



Os efeitos da valorização do real na indústria brasileira

Os efeitos da valorização do real na indústria brasileira

A taxa de câmbio média em 2003 foi R\$ 3,08/US\$. Três anos se passaram e o dólar é negociado a algo próximo de R\$ 2,10. Essa valorização – forte e persistente – do real está restringindo o crescimento das exportações, em especial, de produtos manufaturados. O volume exportado pelo Brasil vem perdendo ritmo há mais de um ano, apesar de mantido o vigor da demanda internacional.

O Brasil pode estar perdendo a oportunidade de melhorar sua inserção no comércio internacional e também de crescer mais intensamente. Cabe registrar que, na primeira metade desta década, as exportações foram os maiores contribuintes para o crescimento do PIB.

Esta nota procura oferecer a perspectiva da indústria em relação a três perguntas:

1. Qual o impacto da valorização do real sobre a rentabilidade das exportações?
2. Por que certas empresas estão encontrando mais dificuldades em exportar?
3. Que perspectivas para exportação se abrem para o ano de 2006?

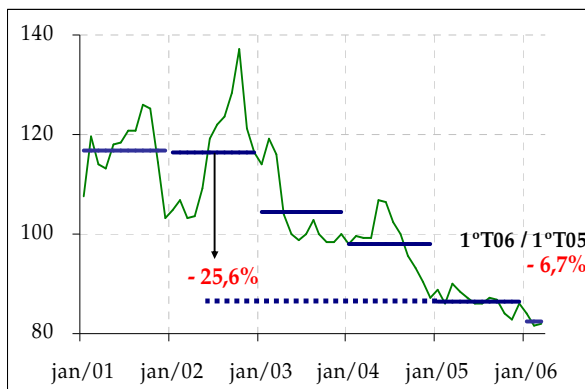
Essas são as perguntas que se pretende abordar neste trabalho, num esforço de oferecer a perspectiva da indústria no debate sobre os efeitos da taxa de câmbio na indústria brasileira.

1. Valorização do real reduz lucro de exportador e compromete crescimento das exportações

O real valorizou-se 37% em relação ao dólar nos últimos três anos. No mesmo período, a rentabilidade das exportações caiu 29%. O volume de exportações, sobretudo de produtos manufaturados, perdeu ritmo. A taxa de crescimento do quantum exportado reduziu-se de 30% ao ano, em 2004, para 7% no primeiro trimestre de 2006, comparativamente ao mesmo período de 2005. As receitas de exportação também perderam dinamismo, não obstante a intensificação do crescimento da demanda mundial contribuir para aumentos maiores que 10% ao ano para os preços médios dos produtos exportados pelo Brasil. A expansão das exportações brasileiras está, portanto, mais atrelada à evolução dos preços internacionais do que, propriamente, do volume exportado.

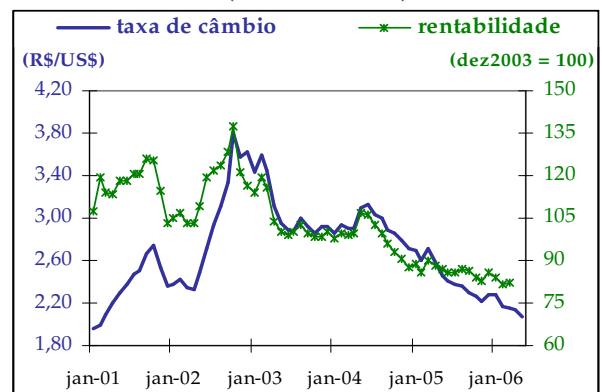
A rentabilidade das exportações brasileiras está em queda pelo quarto ano consecutivo. No primeiro trimestre de 2006, o índice de rentabilidade das exportações – calculado pela Funcex – declinou 6,7%, comparativamente ao mesmo período de 2005. No triênio 2003/2005, a perda acumulada de rentabilidade atingiu 25,6% (Gráfico 1). Ressalte-se que as firmas exportadoras – com receita em moeda estrangeira – tornaram-se menos rentáveis com a valorização do real. Enquanto o real valorizou-se 37,1% frente ao dólar, entre o primeiro trimestre de 2003 e o primeiro trimestre de 2006, a rentabilidade das exportações recuou 29,2% no mesmo período (Gráfico 2). A perda de rentabilidade poderia ter sido ainda maior, não fosse o aumento em 32,7% nos preços médios dos bens exportados nesses três anos.

Gráfico 1: Índice de rentabilidade das exportações
(dez 2003 = 100)



Fonte: Funcex Elaboração: CNI

Gráfico 2: Taxa de câmbio nominal (R\$/US\$) e índice de rentabilidade das exportações
(dez 2003 = 100)

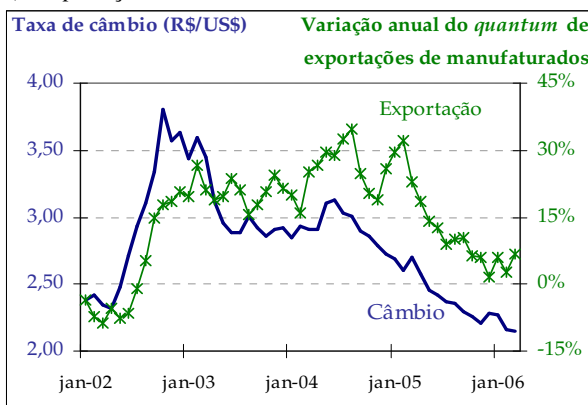


Fonte: Banco Central e Funcex Elaboração: CNI

Com a persistente – e expressiva – queda da rentabilidade das exportações, o volume físico (ou *quantum*) das exportações começa a apresentar sinais de arrefecimento. No primeiro trimestre de 2006, o volume de exportações de produtos manufaturados ampliou-se em 6,7%, comparativamente ao mesmo período do ano anterior. No primeiro trimestre de 2005, as exportações cresciam à taxa de 22,9%, na mesma base de comparação. Essa perda de dinamismo nas vendas externas de produtos manufaturados guarda estreita relação com o processo de valorização do real (Gráfico 3). Nos últimos dois anos, por exemplo, enquanto a taxa de câmbio moveu-se de R\$ 3,00/US\$ para algo próximo de R\$ 2,10/US\$, o ritmo anual de crescimento do *quantum* exportado de bens manufaturados reduziu-se de 30% para 7%, aproximadamente.

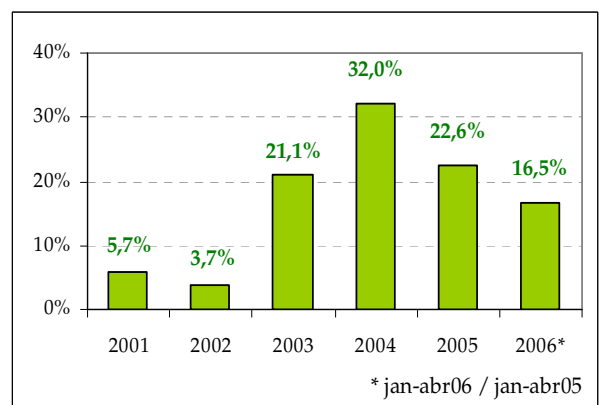
As receitas de exportação também perderam ritmo em 2006. Nos quatro primeiros meses deste ano, o Brasil exportou US\$ 39,2 bilhões, o que perfaz um aumento de 16,5%, relativamente ao mesmo período do ano passado. No triênio 2003/2005, por sua vez, o valor das exportações cresceu, em média 25% ao ano, com destaque para o aumento de 32,0% em 2004 (Gráfico 4). Para as exportações de produtos manufaturados, a redução no ritmo de crescimento foi também acentuada: as exportações de bens manufaturados cresceram 14,7% nos quatro primeiros meses de 2006 (comparativamente ao mesmo período de 2005), ante uma média anual de expansão de 23,0% em 2005.

Gráfico 3: Taxa de câmbio (R\$/US\$) e variação anual do quantum de exportações de bens manufaturados (comparação entre t e t-12, com média móvel trimestral)



Fonte: Banco Central e Funcex Elaboração: CNI

Gráfico 4: Taxa de crescimento das exportações (variação anual %)



Fonte: Funcex Elaboração: CNI

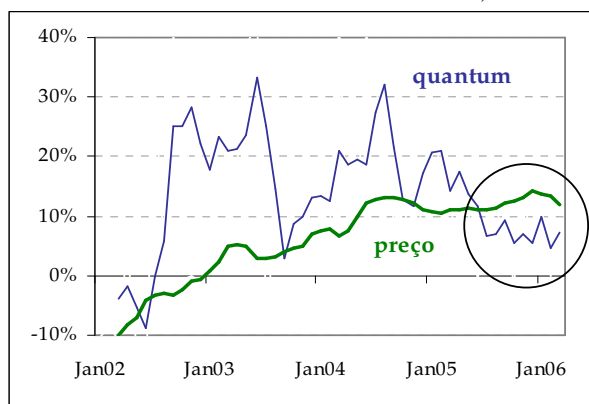
Esse menor ritmo de crescimento das exportações brasileiras contrasta com a intensificação da demanda internacional. O PIB mundial cresceu, na média dos cinco primeiros anos desta década, a uma taxa de 3,8% ao ano. Em 2006, o FMI estima crescimento ainda maior: deve atingir 5%.

Cabe também destacar que algumas mercadorias com peso relevante na pauta de exportações brasileiras – como minério de ferro, produtos metalúrgicos, derivados do petróleo, álcool, açúcar e café – tiveram seus preços elevados em mais de 25% em 2005, comparativamente a 2004. Esse efeito-preço – que sustentou, em boa medida, o ritmo de crescimento das receitas de exportação em 2005 – também deve sustentar o crescimento das exportações em 2006.

Note-se que a partir do segundo semestre de 2005, a contribuição dos preços internacionais passou a ser maior do que a contribuição da quantidade exportada para a geração de receitas de exportação (Gráfico 5). O aumento dos preços das exportações mantém-se superior a 10% ao ano desde a segunda metade de 2004. Neste primeiro trimestre de 2006, os preços elevaram-se 12,1%, em comparação ao mesmo período de 2005. Em contrapartida, o volume exportado vem crescendo a taxas decrescentes: ampliou-se 19,2% em 2004, 13,3% em 2005 e apenas 7,3% no primeiro trimestre de 2006, em relação ao mesmo trimestre de 2005.

A expansão das exportações brasileiras está mais atrelada, portanto, à evolução dos preços internacionais do que ao quantum exportado – que perdeu intensidade com a valorização do real. Os ganhos de preço foram responsáveis por 57% do aumento do valor exportado em 2005, na comparação com 2004 (Tabela 1). Nos três primeiros meses de 2006, os preços foram responsáveis por parcela ainda maior: 63%, na comparação com o mesmo período de 2005. Nas exportações de bens manufaturados, a contribuição dos preços também superou à do quantum exportado na geração de receitas de exportação. Essa situação é oposta à verificada nos quatro primeiros anos desta década, quando o volume exportado era o maior – se não o único – contribuinte para o crescimento das receitas de exportação.

Gráfico 5: Índices de preço e quantum das exportações (variação ante o mesmo mês do ano anterior – média móvel trimestral)



Fonte: Funcex Elaboração: CNI

Tabela 1: Contribuição de preço e quantum na geração de receitas de exportações brasileiras

Ano	Total		Manufaturados	
	Preço	Quantum	Preço	Quantum
2003	23%	77%	-3%	103%
2004	36%	64%	18%	82%
2005	57%	43%	50%	50%
2006*	63%	37%	57%	43%

* primeiro trimestre

Fonte: Funcex Elaboração: CNI

2. Quais empresas estão com mais dificuldades de exportar?

A folha de pagamento de salários – expressa em dólares – aumentou, em média, 70% entre 2002 e 2005. Assim, as empresas exportadoras intensivas em trabalho tendem a apresentar perdas expressivas de competitividade por conta da valorização do real. A par disso, as empresas de pequeno porte mostram-se com mais dificuldades de exportar: em 2005, houve redução de 23,5% no número de empresas com exportação anual até US\$ 10 mil. As empresas que utilizam muitos insumos nacionais têm menos estímulo a exportar. Entre 2002/2005, os preços dos bens intermediários para a manufatura expandiram-se 76,3%, enquanto o real valorizou-se 13,3% no período.

Empresas intensivas em trabalho

O rendimento médio do pessoal ocupado nas regiões metropolitanas alcançou US\$ 427 em março de 2006, o que representa aumento de 33,4%, comparativamente ao mesmo mês de 2005. Entre março de 2005 e março de 2004, os salários metropolitanos já haviam crescido 14,7% (Gráfico 6). Na indústria, a folha de pagamento de salários em dólares aumentou 70,3% no triênio 2003/2005.

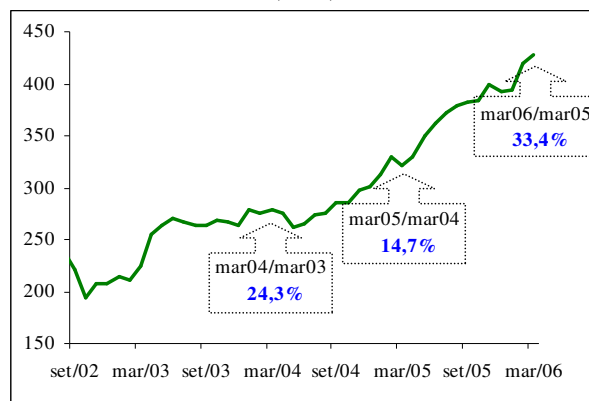
As empresas com maior participação dos salários no valor da transformação industrial são candidatas mais prováveis a perderem competitividade no mercado internacional. Segundo a Pesquisa Industrial Anual de 2003, os gastos com pessoal corresponderam a 30,8% do valor da agregado pela indústria. No setor de vestuário, porém, a participação dos salários no valor da transformação industrial (VTI) é o dobro da média industrial – atingiu 61,5% do VTI. Assim, o efeito da valorização do real sobre os gastos de pessoal – expresso em dólares – é mais expressivo nesse setor do que nos demais.

Outros setores que apresentam expressiva participação de gastos de pessoal, em relação ao VTI, são: Fabricação de máquinas e aparelhos elétricos; Extração de petróleo; Calçados; e Móveis – todos com participação superior a 45% (valor 50% maior do que a média da indústria).

Dos setores que utilizam menos intensamente o trabalho, destaca-se Coque, refino de petróleo e produção de álcool. A participação dos gastos de pessoal no VTI restringe-se a 10,8%. A extração de minerais metálicos, a metalurgia básica, a produção de celulose e papel, a fabricação de bens alimentícios e de bebidas, a produção de minerais não-metálicos e a fabricação de produtos químicos são também atividades menos intensivas em trabalho do que a média da indústria (Tabela 2). Nesses setores, o efeito

da valorização do real sobre o custo dos salários (em dólares) foi menos intenso do que nas demais atividades da indústria.

Gráfico 6: Rendimento médio do trabalho (US\$)



Fonte: PME/IBGE e Banco Central Elaboração: CNI

Tabela 2: Gastos totais com pessoal em relação ao valor da transformação industrial (%)

Setores da indústria	Salário / VTI
Vestuário e acessórios	61,5%
Máquinas e aparelhos elétricos	50,4%
Reciclagem	50,0%
Extração de petróleo	49,1%
Couros e calçados	49,0%
Móveis e indústrias diversas	46,9%
Equipamentos hospitalares e de precisão	45,4%
Fabricação de produtos de metal	44,9%
Fabricação de produtos têxteis	44,5%
Borracha e material plástico	43,9%
Extração de carvão mineral	43,7%
Montagem de veículos automotores	42,6%
Fabricação de máquinas e equipamentos	42,0%
Edição e impressão	41,0%
Madeira	35,7%
Extração de minerais não-metálicos	35,5%
Outros equipamentos de transporte	34,6%
Equip. de informática e de escritório	34,0%
Material eletrônico e de comunicação	32,2%
Indústrias de transformação	30,8%
Fabricação de produtos químicos	30,5%
Minerais não-metálicos	30,2%
Produtos alimentícios e bebidas	25,7%
Celulose, papel e produtos de papel	24,1%
Metalurgia básica	23,2%
Fabricação de produtos do fumo	21,1%
Extração de minerais metálicos	15,3%
Coque, refino de petróleo e álcool	10,8%

Fonte: PIA/IBGE Elaboração: CNI

Empresas de pequeno porte

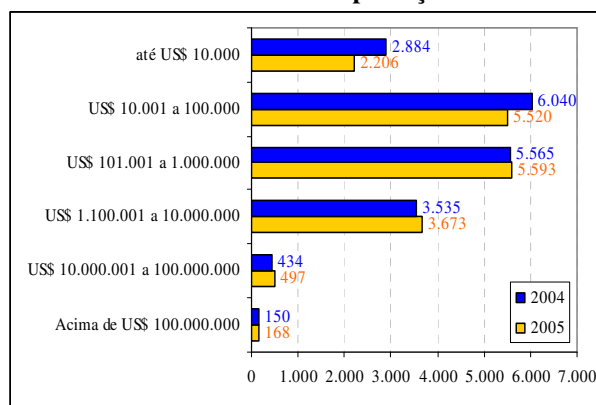
A redução do número de firmas exportadoras está concentrada entre as que faturaram até US\$ 100 mil anuais. O número de firmas que exportou até US\$ 10 mil reduziu-se de 2.884, em 2004, para 2.206, em 2005 (uma queda de 23,5%). Entre as que estão no estrato de faturamento de exportação entre US\$ 10.001 e US\$ 100.000, a queda foi um pouco menor, de 8,6%. Em contrapartida, o número de empresas que exportam mais US\$ 100 milhões elevou-se a 168 em 2005, ante 150 em 2005 (Gráfico 7).

Os números de 2006 confirmam a tendência de concentração das exportações em menor número de firmas: 10.078 firmas exportaram no primeiro bimestre deste ano, contra 10.674, no mesmo período do ano passado. A queda foi mais intensa entre as firmas com faturamento até US\$ 10 mil, que recuou de 1.779 para 1.501. O número de

firmas que exportou mais de US\$ 60 milhões, todavia, elevou-se a 52 neste primeiro bimestre de 2006, ante 39 no primeiro bimestre de 2005.

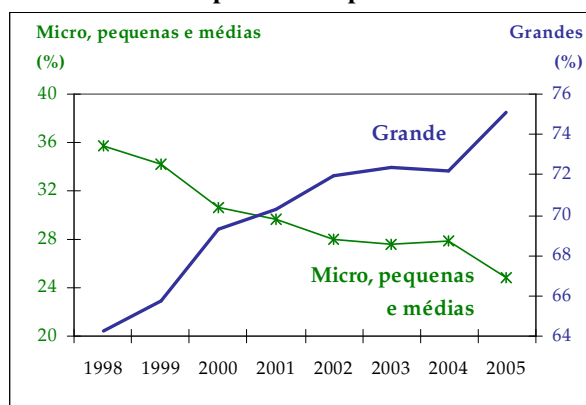
Ou seja, as micro, pequenas e médias empresas estão perdendo, cada vez mais, espaço nas exportações. Em 2005, contribuíram com 25% do valor total das exportações, contra 28% nos três anos anteriores (Gráfico 8). A participação dessas empresas de menor porte foi superior a 30% na década passada.

Gráfico 7: Número de firmas exportadoras, por faixa de receita de exportação



Fonte: MDIC Elaboração: CNI

Gráfico 8: Participação no valor das exportações, por porte de empresa



Fonte: MDIC Elaboração: CNI

Empresas que usam poucos insumos importados

A importação de insumos é uma forma de compensar parte da perda de rentabilidade das exportações. Entre 2002 e 2005, por exemplo, o real valorizou-se 13,3%, frente a uma cesta de moedas estrangeiras – ponderadas pela participação dos países no comércio com o Brasil. Assim, uma empresa que trouxe insumos do exterior, aproveitou-se da valorização do real para reduzir seus custos de produção. No mesmo período, as empresas que utilizaram-se de insumos nacionais observaram que os preços de bens intermediários para a manufatura expandiram-se 76,3%.

O fato é que, no Brasil, os preços respondem de maneira defasada – e em magnitudes diferentes – às valorizações e desvalorizações do câmbio (Tabela 3). Em 2002, por exemplo, o real se desvalorizou em 35,1% em termos reais e, no mesmo período, houve alta semelhante nos custos dos insumos produtivos. Já nos dois anos seguintes, apesar da valorização do câmbio (15,3% em 2003 e 4,8% em 2004), os custos de produção seguiram em alta. Em outros termos, os custos dos insumos nacionais se mantiveram crescentes, enquanto o lucro (em reais) obtido com as vendas ao exterior declinava.

Somente em 2005, no terceiro ano de valorização cambial, pôde-se identificar pressões significativas de queda dos demais preços no atacado – tendência que pode persistir em 2006. Ainda assim, os materiais e componentes para manufatura, por exemplo, tiveram redução de preços de 3,7% em 2005 – com o câmbio tornando o custo de similares importados 20% mais baratos, em termos médios reais.

Tabela 3: Índice de preços no atacado segundo estágio de processamento

Estágio de processamento	Variação anual				Var. acumulada 2002-2005
	2002	2003	2004	2005	
IPA	35,4%	6,3%	14,7%	-1,0%	63,4%
Bens Intermediários	37,0%	6,7%	25,8%	0,2%	84,3%
Materiais e componentes para a manufatura	31,6%	7,1%	30,3%	-3,7%	76,3%
Matérias-primas brutas	42,7%	6,0%	1,3%	-8,2%	40,6%
<i>Memo:</i>					
Variação da taxa de câmbio real efetiva (deflator: IPA)	35,1%	-15,3%	-4,8%	-20,4%	-13,3%

Fonte: FGV

Mesmo entre as empresas exportadoras que importam muitos insumos, há risco de fortes perdas de rentabilidade. Se entre a compra de insumos importados e o recebimento pela venda do produto exportado ocorrer uma valorização significativa do real (em 2005, por exemplo, o real valorizou-se, em média, 1,5% ao mês frente ao dólar), o custo desses insumos, expressos em reais, ficam caros, relativamente à receita obtida com a exportação.

Ou seja, empresas que usam insumos importados tendem a perder menos com a valorização do real do que as que usam mais intensamente insumos nacionais. Não obstante, manter estoque de insumos importados, num contexto de valorização do real, é também fonte de queda da rentabilidade.

3. Como vão as exportações da indústria em 2006?

A maior parte dos setores industriais apresenta perda de dinamismo nas exportações. Dos três maiores exportadores – Alimentos e bebidas, Metalurgia básica e Veículos automotores (juntos representam metade das exportações na indústria de transformação) – apenas Veículos automotores não perdeu o ritmo. Os demais sequer alcançam metade da taxa anual de crescimento observada nesta década. Há setores, inclusive, que já apresentam recuo nas receitas de exportação. São os casos de Outros equipamentos de transporte; Madeira (esses dois setores com participação relevante nas exportações brasileiras: exportam, cada um, mais de US\$ 3 bilhões ao ano); Móveis; e Vestuário.

No primeiro trimestre de 2006, as exportações da indústria de transformação totalizaram US\$ 22,7 bilhões, o que representa expansão de 13,4%, comparativamente ao igual período de 2005. O ritmo de crescimento é menor do que o observado para o ano de 2005 (20,2%) ou para a média da década (16,6%).

Ressalte-se que metade do valor das exportações industriais concentra-se em apenas três setores: Alimentos e bebidas; Metalurgia básica; e Veículos automotores. Assim, o resultado global das exportações depende, em grande medida, do desempenho desses setores da indústria. Desse grupo, dois setores – Alimentos e bebidas e Metalurgia básica – mostram sinais de arrefecimento neste início de 2006.

Tabela 4: Exportações por setores da indústria

Divisões da indústria (CNAE)	Exportação em US\$ milhões				Variações		
	2004	2005	2005 jan-mar	2006 jan-mar	2005 / 2004	2006 / 2005	2005 / 2000 (% ao ano)
Agricultura, pecuária, silvicultura, exploração florestal, pesca	10.013	10.392	1.621	2.009	3,8%	23,9%	15,9%
Indústrias extrativas	8.129	12.570	1.983	3.567	54,6%	79,9%	28,3%
Extração de petróleo e serviços correlatos	2.528	4.165	525	1.317	64,8%	150,8%	92,2%
Extração de minerais metálicos	5.237	8.010	1.363	2.146	53,0%	57,4%	20,0%
Extração de minerais não-metálicos	364	395	95	105	8,4%	10,2%	10,7%
Indústria de transformação	76.005	91.371	20.045	22.731	20,2%	13,4%	16,6%
Alimentos e bebidas	17.126	20.251	4.163	4.461	18,3%	7,2%	21,4%
Metalúrgica básica	10.500	12.938	3.284	3.542	23,2%	7,9%	16,7%
Veículos automotores, reboques e carrocerias	9.524	12.916	2.568	3.263	35,6%	27,1%	19,4%
Químicos	5.330	6.570	1.571	1.617	23,3%	2,9%	12,3%
Máquinas e equipamentos	5.697	6.199	1.432	1.494	8,8%	4,4%	15,9%
Outros equipamentos de transporte	5.033	4.453	965	942	-11,5%	-2,5%	3,2%
Coque, refino e comb nucleares e álcool	2.364	3.658	548	1.058	54,8%	93,2%	120,1%
Couros, artef de viagem e calçados	3.305	3.494	859	950	5,7%	10,5%	16,0%
Material eletrônico e aparelhos de comunicações	1.799	3.358	698	850	86,6%	21,8%	12,4%
Celulose, papel e prods. de papel	2.817	3.302	787	920	17,2%	16,8%	11,4%
Madeira	3.040	3.036	746	732	-0,1%	-1,8%	16,8%
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	1.406	1.930	419	598	37,2%	42,7%	16,1%
Minerais não metálicos	1.597	1.861	404	481	16,6%	19,1%	15,8%
Têxteis	1.582	1.708	361	421	7,9%	16,8%	14,5%
Borracha e plástico	1.372	1.627	360	447	18,5%	24,0%	12,7%
Móveis e indústria diversas	1.282	1.353	307	298	5,6%	-2,8%	11,6%
Prods de metal - excl máq e equipamentos	986	1.239	262	281	25,7%	7,3%	15,9%
Equipamentos médico-hospitalar, ótica, relógios	418	506	111	136	21,0%	22,1%	8,3%
Máquinas para escritório e equip. de informática	333	478	87	125	43,2%	44,9%	4,3%
Vestuário e acessórios	340	345	86	76	1,2%	-11,9%	5,2%
Edição, impressão e reprodução de gravações	108	104	20	29	-4,2%	46,4%	6,8%
Fumo	45	46	8	12	1,6%	46,9%	10,0%
Outros	2.328	3.976	802	1.080			
Total	96.475	118.308	24.451	29.387	22,6%	20,2%	16,5%

Fonte: Secex Elaboração: CNI

No primeiro trimestre de 2006, as exportações de Alimentos e bebidas ampliaram-se 7,2%, comparativamente ao mesmo período de 2005. Trata-se de um ritmo que é um terço da média anual desta década. As exportações de produtos de Metalurgia básica expandiram-se 7,9% entre os primeiros trimestres de 2005 e de 2006, metade do ritmo anual de crescimento desta década (16,7%).

No caso de Veículos automotores, as exportações – que já haviam crescido 35,6% em 2005 e contribuído, em termos absolutos, com aumento de US\$ 3,4 bilhões no valor exportado – mantiveram o ritmo forte de crescimento e expandiram 27,1%, em relação ao mesmo período de 2005.

Em um outro grupo de setores exportadores – dos que exportam entre US\$ 3 bilhões e 10 bilhões anuais – existem comportamentos distintos de evolução das exportações. Os setores de Madeira e de Outros equipamentos de transporte (aviões, lanchas, motocicletas, bicicletas, etc.) apresentaram queda nas exportações em 2005 e repetem o resultado negativo no primeiro trimestre de 2006. Ressalte-se que, no caso de Madeira, o setor era dos mais dinâmicos nesta década de 2000, com crescimento das exportações acima da média dos demais setores da indústria.

Os setores de Químicos e de Máquinas e equipamentos apresentam clara perda de dinamismo nas exportações em 2006. No caso de Químicos, as exportações – que cresceram 12,3% na média anual da década e 23,3% em 2005 – expandiram-se apenas 2,9% neste primeiro trimestre de 2006, comparativamente a 2005. Com relação às Máquinas e equipamentos, o crescimento das exportações no primeiro trimestre de 2006 foi de 4,4%, ante o mesmo período de 2005 – metade do ritmo de expansão em 2005 e um quarto do ritmo médio de expansão da década.

Em três setores – Coque, refino de petróleo e álcool; Material eletrônico e aparelhos de comunicação; e Celulose e papel – as exportações mantiveram-se dinâmicas, não obstante a valorização do real. As exportações cresceram acima da média da indústria neste primeiro trimestre de 2006, comparativamente ao mesmo trimestre de 2005, para os três setores. Ressalte-se, em primeiro lugar, a expansão de 86,6% das exportações Material eletrônico e aparelhos de comunicação em 2005, sustentada pelo aumento de mais de 300% nas exportações de aparelhos celulares; em segundo lugar, a expansão média de 120,1% ao ano das exportações de Coque, refino de petróleo e álcool nos cinco primeiros anos desta década.

Por fim, no grupo composto dos setores que têm menor participação na pauta de exportações do Brasil – exportam menos de US\$ 2 bilhões por ano – , existem dois setores que apresentam queda nas exportações no primeiro trimestre de 2006 (em relação ao mesmo período de 2005): Móveis; e Vestuário e acessórios. Destaca-se,

também, a perda de ritmo nas exportações da indústria de Produtos de metal, com expansão de apenas 7,3% em 2006, contra 25,7% em 2005.

4. Considerações finais

Paralelamente ao processo de valorização do real, o ritmo de crescimento do *quantum* exportado pelo Brasil segue em queda há mais de um ano. O menor dinamismo das exportações é reflexo da queda na rentabilidade, que acumulam perda de 25,6% entre 2003 e 2005. As receitas de exportação também perderam ritmo, mas o efeito é menos evidente porque os preços das exportações brasileiras crescem a uma taxa média superior a 10% ao ano desde o segundo semestre de 2004.

Na indústria de transformação, há setores que, por conta da sua estrutura de produção – predominância de pequenas firmas, uso intensivo de mão-de-obra e pouca utilização de insumos importados – sentem mais profundamente os efeitos da valorização cambial.

Parte expressiva dos setores industriais já mostra arrefecimento do valor exportado, inclusive os dois setores que têm mais peso na pauta de exportações: Alimentos e bebidas e Metalurgia básica. Há também setores que exportaram menos neste primeiro trimestre de 2006 do que no mesmo período de 2005, como, por exemplo, Outros equipamentos de transporte; Madeira; Móveis; e Vestuário.

Essas evidências de menor dinamismo do setor exportador brasileiro servem como alerta: a valorização da moeda brasileira afeta negativamente a rentabilidade das exportações e cria dificuldades às empresas industriais brasileiras. Com isso o Brasil também perde a oportunidade de melhor inserir-se no comércio internacional, aproveitando-se do momento favorável, quando a demanda externa ainda exhibe vigor. Perde-se, assim, a possibilidade de crescimento mais expressivo do PIB: na primeira metade desta década, a maior contribuição para o crescimento econômico veio das vendas ao exterior. Portanto, a valorização acentuada do real é um problema e seus efeitos são sentidos por toda a sociedade.