

Não obstante isso, mirando ainda no exemplo mexicano, a mera coincidência não elimina a necessidade de um grande esforço de consenso nacional, em que o governo mobilize as associações de produtores e exportadores, e ambos despendam volumosos recursos para negociar setor a setor, e, às vezes, produto a produto. A negociação mexicana envolveu o concurso de numerosos especialistas, grupos de trabalho e assessores jurídicos, que se desdobraram não só em torno da microeconomia do México, mas ainda ao redor dos poderosos grupos de lobby dos Estados Unidos e Canadá que defendem ferozmente os interesses específicos dos produtores locais.

Em suma, o multilateralismo e a integração comercial são metas vantajosas para todos, no longo prazo, mas, para que elas aconteçam, é preciso gastar dinheiro na

capacitação para negociar, na preparação das negociações e até na compra de interesses de curto prazo.

Entretanto, a Alca tem oponentes não só entre certos grupos radicais do Brasil e de outros países latino-americanos, como também nos EUA. Reforça essa percepção o fato de que a recente aprovação do Trade Promotion Act veio acompanhada de uma série de pré-condicionamentos que limitarão muito o poder de negociação do Executivo americano e afetarão seriamente os interesses dos produtores brasileiros nos resultados da negociação.

Há inclusive alguns estudos americanos que admitem até a possibilidade de uma Alca sem os EUA<sup>32</sup> e projetam seus benefícios. Isso conduz o assunto a um caminho estimulante, que deve ser arduamente explorado pela diplomacia brasileira: ampliar o Mercosul para uma grande área de livre comércio que englobe os países do Pacto Andino. Destarte, ter-se-á nas mesas de negociações da Alca, do Acordo de Comércio com a União Européia e até da OMC um parceiro relativamente mais forte: o Continente Sul-americano. É uma possibilidade que o Brasil está explorando e que depende basicamente da Colômbia.

Segundo a percepção de outros especialistas no assunto do Brasil... “a Alca parece não ser de grande prioridade no momento para os EUA, mas útil para garantir

---

<sup>32</sup> Diao et al. (2001) mostram que: 1) a economia americana ganharia diretamente pouco com a integração continental, em relação ao tamanho de seu PIB e de seu comércio externo; 2) uma parte importante de tais ganhos seria indireta, proveniente não do aumento do comércio, mas das possibilidades de investimento externo num mercado mais ampliado; 3) esses ganhos seriam menores, mas ainda significantes, na hipótese de uma integração que excluísse os EUA.

espaço econômico e ‘reserva’ estratégica de âmbito geopolítico” (Moreira, 2001).

Importante é ter presente nessas negociações que os acordos internacionais sempre limitam a soberania de um país e não são um fim em si mesmo nem devem servir como palco para individualismos e interesses menores. Aplica-se aqui, como em qualquer outro tipo de estratégia, o mesmo enfoque, ou seja, a ação concertada para intervir num processo, que sempre se baseia em dois pontos fundamentais: os objetivos e as suposições.

Aplicada à política comercial<sup>33</sup>, isso significa que a implementação de acordos deve ser vista como parte de uma estratégia voltada para um objetivo central – o desenvolvimento econômico sustentável a longo prazo (renda) – e se baseia na premissa de que o comércio externo aumenta o investimento (capital) e o emprego (trabalho) domésticos. Portanto, negociações e acordos só se justificam se houver mais comércio externo, para que este, gerando emprego e oportunidades de investimento, aumente a renda doméstica.

No estágio atual de desenvolvimento da economia brasileira e do seu agronegócio em particular, se os acordos aumentarem a importação de máquinas e equipamentos, e os gastos com royalties e licenças industriais, sem a contrapartida de aumento das exportações e da competitividade externa da produção doméstica, não se estará criando emprego nem oportunidades de investimento. Portanto, não atendem ao objetivo central de crescimento econômico.

---

<sup>33</sup> Essa linha de raciocínio foi inspirada no documento de Moreira (2001).

Agregando a essa visão a hipótese da criação das vantagens competitivas, pode-se mesmo dizer que, se os acordos resultarem em desestímulos à inovação tecnológica na economia doméstica e ao fortalecimento ou expansão de setores de ponta, então mesmo o aumento das exportações não seria um bom negócio em si mesmo.

Claro que a obtenção de vantagens competitivas requer mais do que a aceleração do comércio externo, e aí também parece haver um consenso entre economistas e estudiosos do comércio exterior brasileiro sobre a necessidade de reformas político-institucionais, principalmente nas áreas tributária, trabalhista e previdenciária, e de investimentos públicos e privados em educação, treinamento e pesquisas e desenvolvimento tecnológico (P&D) e em infra-estrutura de produção e comércio (transportes, comunicação, logística, etc.).

## Resumo e Conclusões

---



o ano 2000, o Brasil foi a nona economia mundial, entre Canadá e México, mas, na lista dos exportadores, figurou em 29º lugar, entre Indonésia e Índia, posição modesta em relação a nosso potencial produtivo, ao objetivo governamental de melhorar a performance de nosso comércio exterior e às possibilidades de negócios criadas pela globalização. A melhoria dessa performance reduzirá nossa dependência à volatilidade dos capitais internacionais de curto prazo.

A década de 90 não foi boa para o comércio exterior brasileiro, em razão de uma série de problemas

macroeconômicos causados basicamente por uma enorme e galopante inflação, só debelada a partir de junho de 1994. O drástico programa de ajuste e estabilização macroeconômica do Plano Real foi antecedido pela criação do Mercosul nos anos 80, e por uma ampla redução de barreiras não tarifárias e das tarifas de importação, que baixaram de quase 80% em 1990 para pouco mais de 20% em 1994. Montou-se assim o cenário da abertura da nossa economia para o comércio exterior.

O Plano Real se assentou num drástico aumento dos juros reais e num regime cambial fixo que sobrevalorizou a moeda nacional. A redução do protecionismo e a sobrevalorização cambial estimularam demais as importações e deterioraram progressivamente a balança comercial. Ainda assim, no período mais desequilibrado de nosso comércio exterior (1994-1999), o agronegócio conseguiu gerar crescentes superávits setoriais e se constituir num dos pilares do programa de estabilização.

Mantida a estabilidade monetária, e na ausência de crise nos mercados internacionais, estão dadas as condições para que nosso comércio exterior se acelere. Para isso, os agentes públicos e privados de promoção comercial e os exportadores necessitam focar sua atenção não só nos grandes e tradicionais mercados, mas também em outros parceiros potenciais. Ademais, há que estabelecer uma estratégia com objetivos claros, levando em consideração as limitações e oportunidades da nossa economia, algumas das quais abordadas neste trabalho.

A globalização se evidencia, entre outros aspectos, pela crescente abertura comercial dos países, medida pela participação do comércio externo na oferta e demanda domésticas de bens e serviços. De 1970 a 2000, a

produção mundial agregada multiplicou-se 2,6 vezes, alcançando US\$ 31 trilhões em 2000, enquanto a soma das exportações e importações globais subiu 5,5 vezes, superando US\$ 15 trilhões. Conseqüentemente, a relação comércio/PIB aumentou de cerca de 22% para quase 50%, ou seja, cerca da metade da produção mundial transitou pelos mercados internacionais.

A despeito disso, há uma enorme variação no grau de abertura dos países, em função do tamanho de suas economias, da sua localização geográfica e do perfil de sua produção. As três maiores economias do planeta, EUA, Japão e União Européia, têm uma baixa taxa de comércio/PIB, entre 20% e 25%, a metade da média mundial. Entretanto, dado o tamanho dessas economias, um pequeno aumento dessa taxa contribui para a abertura dos demais países, pelo que representa em acréscimo de demanda e oferta internacional.

Em 2000, os países da União Européia movimentaram exportações e importações de bens e serviços de US\$ 5,6 trilhões, mais de 70% de seu PIB. Quanto à China, o crescimento do seu comércio (15,5% a.a.) coincidiu com uma expansão econômica recorde (10,8% a.a. de crescimento do PIB), realçando sua abertura, que chegou a 50% em 2000.

A economia brasileira se abriu ao exterior, mas num grau pequeno e ritmo lento, em comparação com economias de porte semelhante. Estimulados pelo Nafta, o México atingiu uma abertura de 66%, e o Canadá alcançou 54%. No extremo oposto, as economias menos abertas foram as do Brasil e da Argentina, com taxas ao redor de 23%.



Junto com Hong Kong, Cingapura e Malásia podem ser consideradas típicos entrepostos, onde a mais importante atividade econômica é agregar valor a suas reexportações, geralmente na forma de serviços ligados ao comércio.

Os países mais abertos do mundo estão no Sudeste Asiático (média de mais de 227%) e no Leste Europeu (mais de 100%), e os mais fechados, na América Latina (menos de 50% em média): Peru, Colômbia e Uruguai.

Outro aspecto marcante da globalização são as disparidades nos saldos da balança comercial dos países. Nesse aspecto, chama atenção o enorme déficit comercial dos EUA, mais de US\$ 400 bilhões em 2000, quase 80% do total dos deficitários, sugerindo que parte da globalização se assenta nesse desequilíbrio, que cresce a cada década. Esse déficit é grande, mesmo em relação às exportações (38%) e ao PIB (4,1%) estadunidense, mas joga um papel fundamental na economia mundial, ao gerar um fluxo de dólares que alimenta a oferta internacional, base para que a moeda tenha curso universal.

A balança comercial do conjunto dos países da UE tende a ser equilibrada, para evitar pressões internas sobre a taxa de câmbio, uma das condições para a viabilidade do Euro.

O comércio de petróleo gera a maior parcela (US\$ 138 bilhões) do superávit mundial e realça a Arábia Saudita, maior exportador mundial e importante investidor nos mercados dos EUA e Europa. Ressaltam ainda os superávits do Japão e da Federação Russa (mais de US\$ 50 bilhões), responsáveis por quase 1/3 do total dos países com balança positiva em 2000. A China também é fortemente superavitária (US\$ 20 bilhões em 2000) e sua

maior inserção na economia mundial, como novo membro da OMC, será percebida não só pelas possibilidades de seu imenso mercado interno, mas pela concorrência de sua oferta mundial.

Têm altos superávits o Canadá (US\$ 27 bilhões), a Suíça e a Coreia do Sul, e têm largo déficit o México (US\$ 19 bilhões), o Brasil (US\$ 10 bilhões), a Índia e a Austrália. Finalmente, destacam-se entre os superavitários a Noruega (US\$ 26 bilhões), a Indonésia (US\$ 22 bilhões), a Malásia (US\$ 13 bilhões), a Tailândia e as Filipinas, Tigres Asiáticos orientados para a globalização, e as cidades-entrepósitos Hong Kong e Cingapura.

O enorme mercado internacional de capitais, por onde transitam os pagamentos comerciais, os fluxos de investimento entre os países e as operações de arbitragem (especulação) cambial, caracteriza-se pelo uso do dólar como moeda de circulação, apoiado no déficit comercial e nos investimentos externos dos EUA. Entretanto, a economia americana tende a reabsorver a maior parte desses fluxos. No ano 2000, tal reabsorção superou US\$ 400 bilhões, ou 64% das exportações mundiais líquidas de capital, principalmente na forma de investimentos em títulos do governo e de empresas americanas, oriundos de empresas e governos do Japão, dos países europeus, dos exportadores de petróleo, de outros países superavitários e do estoque de moeda em poder de terceiros (eurodólares, petrodólares, reservas internacionais dos países, etc.).

Isso sujeita a economia mundial às políticas monetária e fiscal dos EUA, às suas estratégias geopolíticas e às perspectivas de seus formuladores, preocupados com a opinião pública e interesses locais.

Outra característica desse mercado é sua extrema volatilidade: os fluxos brutos chegam a atingir (ano 2000) cerca de seis vezes o valor dos fluxos líquidos, o que afeta os preços dos títulos nele transacionados a cada dia. Essa característica, aliada à natureza centrípeta desse mercado, dificulta o acesso e reduz a atratividade das economias do Terceiro Mundo que, em conjunto, não têm conseguido aumentar sua participação nesses fluxos.

Enquanto isso, têm aumentado as aplicações dos exportadores de petróleo do Oriente Médio em títulos de empresas e governos do Primeiro Mundo. Parte desses fluxos poderia ser captada como investimento direto por países como o Brasil.

Superávits comerciais altos em relação ao PIB e às exportações geram pressões internas e externas para que o país valorize sua moeda e aumente suas importações. Com isso, a economia tem margem para aumentar suas compras externas e capacidade de pagá-las. Esses são sinais alentadores para os países exportadores mais dinâmicos e atentos.

Analisando esses quocientes sob a ótica da promoção comercial, mostram-se atraentes os gigantescos mercados do Japão e da China e as oportunidades comerciais de alguns países da UE. Quanto aos exportadores de petróleo, seu superávit acima de 40% de suas exportações e de 15% do seu PIB aponta para grandes oportunidades comerciais, há muito percebidas e aproveitadas pelos EUA e pelas grandes potências européias, inclusive com a venda de armas e a exacerbação de conflitos, mas pouco exploradas por países potencialmente exportadores como o Brasil.

Entre as economias de médio porte, ressalta-se o potencial do mercado da Rússia, do Canadá, da Suíça, da Coreia do Sul e de Taiwan. Dentre as de PIB entre US\$ 100 e 200 bilhões, deve-se explorar os mercados da Noruega e dos Tigres Asiáticos Indonésia e Tailândia. Dentre as economias menores, chamam atenção Malásia e Filipinas, no Sudeste Asiático, e Ucrânia, no Leste Europeu, com taxas superávit/PIB superiores a 5%. Já Hong Kong e Cingapura, como entrepostos, atraem não tanto por seu mercado doméstico, mas por seus canais de comércio com a China e o resto do Sudeste Asiático. Nesse cotejo, não há muito o que ganhar com nossos vizinhos latino-americanos, em vista das potencialidades de outras regiões.

Além da balança comercial, outras condicionantes da abertura são os fluxos comerciais já estabelecidos e o comércio intrabloco regionais, que facilitam a ampliação dos negócios e geram as economias de escala que, em algum grau, se aplicam aos transportes e demais serviços comerciais. Nesse aspecto, a América do Sul e o Brasil, em particular, estão meio à deriva das grandes correntes de comércio, que não passam pelo Hemisfério Sul, mas se localizam ao norte do Atlântico e do Pacífico, onde as transações entre os grandes *players* – UE, Nafta, Japão, China e Sudeste Asiático – abarcam quase 2/3 do total mundial.

Como o Brasil é a maior economia do Hemisfério Sul, sua economia joga um estratégico papel, pois uma aceleração de sua abertura impulsionaria o comércio de toda a América do Sul e poderia alastrar-se aos demais países do Hemisfério, no contexto de uma estratégia comercial inovadora.

Por sua vez, exceção feita à UE, o comércio intrabloco tende a crescer mais do que o comércio extra-regional. No Mercosul e no Pacto Andino, o comércio intra-regional cresceu ao redor de 15% a.a., bem mais do que seu comércio extra-regional, mas representa somente uma pequena parcela do total (menos de 21% das exportações e das importações). Quanto ao Nafta, mais da metade das exportações e 40% das importações se realizam dentro do bloco. Mudar essa situação de relativo isolamento requer um aumento expressivo da abertura da própria América Latina, onde se destaca o comércio do e com o Brasil.

Para vender mais, é preciso ter o que o mercado quer comprar. Entretanto, as vendas de um país não mudam de um instante a outro, pois dependem da estrutura vigente da produção e do perfil atual das suas exportações e importações. Por isso, países que já produzem e exportam os bens e serviços de maior peso ou de maior crescimento no comércio serão mais abertos ou terão chance de abrir mais suas economias.

Constata-se nos anos 90 a continuação de uma tendência mundial que vem de décadas: a perda de importância relativa do setor agrícola, que respondeu por somente 7,3% do total de US\$ 7,6 trilhões do comércio mundial de bens e serviços em 2000 e que cresceu 3% a.a. na década, menos da metade da média global de 6,2% a.a.

No comércio de bens, que chegou a US\$ 6,2 trilhões em 2000, a maior parcela ficou com máquinas e equipamentos de transporte (US\$ 1 trilhão ou 14%), seguida pelos equipamentos de escritório e telecomunicações (US\$ 940 bilhões ou 12%), os combustíveis (8,3%), os produtos químicos e os automotivos, com 7,5% cada um.

O comércio de equipamentos de escritório e telecomunicações cresceu à taxa recorde anual de 12,2% na década, seguido pelos produtos químicos (6,8%), pelas confecções (6,3%) e pelas manufaturas de consumo em geral. No lado oposto, o comércio de alimentos cresceu 3,4% a.a., e os de matérias-primas agrícolas e de produtos de ferro e aço, 1,6% a.a., quase quatro vezes menos do que a média do comércio global.

Em função disso, países especializados na produção em escala global e na exportação ou reexportação de equipamentos de escritório e telecomunicações tiveram crescimento notável em seu comércio. A Indonésia, por exemplo, chegou a aumentar anualmente suas exportações à taxa recorde de 50%, superando US\$ 7,0 bilhões em 2000; Hungria e Filipinas aumentaram suas vendas ao ritmo de 30% a.a., e China, México, Finlândia, República Checa e Malásia, entre 20% e 25%. Enquanto isso, o Brasil aumentou suas vendas desses produtos em 13,1% a.a. na década, atingindo US\$ 2,4 bilhões em 2000, e importou US\$ 8,0 bilhões.

Em máquinas e equipamentos de transporte, categoria de maior peso no comércio mundial, o exportador líder foi a UE (41% das vendas mundiais, a metade para fora do bloco), seguido pelos EUA (18%) e Japão (13%), com vendas e compras brutas acima de US\$ 100 bilhões. As vendas que mais cresceram foram as de Tailândia, Malásia, China, México e Coréia, com taxas superiores a 15% a.a., e nas compras sobressaíram México, Malásia, Hong Kong, Taiwan e finalmente Brasil, com taxas anuais superiores a 10% .

Se o Brasil ocupou posição pouco expressiva em itens de maior peso e crescimento no comércio na última

década, sua posição se destacou mais no comércio de produtos agropecuários e agroindustriais. Ainda assim, em 2000, o País ocupou somente a 12ª posição entre os maiores exportadores, com 2,8% das vendas mundiais, abaixo dos EUA (quase 13%), Canadá (6%), China, Austrália e outros sete países da UE que, individualmente, exportaram mais em termos brutos.

Descontadas as importações, o Brasil foi o quarto maior exportador líquido (US\$ 10,3 bilhões), bem abaixo de Canadá (US\$ 19,5 bilhões), Austrália (US\$ 16 bilhões) e Países Baixos (US\$ 13 bilhões), e bem acima dos EUA, cujas vendas líquidas foram de menos da metade das nossas, e de concorrentes como Argentina, Tailândia, Nova Zelândia, Malásia e Chile, com valores entre US\$ 9 e 5 bilhões.

No lado oposto, os maiores importadores líquidos de produtos agrícolas foram o Japão (US\$ 59 bilhões), a União Européia (US\$ 27 bilhões), as três Chinas – Continental, Taiwan e Hong Kong – com compras líquidas superiores a US\$ 15 bilhões –, e Coreia do Sul, Arábia Saudita, México e Egito, com valores entre US\$ 9 e 4 bilhões. Apesar das distorções dos mercados internacionais, grosso modo, essas posições refletem as vantagens e desvantagens comparativas atuais dos países na produção e comércio desses produtos.

Em volume global a União Européia respondeu sozinha por quase 40% do comércio agrícola mundial (US\$ 457 bilhões), dos quais cerca de 70% realizado dentro do próprio bloco. Juntos, EUA (US\$ 138 bilhões), Japão (US\$ 65 bilhões) e Canadá (US\$ 50 bilhões) abarcaram mais de 60% do total. Enquanto isso, o Brasil, com US\$ 21 bilhões de volume de comércio, se colocou na

14ª posição mundial, apesar de ser o 4º maior exportador líquido.

Portanto, aplica-se aqui o mesmo padrão de globalização do comércio dos manufaturados: alguns grandes países exportadores de um determinado ramo industrial ou setor da economia são também grandes importadores. Não parece ser o caso do Brasil, cujo agronegócio aproveita bem suas vantagens comparativas, mas ainda não foi capaz de se globalizar, criando “vantagens competitivas” em alguns segmentos dessa indústria. Isso limita nossa presença internacional e impede o agronegócio brasileiro de alcançar novos patamares de exportações brutas e líquidas.

O comércio mundial vem se reestruturando nas últimas décadas, tanto em termos de países como de produtos, passo a passo com o crescimento dos mercados internacionais de capitais, o progresso tecnológico e o barateamento dos transportes e das comunicações. Essas realidades provocaram uma profunda mudança na natureza da competição internacional, causada pela combinação de investimento com comércio externo e pelo surgimento de empresas multinacionais que competem globalmente.

Nesse contexto, segundo Michael Porter, pioneiro da teoria das vantagens competitivas, as indústrias ainda estruturadas na abundância de recursos naturais e mão-de-obra barata estão saturadas de concorrência predatória e oferecem baixos retornos para o investimento. Por sua vez, as vantagens comparativas ficam redundantes e os instrumentos tradicionais de política tornam-se irrelevantes para as indústrias mais dinâmicas, que não competem em preços, mas sim em diferenciação, qualidade e sofisticação de produtos e métodos produtivos.



Aplicada às condições brasileiras, e tendo em vista seu desempenho passado, a teoria de Porter sugere que, em longo prazo, seria possível criar vantagens competitivas em alguns segmentos do agronegócio brasileiro, por meio das quais eles poderiam invadir alguns ramos industriais e de serviços, como as indústrias química e farmacêutica, a produção de energia e combustíveis ou a construção civil. Buscar-se-ia com isso criar novas ofertas e demandas, como sejam a comida-remédio, a ração-vacina, as preparações enriquecidas molecularmente ou geneticamente, os alimentos orgânicos e naturais, a produção de energia e de combustível de fonte renovável, a substituição de materiais não-degradáveis como o plástico, a produção ecologicamente sustentável e tantas outras.

O cenário externo indica um enorme espaço a ser ocupado pelo agronegócio brasileiro, que poderia perseguir metas de US\$ 45 a 50 bilhões de volume de comércio em 2010, resultando em exportações líquidas superiores ao dobro dos US\$ 10 bilhões do ano 2000. Essa expansão pode ser alcançada pela conquista de novos mercados, introdução de novos produtos e substituição de concorrentes menos competitivos. Com isso, alguns segmentos do nosso agronegócio seriam protagonistas da globalização e não meros atores reagentes desse processo, imprimindo ao comércio setorial um dinamismo que não lhe transmite a demanda tradicional de alimentos e matérias-primas.

Certamente, esses cenários demandariam um incremento significativo nos gastos públicos e privados em pesquisas agropecuárias e agroindustriais, capazes de gerar novas tecnologias e criar novas possibilidades de produção e consumo. Esse esforço deve ser acompanhado por outras medidas no âmbito das políticas nacionais e das

iniciativas empresariais, inclusive o investimento estrangeiro no setor e o investimento brasileiro no exterior, que criem oportunidades comerciais e alavanquem vendas.

Ademais, um incremento significativo de nossa capacidade comercial exigirá grandes investimentos do governo e de empresários, para gerar economias de escala em transportes, portos e aeroportos, seguros e nos gastos de promoção, além de investimentos externos nas cadeias de comercialização de países-alvo.

A relativa perda de dinamismo do comércio agrícola se deve em parte aos poderosos lobbies dos produtores do Primeiro Mundo, entrincheirados em medidas protecionistas que penalizam especialmente o Terceiro Mundo. Paralelamente, o apoio interno à produção e os subsídios às exportações, praticados pela maioria dos países ricos e desenvolvidos, distorcem ainda mais os preços e inibem o comércio internacional em favor do rent seeking .

O Acordo sobre Agricultura da Rodada Uruguai do Gatt não conseguiu reduzir substancialmente o subsídio agrícola que, nos países da OCDE, anda por volta de US\$ 250 bilhões, equivalentes a quase 40% do valor da produção agrícola desses países em 2000 e a uns 45% do valor das exportações agrícolas mundiais. A maior parte desses apoios continua vinculada ao aumento da produção e ao uso de insumos, o que acaba encarecendo os fatores produtivos fixos, principalmente a terra, e gerando pressão por mais subsídios.

È razoável, contudo, esperar alguma melhoria desse quadro, em função da nova rodada de negociações multilaterais acordada pelos países membros da OMC, em Doha-Qatar, onde os temas e acordos alcançados na Rodada Uruguai serão reexaminados e aprofundados.

Paralelamente, os países da América Latina e do Caribe estarão envolvidos em negociações com os países do Nafta para constituírem a Área de Livre Comércio das Américas – Alca –, e o Brasil e demais parceiros do Mercosul estarão negociando um amplo acordo comercial com a União Européia. Ambas poderão capitalizar os avanços que se conseguirem nas negociações multilaterais.

E mesmo que a agenda geopolítica estadunidense acabe menosprezando a negociação da Alca, é aconselhável que os demais países avancem na criação de uma Alca sem os EUA, numa integração entre o Mercosul e o Pacto Andino que fortaleça a posição comercial e negociadora da América do Sul.

De qualquer forma, com ou sem Alca, com um Mercosul mais ou menos forte, o Brasil pode e deve aumentar seu comércio exterior no futuro próximo, pois essas situações são de curto prazo, e as tarefas e cenários onde a grande expansão de nosso comércio se dará não estão circunscritos ao nosso continente.

## Referências

---



AROBÁ, V.; CERISOLA, M. How does U.S. monetary policy influence sovereign spreads in emerging markets. **IMF Staff papers**, v. 48, n. 3, 2001.

BARTLETT, C. A.; GHOSHAL, S. Use suas subsidiárias para o alcance global. In: MONTGOMERY, C. A.; PORTER, M. A. **Estratégia: a busca da vantagem competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 501 p.

BOERESOX, D. J. Os benefícios estratégicos das alianças logísticas. In: MONTGOMERY, C. A.; PORTER, M. A. **Estratégia: a busca da vantagem competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 501 p.

DIAO, X.; SOMWARU, A.; RANEY, T. **A dynamic evaluation of the effects of western hemisphere integration on the U. S. economy**. **Economic Research Service**. Washington: USDA, 2001. 13 p.

FAO. Base de dados FAOSTAT. Disponível em: <[www.apps.fao.org/](http://www.apps.fao.org/)>. Acesso em: 05 mar. 2002.

FMI. **World economic outlook database december 2001**. Disponível em: <[www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2001/03/data/index.htm](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2001/03/data/index.htm)>. Acesso em: 05 mar. 2002.

KUME, H.; PIANI, G.; SOUZA, C. F. B. **A política brasileira de importação no período 1987-98**: descrição e avaliação. Rio de Janeiro: IPEA, 2000. 24 p. (IPEA. Texto para discussão).

KRUEGER, A. P. The political economy of a rent seeking society. **American Economic Review**, v. 64, p. 291-303, jun. 1974.

LAFER, C. **Seminário Doha e o Pós-Doha**: novos cenários da negociação comercial internacional. São Paulo: Secretaria de Agricultura, 2002.

MATHIESON, D. J.; SCHINASI, G. J.; STAFF TEAM. Developments and trends in mature capital markets . In: INTERNATIONAL Capital Markets Developments: prospects and key policy issues. Washington: FMI, 2001.

MONTGOMERY, C. A.; PORTER, M. A. **Estratégia: a busca da vantagem competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 501 p.

MOREIRA, B. F. **O Brasil e a ALCA**: relatoria do seminário. Brasília: Câmara dos Deputados, 2001. 17 p.

OECD. **Agricultural policies in OECD countries: monitoring and evaluation 2001: highlights**. [S.l.: s.n.], 2001. 34 p. Disponível em: < [www.oecd.org/EN/home](http://www.oecd.org/EN/home)>. Acesso em: 20 abr. 2002.

OMC. **International trade statistics 2001**. Genebra: [s.n], 2001. Disponível em: <[www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/statis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm)>. Acesso em: 20 fev. 2002.

PORTER, M. E. **The competitive advantage of nations**. New York: Macmilan, 1990. 855 p.

QUINN, J. B.; DOORLEY, T. L.; PAQUETTE, P. C. Além de produtos: estratégia baseada em serviços. In: MONTGOMERY, C. A.; PORTER, M. A. **Estratégia: a busca da vantagem competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 501 p.

SCHUH, E. **A globalização e a agricultura brasileira**. Brasília: Embrapa, 2002. Vídeo conferência.

WORLD ECONOMIC FORUM. **Global Competitiveness Report 2001-2002**. Disponível em: <[www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme](http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme)>. Acesso em: 15 mar. 2002.

# Anexo Estatístico

**Tabela 1A.** Produção e comércio mundiais – 1970-2000.

Ano	PIB <sup>(1)</sup> nominal US\$ bilhões	Bens e Serviços		IPP <sup>(2)</sup> EUA
		Exportações US\$ bilhões	Importações US\$ bilhões	
1970	3.411,7	393,6	394,4	27,8
1971	3.745,0	440,2	439,7	28,7
1972	4.200,1	518,7	513,7	30,0
1973	5.134,5	708,4	700,8	33,9
1974	5.704,4	1.001,8	1.000,8	40,3
1975	6.292,2	1.061,6	1.070,2	44,0
1976	6.805,2	1.187,2	1.195,9	46,0
1977	7.637,2	1.354,2	1.368,5	48,9
1978	9.118,6	1.580,7	1.588,1	52,7
1979	10.510,7	1.989,0	1.994,3	59,3
1980	11.811,2	2.401,7	2.408,1	67,7
1981	11.987,0	2.407,5	2.435,4	73,9
1982	11.805,4	2.277,7	2.310,5	75,4
1983	12.097,1	2.223,3	2.244,7	76,3
1984	12.485,1	2.332,7	2.349,7	78,1
1985	12.869,9	2.352,6	2.366,4	77,8
1986	15.215,2	2.602,9	2.598,2	75,5
1987	17.443,6	3.078,4	3.063,8	77,5
1988	19.456,6	3.479,0	3.482,4	80,6
1989	20.467,2	3.737,2	3.766,8	84,6
1990	22.738,3	4.284,5	4.319,1	87,6
1991	23.999,1	4.411,9	4.428,4	87,8
1992	23.863,0	4.728,9	4.720,1	88,3
1993	24.441,8	4.725,9	4.675,5	89,6
1994	26.234,2	5.286,9	5.200,0	90,7
1995	29.095,1	6.266,0	6.169,8	94,0
1996	29.818,4	6.587,2	6.512,3	96,2
1997	29.679,5	6.852,4	6.742,5	96,2
1998	29.487,3	6.768,9	6.655,8	93,7
1999	30.549,7	6.970,9	6.946,0	<b>94,6</b>
2000	31.362,1	7.746,4	7.744,8	100,0

<sup>(1)</sup> À taxa de câmbio do mercado.

<sup>(2)</sup> Índice de preços ao produtor dos EUA (antigo Wholesale Price Index) de todas as mercadorias.

Fonte: FMI (2002), Bureau of Labor Statistics (PPI).

**Tabela 2A.** Produto Interno Bruto dos maiores países – US\$ bilhões correntes.

<b>País</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
<b>PIB<sup>(1)</sup></b>	<b>3.412</b>	<b>11.811</b>	<b>22.738</b>	<b>29.095</b>	<b>30.550</b>	<b>31.362</b>
Alemanha	185	810	1.502	2.458	2.106	1.871
Reino Unido	123	534	995	1.135	1.459	1.430
França	147	682	1.217	1.555	1.440	1.301
Itália	107	454	1.102	1.097	1.182	1.077
Espanha	39	221	510	584	603	562
Países Baixos	34	179	295	415	399	371
Bélgica	26	122	199	277	251	229
Luxemburgo	1	5	11	18	19	19
Suécia	35	130	238	240	241	227
Áustria	15	80	162	235	210	190
Dinamarca	16	68	133	180	176	163
Finlândia	11	52	137	129	129	122
Grécia	12	49	83	118	126	115
Portugal	7	29	69	107	116	107
Irlanda	4	22	47	67	95	96
EUA	1.040	2.796	5.803	7.401	9.269	9.873
Japão	204	1.070	3.052	5.289	4.499	4.768
China	83	302	388	700	991	1.080
Canadá	87	270	584	592	656	711
Brasil	35	149	465	704	530	594
México	40	202	263	286	480	575
Índia	63	174	311	347	442	473
Coréia do Sul	9	63	253	490	406	458
Austrália	39	156	306	361	392	380
Taiwan	6	41	160	265	288	310
Argentina	31	209	141	257	283	285
Rússia	n.d.	n.d.	992	338	193	251
Suíça	21	108	228	307	259	239
Turquia	18	70	149	173	185	200
Arábia Saudita	7	149	105	128	143	173
Hong Kong	4	29	75	139	158	163
Noruega	13	63	116	147	154	162
Polónia	26	54	59	127	155	158
Indonésia	11	87	114	202	141	153
África do Sul	20	81	112	151	130	126
Tailândia	6	32	86	168	122	122
Colômbia	7	28	40	93	80	76
Malásia	4	25	44	89	79	90
Israel	6	21	53	88	101	110
Irã	10	94	88	84	102	96

Continua...

**Tabela 2A.** Continuação.

<b>País</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
<b>PIB<sup>(4)</sup></b>	<b>3.412</b>	<b>11.811</b>	<b>22.738</b>	<b>29.095</b>	<b>30.550</b>	<b>31.362</b>
Cingapura	2	12	37	83	84	92
Venezuela	18	70	48	77	103	121
Filipinas	7	33	44	74	76	75
Chile	21	28	30	65	68	70
Paquistão	11	28	45	63	60	62
Egito	8	22	91	60	89	99
Nova Zelândia	6	22	44	60	55	50
Peru	7	21	28	54	51	53
República Checa	n.d.	n.d.	n.d.	52	55	51
Hungria	6	25	36	45	48	48
Emirados Árabes Unidos	1	30	34	43	55	68
Argélia	7	42	45	42	48	53
Bangladesh	4	16	31	39	46	48
Ucrânia	n.d.	n.d.	n.d.	37	32	32
Romênia	56	34	38	36	35	37
Marrocos	4	19	26	33	35	33
Líbia	7	37	29	30	33	36
Nigéria	7	65	30	28	35	41
Kuwait	6	29	19	27	30	38
Vietnã	85	28	8	21	29	30
Uruguai	2	10	9	19	21	20
Omã	1	6	12	14	16	20
Croácia	n.d.	n.d.	n.d.	19	20	19
Eslovênia	n.d.	n.d.	n.d.	19	20	18
Qatar	1	8	7	8	12	17
Angola	3	5	10	5	6	9
Bahrain	0	3	5	6	7	8
Trinidad e Tobago	1	6	5	5	7	8
Gabão	1	4	6	5	5	5
República do Congo	0	2	3	2	2	3
Guiné Equatorial	0	0	0	0	1	1
Iraque	??	??	??	??	??	??
República Dominicana	1	7	6	12	17	20
Tunísia	2	9	12	18	21	20
Eslováquia	n.d.	n.d.	n.d.	17	20	19
Casaquistão	n.d.	n.d.	30	17	17	18
Uzbequistão	n.d.	n.d.	58	10	17	14
Bielo-Rússia	n.d.	n.d.	73	11	12	13
Bulgária	n.d.	26	21	13	12	12
Sudão	0	10	25	7	10	12

Continua...



**Tabela 2A.** Continuação.

<b>País</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
<b>PIB<sup>(1)</sup></b>	<b>3.412</b>	<b>11.811</b>	<b>22.738</b>	<b>29.095</b>	<b>30.550</b>	<b>31.362</b>
Lituânia	n.d.	n.d.	23	6	11	11
Latvia	n.d.	n.d.	20	5	7	7
Azerbaijão	n.d.	n.d.	25	2	5	5
Albânia	19	24	26	2	4	4
Geórgia	n.d.	n.d.	20	2	3	3
Moldova	n.d.	n.d.	22	2	1	1
Guatemala	2	8	8	15	18	19
Síria	2	13	12	17	17	18
Líbano	2	4	3	11	17	17
Sri Lanka	3	4	8	13	16	16
Costa Rica	1	5	6	12	16	16
Equador	2	12	11	18	14	14
El Salvador	1	4	5	10	13	13
Congo, Rep. Dem.	3	16	9	6	12	13
Quênia	2	7	9	9	11	10
Panamá	1	4	5	8	10	10
Costa do Marfim	2	10	11	10	11	9
Tanzânia	1	6	5	6	9	9
Camarões	1	7	11	8	9	9
Chipre	1	2	6	9	9	9
Jamaica	2	3	5	5	8	9
Islândia	1	3	6	7	9	9
Yêmen	n.d.	n.d.	10	13	7	9
Bolívia	1	4	5	7	8	8
Jordânia	1	4	4	7	8	8
Paraguai	1	4	5	9	8	8
Mianmar	2	6	3	6	7	7
Zimbábue	2	5	9	7	6	7
Etiópia	2	5	9	6	6	6
Uganda	1	5	5	6	6	6
Honduras	1	3	3	4	5	6
Botsuana	0	1	4	5	5	6
Nepal	1	2	4	4	5	6
Gana	2	16	6	7	8	5
Estônia	n.d.	n.d.	2	4	5	5
Bahamas	1	2	3	4	5	5
Senegal	1	3	6	5	5	4
Bósnia-Herzegovina	n.d.	n.d.	n.d.	2	5	4
Maurício	0	1	2	4	4	4
Turquemenistão	n.d.	n.d.	6	0	3	4
Haiti	0	1	2	3	4	4
Madagascar	1	4	3	3	4	4

Continua...

**Tabela 2A.** Continuação.

<b>País</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
<b>PIB<sup>(4)</sup></b>	<b>3.412</b>	<b>11.811</b>	<b>22.738</b>	<b>29.095</b>	<b>30.550</b>	<b>31.362</b>
Laos	3	1	1	2	3	4
Moçambique	2	4	3	2	4	4
Macedônia	n.d.	n.d.	n.d.	5	4	4
Papua-Nova Guiné	1	3	3	5	4	4
Malta	0	1	2	3	4	4
Namíbia	1	3	2	3	4	4
Zâmbia	1	4	4	4	3	3
Camboja	n.d.	n.d.	1	3	3	3
Guiné	1	2	3	4	4	3
Mali	0	2	3	2	3	3
Barbados	0	1	2	2	2	3
Fiji	0	1	1	2	3	3
Antilhas Holandesas	0	1	2	2	2	3
Nicarágua	1	1	2	2	2	2
Burkina Faso	1	2	3	2	3	2
Benin	1	2	2	2	2	2
Armênia	n.d.	n.d.	17	1	2	2
Níger	0	3	3	2	2	2
Ruanda	0	1	3	1	2	2
Malavi	0	1	2	1	2	2
Chad	0	1	2	1	2	1
Suazilândia	0	1	1	1	1	1
Quirguistão	n.d.	n.d.	15	2	1	1
Togo	0	1	2	1	1	1
Rep Centro Africana	0	1	2	1	1	1
Tadjiquistão	n.d.	n.d.	9	1	1	1
Mongólia	1	2	2	1	1	1
Mauritânia	0	1	1	1	1	1
Lesoto	0	0	1	1	1	1
Belize	0	0	0	1	1	1
St. Lúcia	0	0	0	1	1	1
Guiana	0	1	0	1	1	1
Antígua Barbuda	0	0	0	1	1	1
Burundi	0	1	1	1	1	1
Serra Leoa	0	1	1	1	1	1
Eritréia	n.d.	n.d.	n.d.	1	1	1
Suriname	0	1	0	1	1	1
Seychelles	0	0	0	1	1	1
Cabo Verde	0	0	0	1	1	1
Maldivas	0	0	0	0	1	1
Djibouti	0	0	1	1	1	1
Butão	0	0	0	0	0	1

Continua...

**Tabela 2A.** Continuação.

<b>País</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
<b>PIB<sup>(1)</sup></b>	<b>3.412</b>	<b>11.811</b>	<b>22.738</b>	<b>29.095</b>	<b>30.550</b>	<b>31.362</b>
Gâmbia	0	0	0	0	0	0
Granada	0	0	0	0	0	0
Ilhas Salomão	0	0	0	0	0	0
São Vicente e Granadinas	0	0	0	0	0	0
Dominica	0	0	0	0	0	0
São Cristóvão e Névis	0	0	0	0	0	0
Samoa	0	0	0	0	0	0
Guiné-Bissau	0	0	0	0	0	0
Comoros	0	0	0	0	0	0
Vanuatu	0	0	0	0	0	0
Tonga	0	0	0	0	0	0
São Tomé e Príncipe	0	0	0	0	0	0
Kiribati	0	0	0	0	0	0

<sup>1</sup> À taxa de câmbio do mercado.

Fonte: FMI (2002).

**Tabela 3A.** Importações mundiais de bens (em US\$ bilhões).

<b>Mundo<sup>(1)</sup></b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
	<b>2.074,7</b>	<b>2.009,4</b>	<b>3.542,1</b>	<b>5.217,9</b>	<b>5.898,8</b>	<b>6.668,6</b>
<b>Soma UE<sup>(2)</sup></b>	847,0	723,5	1.558,0	1.957,3	2.149,2	2.251,5
<b>UE – 15</b>	<b>847,0</b>	<b>723,5</b>	<b>1.558,0</b>	2.034,5	2.252,3	2.362,0
<b>UE - 15 Extra</b>	<b>390,6</b>	<b>305,2</b>	<b>576,5</b>	<b>735,5</b>	<b>853,2</b>	<b>965,7</b>
Áustria	24,4	21,0	49,1	66,3	69,7	68,6
Benelux	71,9	56,2	119,7	156,7		
Bélgica					165,0	173,0
Luxemburgo					10,8	10,2
Dinamarca	19,3	18,2	33,3	45,6	44,7	44,3
Finlândia	15,6	13,2	27,0	29,4	31,7	33,9
França	134,9	108,3	234,4	276,3	293,6	305,4
Alemanha <sup>(3)</sup>	188,0	158,5	355,7	463,5	474,5	502,8
Grécia	10,5	10,1	19,8	25,9	26,6	26,3
Irlanda	11,2	10,0	20,7	33,1	47,3	50,9
Itália	100,7	87,7	182,0	206,1	220,8	236,5
Países Baixos	78,0	65,2	126,1	177,6	190,7	198,0
Portugal	9,3	7,7	25,3	32,4	40,0	38,2
Espanha	34,1	30,0	87,7	114,8	145,0	153,5
Suécia	33,4	28,5	54,3	64,6	68,6	72,8
Reino Unido	115,5	109,0	223,0	265,2	320,3	337,0
América do Norte	320,2	433,8	641,4	940,3	1.280,8	1.503,6
Canadá	62,5	80,6	123,2	168,4	220,2	244,8
EUA	257,0	352,5	517,0	770,9	1.059,4	1.257,6
América Latina e Caribe	123,4	84,5	130,3	254,4	335,5	388,3
Argentina	10,5	3,8	4,1	20,1	25,5	25,1
Brasil	25,0	14,3	22,5	53,8	51,7	58,5
Chile	5,8	3,1	7,7	15,9	15,1	18,1
Colômbia	4,7	4,1	5,6	13,9	10,7	11,5
México	22,1	19,1	43,5	75,9	148,6	182,6
Paraguai	0,6	0,5	1,4	3,1	1,9	2,2
Peru	2,5	1,8	3,5	9,2	8,1	8,8
Trinidad e Tobago	3,2	1,5	1,3	1,7	2,7	3,3
Uruguai	1,7	0,7	1,3	2,9	3,4	3,5
Venezuela	11,8	8,1	7,3	12,6	14,1	16,1
Europa Ocidental	925,6	795,4	1.700,3	2.209,2	2.438,6	2.566,9
Croácia	-	-	-	7,5	7,8	7,9
Noruega	16,9	15,6	27,2	33,0	34,2	34,4
Eslovênia	-	-	-	9,5	10,0	10,1
Suíça	36,3	30,7	69,7	80,2	79,9	83,6
Turquia	7,9	11,3	22,3	35,7	40,7	53,5
Iugoslávia	-	-	-	0,9	3,3	3,7
Europa Centro e Leste/ Estados Bálticos/CIS	154,0	148,1	113,7	155,6	213,1	241,6

Continua...

**Tabela 3A.** Continuação.

<b>Mundo<sup>(1)</sup></b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
	<b>2.074,7</b>	<b>2.009,4</b>	<b>3.542,1</b>	<b>5.217,9</b>	<b>5.898,8</b>	<b>6.668,6</b>
Europa Centro e Leste	85,4	65,2	47,5	95,3	130,1	146,4
República Checa <sup>(4)</sup>	-	-	-	25,3	28,1	32,2
Hungria	9,2	8,2	10,3	15,5	28,0	32,1
Polônia	19,1	10,8	11,6	29,1	45,9	48,9
Romênia	13,2	8,4	7,6	10,3	10,4	13,1
Eslováquia <sup>(4)</sup>	-	-	-	8,8	11,3	12,7
Estados Bálticos e CIS	-	-	66,3	60,3	82,9	95,1
cazaquistão	-	-	-	1,1	3,7	5,1
Federação Russa	-	-	-	43,1	40,8	45,5
Ucrânia	-	-	-	5,3	11,8	14,0
África	96,8	69,5	94,9	125,3	128,4	137,0
Argélia	10,6	9,8	9,8	10,3	9,2	9,2
Angola	1,3	1,4	1,6	1,7	3,2	3,4
Congo, Dem. Rep.						
Árabe do Egito	0,8	0,8	0,9	0,4	0,4	...
Guiné Equatorial	4,9	5,5	9,2	11,8	16,0	14,0
Gabão	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	...
Líbia	0,7	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0
Maurício	6,8	4,1	5,3	5,4	4,3	7,7
Marrocos	0,6	0,5	1,6	2,0	2,2	2,1
Nigéria	4,2	3,8	6,8	8,6	9,9	11,5
África do Sul	16,7	8,9	5,6	9,3	10,4	12,9
Tunísia	19,6	11,3	18,4	30,6	26,7	29,7
Zimbábue	3,5	2,8	5,5	7,9	8,5	8,6
Oriente Médio	1,4	1,0	1,8	2,7	2,1	1,7
Bahrain	102,8	88,9	99,2	130,7	150,8	171,2
Irã	3,5	3,1	3,7	3,7	3,6	4,6
Iraque	12,2	11,6	15,7	11,2	12,7	15,2
Israel	13,9	10,6	7,7	0,7	8,5	13,7
Jordânia	9,8	10,2	16,8	29,6	33,2	38,1
Kuwait	2,4	2,7	2,6	3,7	3,7	4,5
Líbano	6,5	6,0	4,0	7,8	7,6	7,6
Omã	3,7	2,2	2,5	7,3	6,2	6,2
Qatar	1,7	3,2	2,7	4,2	4,7	5,0
Arábia Saudita	1,4	1,1	1,7	3,4	2,5	3,3
Emirados Árabes	30,2	23,6	24,1	28,1	28,0	30,3
Unidos	8,7	6,5	11,2	21,0	30,7	31,9
Ásia	351,4	389,0	762,2	1.401,2	1.352,0	1.661,0
Austrália	22,4	25,9	42,0	61,3	69,2	71,3
Bangladesh	2,0	2,4	3,4	5,4	7,7	8,5
China	20,0	42,5	53,3	132,1	165,8	225,1
Hong Kong <sup>(5)</sup>	23,0	31,2	84,7	196,1	180,7	214,2

Continua...

**Tabela 3A.** Continuação.

<b>Mundo<sup>(1)</sup></b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
	<b>2.074,7</b>	<b>2.009,4</b>	<b>3.542,1</b>	<b>5.217,9</b>	<b>5.898,8</b>	<b>6.668,6</b>
Importações retidas	16,4	17,7	31,3	52,1	28,7	35,4
China, Macau	0,5	0,8	1,5	2,0	2,0	2,2
Índia	14,9	15,9	23,6	34,7	44,9	49,8
Indonésia	10,8	10,3	21,8	40,6	24,0	33,5
Japão	141,3	130,5	235,4	335,9	311,3	379,5
Coréia do Sul	22,3	31,1	69,8	135,1	119,8	160,5
Malásia	10,8	12,3	29,3	77,7	65,0	82,2
Nova Zelândia	5,5	6,0	9,5	14,0	14,3	14,1
Paquistão	5,4	5,9	7,5	11,7	10,3	11,1
Filipinas	8,3	5,5	13,0	28,3	32,6	34,6
Cingapura <sup>(5)</sup>	24,0	26,3	60,9	124,5	111,1	134,7
Importações retidas	17,3	18,4	43,0	75,8	65,1	75,6
Taiwan	19,8	20,1	54,8	103,7	111,0	140,0
Tailândia	9,2	9,2	33,4	70,8	50,3	62,0
Vietnã	1,3	1,9	2,8	7,5	11,6	15,2

<sup>(1)</sup> Inclui importações reexportadas.

<sup>(2)</sup> A soma dos países da UE não confere com o total UE apresentado pela OMC.

<sup>(3)</sup> Dados de 1980 e 1985 se referem à antiga República Federal da Alemanha.

<sup>(4)</sup> Importações em valores FOB.

<sup>(5)</sup> Inclui significativos valores de importação para reexportação.

Fonte: OMC (2002).

**Tabela 4A.** Exportações mundiais de bens (em US\$ bilhões).

<b>Mundo<sup>(1)</sup></b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
	<b>2.035,2</b>	<b>1.950,6</b>	<b>3.441,7</b>	<b>5.079,0</b>	<b>5.662,1</b>	<b>6.364,4</b>
<b>UE – 15</b>	<b>753,8</b>	<b>708,8</b>	<b>1.508,8</b>	<b>2.051,5</b>	<b>2.196,8</b>	<b>2.251,2</b>
<b>UE - 15 Extra</b>	<b>295,1</b>	<b>287,7</b>	<b>529,1</b>	<b>756,2</b>	<b>801,7</b>	<b>858,9</b>
Áustria	17,5	17,2	41,3	57,5	64,3	63,9
Benelux	64,5	53,7	117,7	171,0		
Bélgica					179,3	186,1
Luxemburgo					7,9	7,9
Dinamarca	16,7	17,1	36,9	50,6	49,7	49,6
Finlândia	14,2	13,6	26,6	40,3	41,9	45,6
França	116,0	101,7	216,6	286,8	302,4	298,1
Alemanha <sup>(2)</sup>	192,9	183,9	421,1	523,0	544,1	551,5
Grécia	5,2	4,5	8,1	10,9	10,2	10,2
Irlanda	8,4	10,4	23,7	44,6	71,3	79,9
Itália	78,1	76,7	170,3	234,0	235,8	237,8
Países Baixos	74,0	68,3	131,8	196,9	201,2	212,5
Portugal	4,6	5,7	16,4	22,6	24,6	23,3
Espanha	20,7	24,2	55,6	91,6	110,2	113,7
Suécia	30,9	30,5	57,5	79,6	84,8	86,9
Reino Unido	110,1	101,3	185,2	242,0	269,1	284,1
América do Norte	293,6	310,0	521,8	777,4	940,9	1.058,1
Canadá	67,7	91,0	127,6	192,2	238,4	276,6
EUA	225,6	218,8	393,6	584,7	702,1	781,1
América Latina e Caribe	109,7	108,5	146,8	229,3	298,7	358,7
Argentina	8,0	8,4	12,4	21,0	23,3	26,3
Brasil	20,1	25,6	31,4	46,5	48,0	55,1
Chile	4,7	3,8	8,4	16,0	15,6	18,2
Colômbia	3,9	3,6	6,8	10,1	11,6	13,0
México	18,0	26,8	40,7	79,5	136,4	166,4
Paraguai	0,3	0,3	1,0	0,9	0,7	0,9
Peru	3,9	3,0	3,2	5,6	6,1	7,0
Trinidad e Tobago	4,1	2,2	2,1	2,5	2,8	4,6
Uruguai	1,1	0,9	1,7	2,1	2,2	2,3
Venezuela	19,2	14,4	17,5	18,5	20,2	31,8
Europa Ocidental	815,5	776,3	1.637,1	2.215,5	2.369,8	2.441,3
Croácia	-	-	-	4,6	4,3	4,4
Noruega	18,6	20,0	34,0	42,0	45,5	60,0
Eslovênia	-	-	-	8,3	8,6	8,7
Suíça	29,6	27,4	63,8	81,6	80,3	81,5
Turquia	2,9	8,0	13,0	21,6	26,6	26,6
Iugoslávia	-	-	-	0,2	1,5	1,7
Europa Centro e Leste/ Estados Bálticos/CIS	157,4	156,1	105,4	159,5	214,9	271,0
Europa Centro e Leste	80,9	69,3	46,4	79,5	101,6	116,0

Continua...

**Tabela 4A.** Continuação.

<b>Mundo<sup>(1)</sup></b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
	<b>2.035,2</b>	<b>1.950,6</b>	<b>3.441,7</b>	<b>5.079,0</b>	<b>5.662,1</b>	<b>6.364,4</b>
República Checa	-	-	-	21,7	26,2	29,0
Hungria	8,6	8,5	10,0	12,9	25,0	28,1
Polônia	17,0	11,5	14,3	22,9	27,4	31,7
Romênia	11,4	10,2	5,0	7,9	8,5	10,4
Eslováquia	-	-	-	8,6	10,3	11,9
Estados Bálticos e CIS	-	-	-	80,0	113,2	155,0
Casaquistão	-	-	-	2,2	5,6	9,1
Federação Russa	-	-	-	63,3	75,7	105,2
Ucrânia	-	-	-	5,9	11,6	14,6
África	120,8	81,0	104,1	107,2	114,3	144,7
Argélia	13,9	12,8	12,9	10,2	12,5	19,6
Angola	1,9	2,2	3,9	3,6	5,2	7,9
Congo, Dem. República						
Árabe do	1,6	1,0	1,0	0,4	0,5	...
Egito	3,0	1,8	2,6	3,5	3,6	4,7
Guiné Equatorial	0,0	0,0	0,1	0,1	0,7	...
Gabão	2,2	2,0	2,2	2,7	2,4	3,4
Líbia	21,9	12,3	13,9	9,0	7,7	14,2
Maurício	0,4	0,4	1,2	1,5	1,6	1,5
Marrocos	2,5	2,2	4,3	4,7	7,4	7,4
Nigéria	26,0	12,5	13,7	11,7	12,8	20,1
África do Sul	25,5	16,3	23,5	27,9	26,7	30,0
Tunísia	2,2	1,7	3,5	5,5	5,9	5,9
Zimbábue	1,4	1,1	1,7	2,1	1,9	1,7
Oriente Médio	214,5	102,3	134,1	145,6	179,5	262,6
Bahrain	3,6	2,9	3,8	4,1	4,1	5,7
Irã	14,1	13,8	16,9	16,8	19,7	30,0
Iraque	26,3	12,2	12,4	0,5	12,0	19,3
Israel	5,5	6,3	12,1	19,0	25,8	31,3
Jordânia	0,6	0,8	1,1	1,8	1,8	1,9
Kuwait	19,7	10,5	7,0	13,8	12,2	19,5
Líbano	0,9	0,5	0,5	0,8	0,7	0,7
Omã	3,7	5,0	5,5	6,1	7,2	11,3
Qatar	5,7	3,4	3,9	3,7	7,2	9,4
Arábia Saudita	109,1	27,5	44,4	50,0	50,8	84,1
Emirados Árabes Unidos	22,0	16,8	20,7	22,3	31,0	39,9
Ásia	323,6	416,4	792,3	1.444,5	1.545,0	1.828,0
Austrália	21,9	22,6	39,8	53,1	56,1	63,9
Bangladesh	0,7	1,0	1,6	3,4	5,2	6,5
China	18,2	27,3	62,1	148,8	195,2	249,3
Hong Kong	20,3	30,1	82,4	173,9	174,4	202,4
Exportações Domésticas	13,7	16,6	29,0	29,9	22,4	23,7

Continua...



**Tabela 4A.** Continuação.

<b>Mundo<sup>(1)</sup></b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
	<b>2.035,2</b>	<b>1.950,6</b>	<b>3.441,7</b>	<b>5.079,0</b>	<b>5.662,1</b>	<b>6.364,4</b>
Hong Kong						
reexportações	6,6	13,5	53,4	143,9	152,0	178,8
China, Macau	0,5	0,9	1,7	2,0	2,2	2,5
Índia	8,6	9,1	18,0	30,6	36,3	42,3
Indonésia	21,9	18,6	25,7	45,4	48,7	62,1
Japão	130,4	177,2	287,6	443,1	419,4	479,2
Coréia do Sul	17,5	30,3	65,0	125,1	144,7	172,3
Malásia	13,0	15,4	29,4	73,9	84,5	98,2
Nova Zelândia	5,4	5,7	9,5	13,6	12,5	13,3
Paquistão	2,6	2,7	5,6	8,2	8,5	9,2
Filipinas	5,7	4,6	8,1	17,5	36,6	39,8
Cingapura	19,4	22,8	52,8	118,3	114,7	137,9
Exportações domésticas	12,7	15,0	34,8	69,6	68,7	78,9
Reexportações	6,7	7,8	17,9	48,7	46,0	59,1
Taiwan	19,8	30,7	67,1	111,6	121,5	148,3
Tailândia	6,5	7,1	23,1	56,4	58,4	69,1
Vietnã	0,3	0,7	2,4	5,4	11,5	14,5

<sup>(1)</sup> Inclui reexportações.

<sup>(2)</sup> Dados de 1980 e 1985 se referem à antiga República Federal da Alemanha.

Fonte: OMC (2002).

**Tabela 5A.** Importações mundiais de serviços comerciais (em US\$ bilhões).

<b>Mundo<sup>(1)</sup></b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
	<b>400,9</b>	<b>400,2</b>	<b>818,3</b>	<b>1.197,9</b>	<b>1.355,2</b>	<b>1.436,9</b>
<b>UE – 15</b>	<b>171,1</b>	<b>147,6</b>	<b>349,6</b>	<b>491,8</b>	<b>565,0</b>	<b>571,1</b>
Áustria	5,7	6,3	14,1	27,6	29,3	29,1
Benelux	12,4	9,7	24,3	32,5	36,2	38,3
Dinamarca	3,5	4,7	10,1	13,9	15,2	18,3
Finlândia	2,5	2,8	7,4	9,4	7,8	8,2
França	31,0	25,0	50,5	64,5	62,7	61,5
Alemanha	40,8	33,0	79,2	125,3	132,8	132,3
Grécia	1,3	1,3	2,8	4,0		
Irlanda	1,6	1,5	5,1	11,3	26,6	28,7
Itália	15,7	16,0	46,6	54,6	57,2	55,7
Países Baixos	17,8	14,6	29,0	44,6	50,3	51,1
Portugal	1,4	1,2	3,8	6,3	6,7	6,4
Espanha	5,4	4,2	15,2	21,0	30,1	30,8
Suécia	7,0	6,6	17,0	17,1	22,5	23,4
Reino Unido	25,2	20,6	44,6	59,6	82,7	82,1
América do Norte	39,0	70,3	125,4	162,2	213,8	240,8
Canadá	10,1	13,1	27,5	33,0	38,5	41,9
EUA	28,9	57,2	97,9	129,3	175,3	198,9
América Latina	28,5	22,0	34,7	54,3	63,4	71,6
Argentina	3,6	2,0	2,9	6,9	8,4	8,6
Bolívia	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	
Brasil	4,4	3,4	6,7	13,2	13,4	15,9
Chile	1,5	1,0	2,0	3,5	4,0	4,3
Colômbia	1,1	1,4	1,7	2,8	3,1	3,2
Equador	0,7	0,6	0,8	1,2	1,3	1,3
México	6,3	5,3	10,1	9,0	14,1	16,8
Paraguai	0,2	0,2	0,4	0,7	0,5	
Peru	0,8	0,9	1,1	1,8	2,1	2,2
Trinidad e Tobago	0,6	0,7	0,5	0,2		
Uruguai	0,4	0,3	0,4	0,8	0,8	0,9
Venezuela	4,2	2,0	2,4	4,7	3,6	4,3
Europa Ocidental	189,1	165,1	391,8	529,1	609,9	614,6
Croácia				1,4	2,1	1,8
Noruega	6,9	7,5	12,2	13,0	14,6	14,5
Eslovênia				1,4	1,5	1,4
Suíça	4,9	4,8	11,1	14,9	15,7	15,5
Turquia	0,5	1,2	2,8	4,7	8,5	7,6
Europa Centro Leste/ Bálticos/ CIS						
República Checa				4,9	5,8	5,8
Hungria		0,7	2,3	3,5	4,2	4,4

Continua...

**Tabela 5A.** Continuação.

<b>Mundo<sup>(1)</sup></b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
	<b>400,9</b>	<b>400,2</b>	<b>818,3</b>	<b>1.197,9</b>	<b>1.355,2</b>	<b>1.436,9</b>
Kasaquistão				0,8	1,1	1,8
Polônia	2,0	1,8	2,8	7,0	6,9	7,4
Romênia	1,0	0,5	0,8	1,8	1,8	
Fed. Russa				20,2	13,4	17,4
Eslováquia.				1,8	1,8	1,8
Ucrânia				1,3	2,3	2,6
África	27,7	21,0	27,0	34,6	35,5	38,6
Argélia	2,6	2,4	1,2	1,2	1,0	
Angola		0,6	1,3	1,7	2,0	
Egito	2,2	2,9	3,3	4,5	6,0	7,2
Gabão	0,8	1,0	1,0	0,9	0,9	
Líbia	2,0	1,5	0,9	0,6	0,9	
Maurício	0,2	0,1	0,4	0,6	0,7	
Marrocos	0,7	0,5	0,9	1,4	1,5	1,8
Moçambique	0,1	0,1	0,2	0,4		
Nigéria	5,3	1,6	1,9	4,4	3,3	
África do Sul	3,8	2,5	4,1	5,8	5,5	5,4
Tunísia	0,5	0,4	0,7	1,2	1,1	1,1
Zimbábue	0,4	0,4	0,5	0,7		
Oriente Médio						
Bahrain	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7
Irã	5,1	3,2	3,7	2,2		
Israel	2,2	2,6	4,8	8,2	10,4	12,1
Jordânia	0,8	1,1	1,1	1,4	1,5	1,4
Kuwait	2,6	3,3	2,8	3,8	3,9	4,1
Oman	0,5	0,7	0,7	1,0	1,1	
Arábia Saudita	14,8	13,8	12,7	8,7	9,4	10,9
Ásia	69,9	77,3	178,8	328,0	338,0	365,1
Austrália	6,3	7,4	13,4	16,7	17,9	17,7
Bangladesh	0,4	0,4	0,6	1,2	1,3	
China		2,3	4,1	24,6	31,0	35,9
Hong Kong	3,3	4,7	11,0	20,8	25,4	26,2
Índia	2,9	3,8	5,9	10,1	17,2	19,9
Indonésia		5,0	5,9	13,2	11,3	
Japão	32,1	31,3	84,3	121,5	114,2	115,7
Coréia do Sul	3,1	3,2	10,1	25,4	26,8	33,4
China, Macau	0,0	0,1	0,2	0,4	0,6	0,6
Malásia	2,9	3,8	5,4	14,8	14,6	16,6
Nova Zelândia	1,7	1,7	3,3	4,6	4,5	4,5
Paquistão	0,7	1,0	1,9	2,4	2,1	
Filipinas	1,3	0,8	1,7	6,9	7,5	6,1
Cingapura	2,9	3,5	8,6	17,6	18,8	21,3
Taiwan	2,6	4,9	13,9	23,0	23,3	25,7
Tailândia	1,6	1,7	6,2	18,6	13,5	14,7
Vietnã			0,1	2,0	3,6	

Fonte: OMC (2002).

**Tabela 6A.** Exportações mundiais de serviços comerciais (em US\$ bilhões).

<b>Mundo<sup>(1)</sup></b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
	<b>365,1</b>	<b>382,1</b>	<b>782,7</b>	<b>1.189,1</b>	<b>1.357,3</b>	<b>1.435,4</b>
<b>UE – 15</b>	<b>191,1</b>	<b>170,9</b>	<b>368,8</b>	<b>505,1</b>	<b>578,8</b>	<b>576,8</b>
Áustria	8,6	9,5	22,8	31,7	30,9	30,0
Benelux	11,5	9,5	24,7	33,6	40,4	42,0
Dinamarca	4,7	5,4	12,7	15,2	16,8	20,6
Finlândia	2,7	2,4	4,6	7,3	6,4	6,0
França	42,2	34,7	66,3	83,1	81,3	81,2
Alemanha	25,8	22,8	51,6	75,2	79,3	80,0
Grécia	3,8	2,6	6,5	9,5		
Irlanda	1,3	1,2	3,3	4,8	15,4	16,6
Itália	18,8	19,4	48,6	61,2	60,6	56,7
Países Baixos	16,7	13,4	28,5	45,6	53,0	52,3
Portugal	1,9	1,9	5,1	8,2	8,6	8,3
Espanha	11,5	12,6	27,6	39,8	53,1	53,0
Suécia	7,4	6,0	13,5	15,3	19,7	20,0
Reino Unido	34,3	29,5	53,2	74,6	103,2	99,9
América do Norte	45,2	72,8	151,2	224,0	282,8	311,8
Canadá	7,1	9,4	18,4	25,4	34,2	37,2
EUA	38,1	63,5	132,9	198,5	248,6	274,6
América Latina	17,5	18,0	29,7	44,4	54,1	60,7
Argentina	1,4	1,6	2,3	3,6	4,4	4,4
Bolívia	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	
Brasil	1,7	2,0	3,7	6,0	6,9	8,8
Chile	1,2	0,7	1,8	3,2	3,7	3,8
Colômbia	1,3	0,8	1,5	1,6	1,8	2,0
Equador	0,3	0,4	0,5	0,8	0,8	0,9
México	4,4	4,4	7,2	9,6	11,6	13,6
Paraguai	0,2	0,1	0,4	0,6	0,5	
Peru	0,7	0,6	0,7	1,0	1,5	1,5
Trinidad e Tobago	0,4	0,2	0,3	0,3		
Uruguai	0,4	0,4	0,5	1,3	1,2	1,3
Venezuela	0,7	0,8	1,1	1,5	1,1	1,0
Europa Ocidental	212,3	193,6	414,9	564,6	643,7	646,4
Croácia				2,5	3,7	4,1
Noruega	8,5	7,3	12,5	13,1	13,8	15,0
Eslovênia				2,0	1,9	1,9
Suíça	6,9	8,8	18,2	25,0	26,3	26,4
Turquia	0,6	2,8	7,9	14,5	16,2	19,2
Europa Centro Leste/ Bálticos/CIS						
República Checa				6,6	6,8	7,1
Hungria		0,6	2,7	5,1	5,6	6,2

Continua...

**Tabela 6A.** Continuação.

<b>Mundo<sup>(1)</sup></b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
	<b>365,1</b>	<b>382,1</b>	<b>782,7</b>	<b>1.189,1</b>	<b>1.357,3</b>	<b>1.435,4</b>
casquistão				0,5	0,9	1,0
Polônia	2,0	2,1	3,2	10,6	8,4	9,5
Romênia	1,1	0,7	0,6	1,5	1,3	
Federação Russa				10,6	9,1	9,6
Eslováquia				2,4	1,9	2,2
Ucrânia				2,8	3,9	3,8
	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
África	12,7	11,4	18,8	25,5	30,3	30,5
Argélia	0,4	0,5	0,5	0,8	1,1	
Angola		0,1	0,1	0,1	0,1	
Egito	2,3	2,9	4,8	8,3	9,3	9,7
Gabão	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2	
Líbia	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	
Maurício	0,1	0,1	0,5	0,8	1,1	
Marrocos	0,7	0,9	1,9	2,0	2,8	2,9
Moçambique	0,1	0,1	0,1	0,2		
Nigéria	1,1	0,3	1,0	0,6	1,0	
África do Sul	2,9	2,0	3,4	4,4	4,9	4,9
Tunísia	1,0	0,9	1,6	2,4	2,8	2,6
Zimbábue	0,1	0,3	0,3	0,5		
Oriente Médio						
Bahrain	0,3	0,9	0,4	0,7	0,7	0,8
Irã	0,7	0,3	0,3	0,5		
Israel	2,7	3,1	4,5	7,7	10,8	14,3
Jordânia	1,0	1,2	1,4	1,7	1,7	1,6
Kuwait	1,1	0,9	1,1	1,1	1,3	1,8
Omã	0,0	0,0		0,0	0,0	
Arábia Saudita	5,1	3,6	3,0	3,5	5,4	4,8
Ásia	50,1	60,8	131,5	262,2	271,5	302,8
Austrália	3,7	4,0	9,8	15,7	16,9	17,8
Bangladesh	0,2	0,2	0,3	0,5	0,3	
China		2,9	5,7	18,4	26,2	30,1
Hong Kong	5,8	7,7	18,1	34,3	37,1	42,1
Índia	2,9	3,3	4,6	6,8	13,9	17,6
Indonésia		0,8	2,5	5,3	4,4	
Japão	18,8	21,6	41,4	64,0	60,3	68,3
Coreia do Sul	2,4	3,6	9,2	22,1	25,8	29,2
China, Macau	0,6	0,5	1,5	3,2	2,7	2,6
Malásia	1,0	1,8	3,8	11,4	11,8	13,6
Nova Zelândia	1,0	1,4	2,4	4,4	4,3	4,2
Paquistão	0,6	0,7	1,2	1,4	1,4	
Filipinas	1,2	1,9	2,9	9,3	4,8	4,1
Cingapura	4,8	4,6	12,7	29,7	23,6	26,6
Taiwan	1,9	2,5	6,9	14,9	17,1	20,2
Tailândia	1,4	1,9	6,3	14,7	14,5	12,8
Vietnã	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	0,2	2,1	2,7	

Fonte: OMC (2002).

**Tabela 7A.** Matriz de comércio mundial de bens – 2000 (US\$ bilhões).

% acumulada		36,1	58,8	75,2	80,7	86,3	89,9	92,4	95,7	97,6	98,9	100,0		
% s/ total		36,1	22,7	16,4	5,5	5,6	3,7	2,4	3,3	1,9	1,2	1,1	100,0	
Destino	Origem	UE - 15	América do Norte	Ásia Outros	Japão	América Latina	ex-URSS + Resto Europa	Oriente Médio	Outros Europa Ocidental	África	Austrália e Nova Zelândia	Não especificado	Mundo	
36,4	36,4	<b>1.392</b>	239	125	41	52	122	54	133	56	16	21	<b>2.251</b>	
53,5	17,1	178	<b>421</b>	143	71	174	6	20	17	12	15	0	<b>1.058</b>	
71,2	17,7	172	262	<b>381</b>	145	27	12	29	12	16	23	12	<b>1.093</b>	
78,9	7,7	78	152	198		13	3	10	5	4	10	7	<b>479</b>	
84,7	5,8	42	220	13	8	<b>62</b>	3	3	3	3	1	2	<b>359</b>	
89,1	4,4	129	12	15	5	6	<b>72</b>	7	18	3	0	5	<b>271</b>	
93,3	4,2	44	41	77	46	3	2	<b>17</b>	4	10	2	16	<b>263</b>	
96,4	3,1	120	24	10	5	3	8	6	<b>8</b>	3	1	2	<b>190</b>	
98,7	2,3	68	26	20	4	4	1	2	4	<b>11</b>	1	3	<b>145</b>	
100,0	1,2	9	9	29	14	1	0	3	0	2	7	1	<b>77</b>	
100,0		<b>2.233</b>	<b>1.406</b>	<b>1.012</b>	<b>339</b>	<b>346</b>	<b>229</b>	<b>150</b>	<b>205</b>	<b>120</b>	<b>76</b>	<b>70</b>	<b>6.186</b>	

Fonte: OMC (2002), adaptada pelo autor.

**Tabela 8A.** Matriz de comércio mundial de bens – 2000 (em % do comércio mundial total).

Destino/Origem	UE - 15	América do Norte	Ásia Outros	Japão	América Latina	ex-URSS + Resto Europa	Oriente Médio	Outros Europa Ocidental	África	Austrália e Nova Zelândia	Não especificado	Mundo
União Européia (15)	<b>22,5</b>	3,9	2,0	0,7	0,8	2,0	0,9	2,2	0,9	0,3	0,3	<b>36,4</b>
América do Norte	2,9	<b>6,8</b>	2,3	1,1	2,8	0,1	0,3	0,3	0,2	0,2	0,0	<b>17,1</b>
Ásia/Outros	2,8	4,2	<b>6,2</b>	2,3	0,4	0,2	0,5	0,2	0,3	0,4	0,2	<b>17,7</b>
Japão	1,3	2,5	3,2		0,2	0,0	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	<b>7,7</b>
América Latina	0,7	3,6	0,2	0,1	<b>1,0</b>	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	<b>5,8</b>
Ex-URSS + Resto Europa	2,1	0,2	0,2	0,1	0,1	<b>1,2</b>	0,1	0,3	0,0	0,0	0,1	<b>4,4</b>
Oriente Médio	0,7	0,7	1,3	0,7	0,1	0,0	<b>0,3</b>	0,1	0,2	0,0	0,3	<b>4,2</b>
Outros Europa Ocidental	1,9	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	<b>0,1</b>	0,1	0,0	0,0	<b>3,1</b>
África	1,1	0,4	0,3	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	<b>0,2</b>	0,0	0,0	<b>2,3</b>
Austrália e Nova Zelândia	0,2	0,2	0,5	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	<b>0,1</b>	0,0	<b>1,2</b>
<b>Mundo</b>	<b>36,1</b>	<b>22,7</b>	<b>16,4</b>	<b>5,5</b>	<b>5,6</b>	<b>3,7</b>	<b>2,4</b>	<b>3,3</b>	<b>1,9</b>	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>	<b>100,0</b>

Fonte: OMC (2002), adaptada pelo autor.

**Embrapa**

Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária  
Secretaria de Administração Estratégica

GU  
q y i k p  
A s k d  
V z b f  
G T f  
G U W  
M

  
T  
TextO  
para  
DiscussãO

Ministério da Agricultura,  
Pecuária e Abastecimento