



Confederação Nacional da Indústria

ISSN 1678-9695

Texto para Discussão

nº 3

Exportações Brasileiras de Industrializados para a União Européia[#]

Renato Fonseca^{*}

Edson Velloso^{**}

Brasília
Novembro 2003

Estudo desenvolvido no âmbito do Projeto Atlas da Eurochambers, iniciativa conjunta da Confederação Nacional da Indústria, Consejo Superior de Cámaras de España e British Chamber of Commerce. Os autores agradecem os comentários de José Augusto C. Fernandes, Sandra Rios e Pedro da Motta Veiga. Os erros que porventura venham a ser encontrados são de inteira responsabilidade dos autores.

* Coordenador da Unidade de Pesquisa, Avaliação e Desenvolvimento da CNI e Professor do Mestrado em Economia Empresarial da UCAM.

** Analista de Estudos e Desenvolvimento da CNI.

© 2003 Confederação Nacional da Indústria

É autorizada a reprodução total ou parcial desta publicação, desde que citada a fonte.

Confederação Nacional da Indústria - CNI

SBN Quadra 01 Bloco C – 17º andar

70040-903 Brasília – DF

Tel.: (61) 317-9000

Fax: (61) 317-9500

Home Page: <http://www.cni.org.br>

E-mail: sac@cni.org.br

Fonseca, Renato

Exportações brasileiras de industrializados para a União Européia / Renato

Fonseca, Edson Velloso.- Brasília : CNI, 2003.

33 p. (Texto para discussão, ISSN 1678-9695 ; 3)

Inclui Anexos.

1. Exportação. 2. Produtos industrializados. 3. Brasil. 4. União Européia. I. Velloso, Edson. II. Confederação Nacional da Indústria (Brasil). III. Título. IV. Série.

CDD 382.6

A série Texto para Discussão tem como objetivo divulgar resultados parciais ou finais de estudos produzidos direta ou indiretamente pela CNI, estimular a discussão e buscar comentários. As visões expressas nos trabalhos são as do autor ou autores e não refletem necessariamente as visões da CNI.

SUMÁRIO

1	Introdução	7
2	Exportações Brasileiras nos anos 90	9
3	Exportações de Produtos Industrializados do Brasil para a União Européia	11
4	Produtos com Maior Potencial de Crescimento	14
5	Considerações Finais	22
	Anexo 1: Produtos Selecionados	25
	Anexo 2: Base de Informações	31

RESUMO

Este estudo faz uma primeira avaliação da possibilidade de crescimento das exportações brasileiras de industrializados para a União Européia decorrente da celebração de um acordo de preferências tarifárias. Além do menor custo de transporte, os principais competidores do Brasil – os países europeus não-membros – celebraram acordos de preferências que resultaram em tarifa de importação zero para vários de seus produtos. Este estudo ilustra a importância da redução das tarifas de importações da União Européia, não só para o crescimento das exportações brasileiras, como também para o crescimento da participação dos manufaturados nesse comércio.

1 Introdução

O objetivo deste trabalho é fazer uma primeira avaliação da possibilidade de ganho com relação às exportações brasileiras de produtos industrializados para a União Européia decorrente da celebração de um acordo de preferências tarifárias entre o Brasil e a União Européia. Note-se que, apesar da União Européia ser um dos principais mercados para os produtos básicos brasileiros, o estudo refere-se apenas aos produtos industrializados, deixando-se a análise sobre produtos básicos para outra oportunidade.

A União Européia é o principal mercado de exportação do Brasil. Apesar de ser um grande comprador de produtos básicos do Brasil, o bloco também se destaca como destino das exportações de industrializados. Nos últimos anos da década de 1990, as vendas do Brasil para a União Européia perderam força em razão da queda dos preços internacionais das *commodities* e da valorização real da moeda brasileira com relação às moedas européias. Por sua vez, as exportações brasileiras para os Estados Unidos acentuaram a tendência de crescimento alcançando, em valor, as vendas para a União Européia em 2002. No caso das exportações de manufaturados, Estados Unidos e União Européia responderam por parcelas semelhantes das vendas na primeira metade da década de 1990. No entanto, os diferentes desempenhos das exportações brasileiras nos dois mercados fizeram com que, em 2003, a participação norte-americana subisse para 34% e a da União Européia caísse para 18%. Note-se que neste mesmo ano, com a crise na Argentina, a participação do Mercosul caiu para 7%.

Excluindo-se as três potências industriais – Estados Unidos, União Européia e Japão –, os principais competidores do Brasil no comércio mundial de produtos industrializados são os demais países da América do Norte – Canadá e México –, os países asiáticos – China, Coréia do Sul, Cingapura, Malásia, Tailândia, Índia e Indonésia – e a Rússia, a Polônia e a República Tcheca, do Leste Europeu.

A União Européia é o segundo maior mercado importador de industrializados, com 15,5% da demanda mundial. O Brasil é o 16º maior exportador de industrializados para a União Européia. Nesse mercado, os produtos brasileiros competem, principalmente, com os países europeus não-mem-

bros da União Européia, sobretudo no que diz respeito aos produtos que o Brasil tem vantagem comparativa.

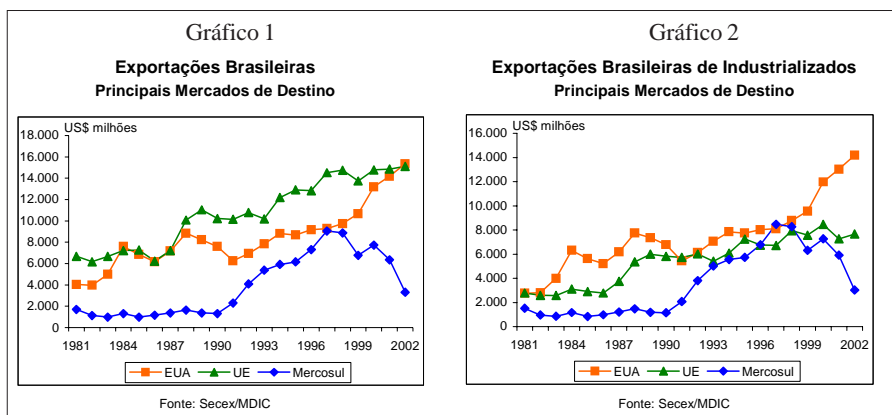
Além de responder por apenas 1,7% da demanda por importados da União Européia, as vendas brasileiras para esse mercado são significativamente viesadas a favor dos produtos semimanufaturados, em detrimento dos manufaturados, principalmente os intensivos em pesquisa e desenvolvimento – P&D. Aparentemente, a estrutura tarifária da União Européia é um dos fatores que explicam tal viés.

Nos últimos anos, a moeda brasileira voltou a se depreciar, mas a competição com outros países europeus pelo mercado da União Européia tem se tornado cada vez mais intensa, sem contar a presença cada vez maior de alguns países asiáticos como, por exemplo, a China. Os países europeus, bem como o México e a África do Sul, têm a vantagem de haver celebrado acordos de preferências tarifárias com a União Européia, resultando em tarifa zero para vários de seus produtos. Este estudo, com base num conjunto de 55 produtos com elevado potencial de crescimento das exportações, ilustra a importância da redução das tarifas de importações da União Européia, não só para o crescimento das exportações brasileiras, como também para o crescimento da participação dos produtos manufaturados nesse comércio.

O trabalho está dividido em cinco seções, incluindo esta. A próxima seção discute a evolução das exportações brasileiras na década de 1990 e a importância do mercado da União Européia para o Brasil. Na seção 3, apresenta-se uma análise da composição das exportações de produtos industrializados brasileiros para a União Européia. Em seguida, na seção 4, identificam-se os produtos com maior potencial de crescimento das vendas. Tais produtos são utilizados para ilustrar o ganho que o Brasil pode ter com um acordo preferencial com a União Européia. A última seção é reservada às considerações finais. A descrição da base de dados utilizada encontra-se no Anexo 2.

2 Exportações Brasileiras nos anos 90

No início dos anos 1990, as exportações brasileiras respondiam por 0,91% das exportações mundiais. Na primeira metade da década, as vendas externas brasileiras apresentaram um bom desempenho, proporcionando a recuperação de sua participação no comércio mundial. A partir de meados da década, com a valorização da moeda doméstica que se seguiu ao Plano Real, as exportações voltaram a apresentar fraco desempenho. Com isso, a participação brasileira nas exportações mundiais encerra a década em 0,86%. Nos últimos anos, as vendas externas brasileiras voltaram a crescer a taxas significativas, retomando, mais uma vez, o processo de recuperação da participação do Brasil no mercado internacional.



A União Européia foi o principal mercado de destino das exportações brasileiras, durante a década de 1990. Com uma média trianual de US\$ 12,2 bilhões de importações do Brasil no período, a União Européia respondeu, em média, por 29% das vendas brasileiras no exterior, contra 20% dos Estados Unidos e 13% do Mercosul. Diferentemente do mercado norte-americano e do Mercosul, cujas vendas concentram-se nos produtos industrializados, metade das exportações para a União Européia é composta de produtos básicos. Isso não significa, no entanto, que as vendas brasileiras de produtos industrializados para a União Européia sejam pequenas. Esse é o segundo maior mercado externo para os produtos industrializados, ainda que tenha perdido essa posição entre 1996 e 1998 para o Mercosul.

Na década de 1990, a União Européia foi responsável, em média, por 21% das exportações brasileiras de produtos industrializados contra 24% dos Estados Unidos e 17% do Mercosul.

Após crescer a uma taxa média de 5,1% ao ano entre 1990 e 1997, as exportações brasileiras para o bloco europeu praticamente estagnaram, registrando uma taxa média de crescimento de apenas 0,8% entre 1997 e 2002. Com isso, nesse último ano, as vendas para os Estados Unidos ultrapassaram o valor exportado para a União Européia, pela primeira vez desde 1984. O principal responsável pelo fraco desempenho foi a queda dos preços dos produtos básicos no mercado internacional, mas as vendas de industrializados também perderam força.

As exportações brasileiras de industrializados para a União Européia crescerem a uma taxa anual média de 8% entre 1993 e 1998. Já entre 1998 e 2002 as vendas decresceram a uma taxa anual média de 0,9%. Pior desempenho só foi apresentado pelas vendas para o Mercosul, fortemente afetadas pela crise na Argentina. Conseqüentemente, os Estados Unidos e demais países da América Latina aumentaram suas participações nas exportações brasileiras, em detrimento da participação da União Européia e do Mercosul.

No caso europeu, o principal determinante para a perda de dinamismo das vendas de industrializados foi a redução da competitividade dos produtos brasileiros em razão da apreciação real da moeda brasileira com relação às moedas européias.¹ Entre 1999 – ano da flexibilização do câmbio no Brasil – e 2001 a moeda brasileira apreciou-se 9,7% em termos reais. No mesmo período, o real depreciou-se 6,8% com relação ao dólar norte-americano e 3,4% com relação a uma cesta de moedas latino-americanas.²

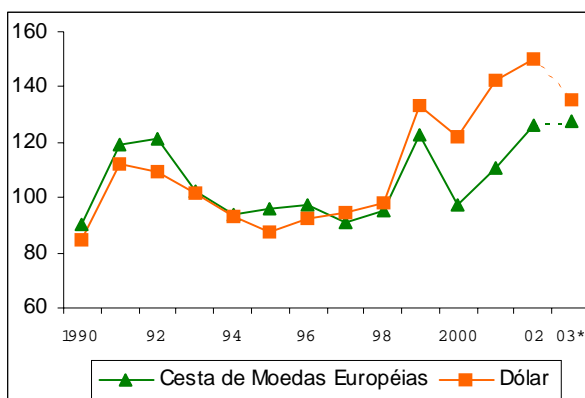
Em 2002, a valorização do euro com relação ao dólar possibilitou uma forte recuperação da competitividade dos produtos brasileiros. O real depreciou-se 14% com relação à cesta de moedas européias, de modo que a taxa média de 2002 situou-se apenas 3% abaixo da de 1999 (ver Gráfico 3). Esse processo se manteve em 2003, o que apresenta melhores perspectivas para as exportações brasileiras de industrializados para a União Européia. Note-se, contudo, que o crescimento das exportações brasileiras de

¹ Cesta de moedas dos seguintes países: Reino Unido, França, Alemanha, Itália e Holanda.

² Cesta de moedas dos seguintes países: Argentina, Chile e México.

industrializados para a União Européia não depende, no entanto, apenas da taxa de câmbio. A demanda européia, a redução do custo de transporte e as barreiras às exportações brasileiras também são fatores importantes.

Gráfico 3
Taxa de Câmbio Real
R\$/moeda estrangeira



* Taxas médias até agosto de 2003.

Elaboração CNI

3 Exportações de Produtos Industrializados do Brasil para a União Européia

No triênio 1999-2001 as exportações mundiais de produtos industrializados de nossa amostra totalizaram US\$ 2,8 trilhões, sendo que mais da metade desse valor foi exportado pela União Européia, Estados Unidos e Japão.³ O Brasil situou-se no 11º lugar entre os principais países exportadores de produtos industrializados, respondendo por 1,3% do valor total. Excluindo-se as três potências industriais, os principais competidores do Brasil nesse comércio são os demais países da América do Norte – Canadá e México –, os países asiáticos – China, Coreia do Sul, Cingapura, Malásia, Tailândia, Índia e Indonésia – e a Rússia, a Polônia e a República Tcheca, do Leste Europeu.

³ O termo exportações mundiais refere-se, de fato, às exportações dos 115 países da amostra, sendo que a UE está sendo considerada como um todo, sem o comércio intrabloco. Para mais detalhes veja o Anexo 2.

A União Européia é o segundo maior mercado importador de industrializados, com uma média de US\$ 441 bilhões em importações no triênio, o que equivale a 15,5% do total. Nesse mercado específico, a participação brasileira nas importações é um pouco maior que em relação ao total mundial (1,7%), mas a posição brasileira com relação aos demais fornecedores é inferior (16º lugar).

Tabela 1

Importações de Industrializados da União Européia por País de Origem
Valores Anuais Médios do Triênio 1999-2001

Principais Países

Ordem	País de Origem	Número de Produtos	Valor US\$ mil	Participação	
				Individual	Acumulada
	Total	4.092	440.703.030		
1	Estados Unidos	3.931	118.643.430	26,9%	26,9%
2	Japão	2.723	59.294.753	13,5%	40,4%
3	China	3.073	29.984.308	6,8%	47,2%
4	Polônia	2.867	18.622.545	4,2%	51,4%
5	República Tcheca	2.986	18.121.441	4,1%	55,5%
6	Hungria	2.288	17.218.031	3,9%	59,4%
7	Coréia do Sul	2.183	15.918.806	3,6%	63,0%
8	Turquia	2.405	12.205.238	2,8%	65,8%
9	Noruega	2.359	10.315.165	2,3%	68,1%
10	Cingapura	1.880	9.660.107	2,2%	70,3%
11	Rússia	1.843	8.893.672	2,0%	72,4%
12	Malásia	1.687	8.509.960	1,9%	74,3%
13	Canadá	2.190	8.416.606	1,9%	76,2%
14	Índia	2.595	8.218.625	1,9%	78,1%
15	Tailândia	1.786	7.953.982	1,8%	79,9%
16	Brasil	1.668	7.459.036	1,7%	81,6%
17	África do Sul	1.486	6.213.002	1,4%	83,0%
18	Israel	1.363	6.055.146	1,4%	84,3%
19	República Eslovaca	1.772	6.054.647	1,4%	85,7%
20	Romênia	1.875	5.902.895	1,3%	87,1%
21	Indonésia	1.844	5.762.374	1,3%	88,4%
22	Eslovênia	1.825	5.302.507	1,2%	89,6%
23	Marrocos	937	4.237.452	1,0%	90,5%
24	Tunísia	1.006	3.943.759	0,9%	91,4%
25	Hong Kong	756	3.726.026	0,8%	92,3%
26	México	1.579	3.508.664	0,8%	93,1%
27	Chile	379	3.380.595	0,8%	93,8%

Fonte: Elaborado pelos autores com base nas estatísticas do PC-TAS da UNCTAD.

Nota: Total de países = 99.

Entre os triênios 1997-1999 e 1999-2001, as exportações brasileiras de produtos industrializados para a União Européia cresceram 20%, pouco acima do crescimento das importações da União Européia como um todo. Não obstante, o desempenho brasileiro foi superado por 10 dos 20 principais concorrentes do Brasil no mercado comunitário. Os melhores desempenhos foram registrados pela China, Hungria, Indonésia e Romênia, todos com taxa de crescimento das exportações para a União Européia igual ou superior a 30%.

Tabela 2
**Composição do Comércio Mundial de Produtos Industrializados
 1999-2001**

Produtos Industrializados por Intensidade de Fatores de Produção	Exportações Mundiais	Exportações Brasileiras				Importações da UE
		Total	UE	EUA	Mercosul	
Semimanufaturados						
de origem agrícola intensivo em trabalho	5%	12%	20%	8%	8%	4%
de origem agrícola intensivo em capital	3%	10%	9%	4%	5%	2%
de origem mineral	8%	9%	12%	7%	7%	9%
Manufaturados						
intensivo em trabalho	16%	13%	14%	16%	15%	19%
intensivo em economias de escala	22%	26%	19%	22%	36%	18%
provedores especializados	23%	14%	13%	14%	17%	21%
intensivos em P&D exclusive aviões	20%	8%	4%	10%	12%	21%
intensivos em P&D - aviões	3%	8%	10%	18%	0%	4%

Fonte: Elaborado pelos autores com base nas estatísticas do PC-TAS da UNCTAD.

A classificação das exportações brasileiras de produtos industrializados de acordo com a intensidade de uso de fator de produção permite uma melhor visão do comércio e das vantagens comparativas de cada país.⁴ Conforme ilustrado na Tabela 2, a maior parte do comércio mundial de industrializados se dá entre produtos manufaturados intensivos em economias de escala, de provedores especializados e intensivos em P&D. No caso brasileiro, tais produtos também se apresentam como os mais importantes da pauta de exportação. Não obstante, em razão da estrutura de vantagens comparativas do país, as vendas de semimanufaturados agrícolas aparecem com destaque na pauta brasileira (22% enquanto esses produtos representam cerca de 8% das exportações mundiais). Note-se também que, no caso das manufaturas intensivas em P&D, cerca de metade das exportações brasileiras deve-se a apenas um bem – aviões – produzido por uma única companhia.

⁴ Essa classificação foi elaborada por PAVITT, K. Sectoral patterns of technical change: toward a taxonomy and theory. **Research Policy**, Vol. 13, 1984 e atualizada pela Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior – Funcex, Rio de Janeiro, Brasil.

O viés da pauta de exportações brasileiras a favor dos produtos semimanufaturados mostra-se ainda mais significativo no que diz respeito às vendas para a União Européia. Os produtos semimanufaturados de origem agrícola responderam por 29% das exportações de industrializados para a União Européia no triênio 1999-2001. Ao se adicionar os semimanufaturados de origem mineral, a proporção sobe para 41%, enquanto esse tipo de produto (semimanufaturados) responde por apenas 15% das exportações mundiais e 31% das exportações brasileiras totais.

Uma possível explicação para a forte predominância dos semimanufaturados na pauta de exportação brasileira para a União Européia seria um viés da estrutura das compras externas da União Européia. No entanto, conforme ilustrado pela Tabela 2, a composição relativa da pauta de importação da União Européia é bastante similar à composição do comércio mundial. Desse modo, a explicação para a maior distorção em favor dos semimanufaturados deve ser buscada em outro lugar. Parte da explicação reside, aparentemente, na estrutura tarifária da União Européia, porém outros fatores tais como as condições de oferta, as especificidades e qualidade das mercadorias e o custo de transporte também têm papel importante. Todos esses fatores merecem ser avaliados com detalhe, mas essa tarefa está além do escopo deste trabalho.

4 Produtos com Maior Potencial de Crescimento

A identificação dos produtos com maior potencial de crescimento das exportações é baseada em uma análise quantitativa do fluxo de comércio internacional. Cabe ressaltar, contudo, que o exercício aqui proposto é uma análise parcial, não considerando, assim, todos os fatores necessários para se estimar os efeitos da redução das barreiras comerciais sobre o fluxo de mercadorias. A análise quantitativa de comércio exterior deve levar em conta as deficiências inerentes às estatísticas existentes.

Primeiramente, as estatísticas não são completas, na medida em que algumas transações comerciais não são registradas. Em segundo lugar, alguns países reexportam os produtos importados, o que, quando não identificado, gera distorções na definição de mercados importantes. Em terceiro lugar, tem-se o problema de agregação. Mesmo o menor nível de agregação das estatísticas de comércio exterior compreenderá produtos, por vezes,

bastante diferentes, não permitindo identificar as diferentes qualidades e especificações dos produtos consumidos em cada mercado. Por fim, o trabalho também não considera a parcela do mercado atendida por produtores domésticos e as condições de oferta da indústria brasileira. Assim, tal estudo deve ser complementado por outros mais específicos sobre os produtos selecionados.

O maior potencial de crescimento das exportações brasileiras para a União Européia reside nos produtos em que o Brasil é competitivo com relação aos demais países do mundo. O grau de competitividade de um país em um produto determinado pode ser estimado com base em informações *ex-ante* e *ex-post*. Os indicadores *ex-post* são mais utilizados e baseiam-se na comparação do desempenho de um determinado país no mercado mundial, relativamente ao desempenho dos demais países. Dentre esses, o índice de vantagem comparativa revelada – IVCR, desenvolvido por Balassa (1965)⁵, é um dos mais usados.

Este índice busca mensurar os produtos em que o país apresenta vantagem comparativa com base nos fluxos de comércio passado, pressupondo que a eficiência produtiva relativa de um país pode ser identificada através de seu desempenho no comércio internacional. Obviamente, tal pressuposto requer que os fluxos de comércio não sejam afetados por fatores alheios à competitividade, tais como, subsídios, restrições quantitativas, tarifas de importação diferenciadas entre países, etc. Desse modo, o emprego desse indicador deve ser feito com cautela, sobretudo no caso de produtos primários, mais sujeitos a intervenções, por parte dos governos nacionais, que modificam os fluxos comerciais de maneira artificial. Note-se que tais problemas são comuns a qualquer indicador baseado no desempenho comercial do país, não sendo exclusivos do IVCR.

Tendo essas deficiências em mente, este estudo constrói IVCRs para os produtos exportados pelo Brasil no triênio 1999-2001. O IVCR do Brasil

$$IVCR_i^{BR} = \frac{X_i^{BR} / \sum_j X_j^{BR}}{X_i^{Mundo} / \sum_j X_j^{Mundo}}$$

⁵ BALASSA, B. Trade liberalization and revealed comparative advantage. **Manchester School**, May 1965.

para um produto i é definido como a razão entre a participação das vendas do produto i no total das exportações brasileiras e a participação das vendas mundiais do mesmo produto no total das exportações mundiais. Isto é:

No caso de o IVCR ser maior do que a unidade, diz-se que o Brasil tem vantagem comparativa revelada no produto em questão. Quanto mais alto o IVCR maior será a vantagem comparativa do país.

O Brasil exporta 2.937 produtos industrializados e revela ter vantagem comparativa em 732. Tais produtos, que representam 25% dos produtos industrializados exportados pelo país, respondem por 82% da receita brasileira com industrializados. Dentre esses produtos, o Brasil exporta para a União Européia 592, ou seja, 81% dos produtos que o Brasil mostra-se competitivo. Não obstante, a penetração dos bens brasileiros no mercado comunitário é, na maioria dos casos, muito baixa. As vendas para a União Européia respondem por 22% da receita brasileira com esses produtos e apenas 6,5% das importações da União Européia desse mesmo grupo de produtos.

A Tabela 3 apresenta as exportações totais brasileiras de industrializados que o Brasil tem vantagem comparativa revelada por intensidade de fator de produção. Têm-se, também, as vendas para os três principais mercados de destino. Para o conjunto desses produtos, a União Européia aparece como o segundo maior mercado, mas é o primeiro para o subconjunto

Tabela 3
Exportações Brasileiras de Industrializados
Valores Anuais Médios do Triênio 1999-2001
Produtos em que o Brasil tem Vantagem Comparativa Revelada

Produtos Industrializados por Intensidade de Fatores de Produção	Mundo		UE		EUA		Mercosul	
	Número de produtos	Valor US\$ mil	Número de produtos	Valor US\$ mil	Número de produtos	Valor US\$ mil	Número de produtos	Valor US\$ mil
Semimanufaturados								
de origem agrícola intensivo em trabalho	82	3.996.290	67	1.437.742	62	851.977	68	367.083
de origem agrícola intensivo em capital	27	3.658.265	20	637.683	18	466.960	26	216.811
de origem mineral	115	2.786.366	91	795.066	87	642.560	100	310.266
Manufaturados								
intensivo em trabalho	139	3.792.141	111	919.890	108	1.537.976	119	519.137
intensivo em economias de escala	185	7.253.241	148	1.281.335	156	1.873.364	173	1.560.416
provedores especializados	114	3.400.547	95	674.517	101	1.125.186	106	573.070
intensivos em P&D exc. aviões	66	1.987.618	56	204.359	52	873.124	60	445.443
intensivos em P&D - aviões	3	2.432.680	3	546.136	3	1.560.850	3	3.257
Não classificado	1	352.919	1	50.553	1	295.314	-	-
Total	732	29.660.067	592	6.547.281	588	9.227.311	655	3.995.483

Fonte: Elaborado pelos autores com base nas estatísticas do PC-TAS da UNCTAD.

de produtos semimanufaturados. No que diz respeito aos manufaturados, ao se excluir os aviões, as vendas para a União Européia geram a mesma receita que as vendas para o Mercosul, cuja demanda ainda encontra-se reprimida em razão da crise na Argentina. Em suma, o viés na composição da pauta de exportação de industrializados do Brasil para a União Européia permanece ao se considerar apenas os bens em que o Brasil é competitivo.

Os principais concorrentes do Brasil na União Européia no conjunto de produtos em que o Brasil é competitivo são, excluindo-se os Estados Unidos

Tabela 4

Importações de Industrializados da UE por País de Origem
Valores Anuais Médios do Triênio 1999-2001
Produtos em que o Brasil tem Vantagem Comparativa Relativa

Ordem	País de Origem	Número de Produtos	Valor US\$ mil	Participação	
				Individual	Acumulada
	Total	732	100.201.956		
1	Estados Unidos	711	15.931.474	15,9%	15,9%
2	Japão	493	13.224.870	13,2%	29,1%
3	Polônia	557	6.814.277	6,8%	35,9%
4	Brasil	592	6.547.281	6,5%	42,4%
5	República Tcheca	569	5.910.943	5,9%	48,3%
6	China	529	4.703.200	4,7%	53,0%
7	Coréia do Sul	394	4.611.616	4,6%	57,6%
8	Rússia	393	4.211.031	4,2%	61,8%
9	Noruega	449	4.126.035	4,1%	65,9%
10	Hungria	438	3.943.169	3,9%	69,9%
11	Turquia	456	3.248.304	3,2%	73,1%
12	Canadá	422	2.448.013	2,4%	75,6%
13	República Eslovaca	338	2.064.820	2,1%	77,6%
14	Eslovênia	349	1.979.294	2,0%	79,6%
15	Tailândia	306	1.947.797	1,9%	81,5%
16	República Eslovaca	326	1.829.990	1,8%	83,4%
17	Romênia	344	1.540.507	1,5%	84,9%
18	Índia	476	1.463.328	1,5%	86,4%
19	Indonésia	328	1.400.751	1,4%	87,8%
20	Malásia	284	1.261.124	1,3%	89,0%
21	México	326	1.041.130	1,0%	90,1%

Fonte: Elaborado pelos autores com base nas estatísticas do PC-TAS da UNCTAD.

Nota: Total de países = 96.

e o Japão, os demais países europeus, sobretudo a Polônia, a República Checa, a Rússia, a Noruega, a Hungria e a Turquia. Dentre os asiáticos destacam-se a China e a Coreia do Sul. No que diz respeito a esse grupo de produtos, o Brasil é o quarto maior exportador para a União Européia, perdendo para os Estados Unidos, Japão e Polônia.

Como forma de simplificar a análise, restringimos o conjunto de produtos em que o Brasil é competitivo àqueles que o Brasil exporta US\$ 100 milhões ou mais e a União Européia importa US\$ 100 milhões ou mais. Assim, nossa amostra se reduz para 55 produtos descritos no Anexo 1. Esse grupo de produtos responde por pouco mais da metade das vendas externas brasileiras de industrializados e por 12% das importações da União Européia, um mercado de US\$ 54,6 bilhões (ver Tabela 5).

As exportações brasileiras para a União Européia desses produtos foram, no triênio considerado, de US\$ 4,9 bilhões, respondendo por 9% das despesas totais da União Européia com tais produtos. Assim como no caso do comércio de todos os produtos industrializados, a pauta das exportações desses 55 bens para a União Européia é relativamente voltada para os produtos semimanufaturados, sobretudo para os de origem agrícola e intensivo em trabalho. Chama atenção, também, a baixa penetração dos manufaturados intensivos em P&D exclusive aviões nesse mercado.

Como forma de ilustrar a possibilidade de crescimento das exportações brasileiras para a União Européia, realizou-se um cálculo simples de potencial de desvio de comércio. É importante ressaltar que o objetivo desse exercício não é estimar com precisão o valor do potencial de ganho, mas apenas ter uma indicação da possibilidade de ocorrência de ganho. Os valores apresentados resultam de uma comparação pura e simples da oferta brasileira no mercado externo com a demanda da União Européia. Eles desconsideram a provável criação de comércio (aumento da oferta e/ou demanda) que proporciona o principal benefício da eliminação de barreiras comerciais entre dois países. Para uma estimativa com certa precisão faz-se necessário conhecer as elasticidades de oferta das exportações brasileiras e da demanda das importações da União Européia, bem como empregar níveis de desagregação maior para os produtos. As estimativas apresentadas devem ser encaradas, então, como indicadores de ganho, não se devendo dar muita importância aos valores absolutos.

Tabela 5

Produtos Selecionados Classificados por Intensidade de Fatores de Produção*
Comércio e Ganho Potencial com Desvio de Comércio
Valores Anuais Médios de 1999 a 2001 - US\$ mil

Produtos Industrializados por Intensidade de Fatores de Produção	Exportações Brasileiras			Participação da UE nas Exportações do Brasil		Participação do Brasil nas Importações da UE		Ganho Potencial de Desvio de Comércio	
	(A)	(B)	(C)	(C) / (A)	(C) / (B)	(D)	(D) / (C)		
Semimanufaturados									
de origem agrícola intensivo em trabalho	2.293.686	4.355.067	1.166.588	51%	27%	858.439	74%		
de origem agrícola intensivo em capital	2.702.513	2.748.137	600.322	22%	22%	1.441.859	240%		
de origem mineral	1.285.427	4.897.693	503.277	39%	10%	782.150	155%		
Manufaturados									
intensivo em trabalho	2.608.876	5.384.260	719.947	28%	13%	1.860.909	258%		
intensivo em economias de escala	4.274.096	21.041.354	875.154	20%	4%	2.781.210	318%		
provedores especializados	1.534.509	6.282.801	419.071	27%	7%	1.115.438	266%		
intensivos em P&D exc. aviões	1.185.553	7.062.357	53.771	5%	1%	1.131.782	2105%		
intensivos em P&D - aviões	2.416.655	2.009.233	544.967	23%	27%	1.464.266	269%		
Não classificado	352.919	773.784	50.553	14%	7%	302.366	598%		
Total Semimanufaturados	6.281.626	12.000.897	2.270.187	36%	19%	3.082.448	136%		
Total Manufaturados	12.019.689	41.780.005	2.612.910	22%	6%	8.353.605	320%		
Total Manufaturados exc. aviões	9.603.034	39.770.772	2.067.943	22%	5%	6.889.339	333%		
Total de Industrializados	18.654.234	54.554.686	4.933.650	26%	9%	11.738.419	238%		

* Produtos em que o Brasil tem vantagem comparativa revelada, exporta US\$ 100 milhões ou mais por ano e União Européia importa US\$ 100 milhões.

Veja a relação dos produtos no Anexo.

Fonte: Elaborado pelos autores com base nas estatísticas do PC-TAS da UNCTAD.

O cálculo aqui apresentado assume que os produtos são homogêneos ao nível de agregação de seis dígitos do Sistema Harmonizado. Outra hipótese básica é que os produtores brasileiros não teriam nenhum impedimento para desviar suas vendas de um terceiro mercado para o mercado da União Européia. Para cada um dos 55 produtos selecionados, o potencial de desvio de comércio (ganho) seria o menor valor entre os valores das diferenças entre (i) as importações totais da UE e o valor importado do Brasil e (ii) as exportações totais do Brasil e o valor exportado para a UE. O resultado para cada produto é apresentado no Anexo 1. A Tabela 5 apresenta o ganho total e por grupos de produtos classificados de acordo com a intensidade no uso dos fatores de produção.

Em razão do viés na composição das exportações, não surpreende o fato das maiores possibilidades de ganho encontrarem-se entre os produtos manufaturados. No caso dos semimanufaturados, o potencial de desvio de comércio seria de US\$ 3,1 bilhões contra US\$ 6,9 bilhões dos manufaturados exclusive aviões. Em termos relativos (percentual de aumento sobre o valor atualmente exportado), o maior ganho dá-se entre os manufaturados intensivos em P&D, excluindo-se os aviões. No conjunto de bens selecionados, esse é o segundo maior grupo de produtos importados, pela União Européia, do mundo e o menor considerando-se as vendas brasileiras para aquele país. O comércio atual de US\$ 54 milhões poderia alcançar, apenas com desvio de comércio, US\$ 1,2 bilhão (o total exportado pelo Brasil desse grupo), um crescimento de mais de 20 vezes.

No seu conjunto, as exportações brasileiras desses 55 produtos para a União Européia poderiam aumentar em US\$ 11,7 bilhões, um crescimento superior a 200% com relação aos US\$ 4,9 bilhões atualmente exportados. Apesar da cautela que se deve ter na interpretação desses resultados, não se pode negar que há um potencial considerável para o crescimento das vendas brasileiras para a União Européia. Adicionalmente, também é evidente o potencial que a indústria brasileira de produtos manufaturados tem no mercado comunitário, sobretudo os produtos intensivos em P&D e em economias de escala. Ao se tomar as medidas corretas, a União Européia poderá se tornar não só o mais importante mercado de exportação do Brasil, como também o mais importante mercado de exportação de produtos industrializados brasileiros.

As tendências recentes de desvalorização da moeda brasileira com relação às moedas européias e de crescimento da atividade nos países europeus irão, sem dúvida, estimular as vendas brasileiras para a União Européia. No entanto, a celebração de um acordo de preferências comerciais é um passo importante nessa direção. Dentre os 20 principais países concorrentes com o Brasil pelo mercado da União Européia, no grupo de 55 produtos analisados, metade tem um acordo de preferências com a União Européia (Polônia, República Tcheca, Hungria, Noruega, Eslováquia, África do Sul, México, Eslovênia, Romênia e Estônia). Ademais, a Turquia tem preferências no âmbito do Acordo do Mediterrâneo.

O Brasil, assim como a Rússia, a China, a Tailândia, a Malásia e a Indonésia, tem algumas preferências no âmbito do Sistema Geral de Preferências. No entanto, a diferença nas tarifas de importação a que estão sujeitas as mercadorias importadas da maioria de nossos concorrentes é significativa, sendo, com certeza, um dos fatores determinantes da baixa penetração dos produtos industrializados brasileiros como um todo no mercado comunitário.

Tabela 6

Tarifas de Importação Médias da União Européia (%)
Produtos Selecionados Classificados por Intensidade de Fatores de Produção*

Classificação	BR	MX	ZA	CZ	HU	NO	PL	RO	SI	SK	EE	TR
Semimanufaturados												
de origem agrícola intensivo em trabalho	10,2	9,0	7,6	5,9	8,2	8,0	5,4	6,8	6,5	3,0	6,8	0,0
de origem agrícola intensivo em capital	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
de origem mineral	4,2	0,0	3,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Manufaturados												
intensivo em trabalho	5,4	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
intensivo em economias de escala	3,0	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
provedores especializados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
intensivos em P&D exc. aviões	7,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
intensivos em P&D - aviões	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Notas:

* Produtos em que o Brasil tem vantagem comparativa revelada, exporta US\$ 100 milhões ou mais por ano e a União Européia importa US\$ 100 milhões ou mais por ano.

** Alimentos, suco de laranja e carne bovina também estão sujeitos a tarifas específicas que não foram consideradas no cálculo da média. Há, também, incidências de "componente agrícola", não considerado na média. MX, ZA, CZ, HU, PL, RO e SK possuem quotas tarifárias em alguns dos produtos com tarifa específica.

*** Açúcar está sujeito apenas a tarifa específica, não tendo sido considerado no cálculo da média.

Legenda:

BR - Brasil, MX - México, ZA - África do Sul, CZ - República Tcheca, HU - Hungria, NO - Noruega, PL - Polônia, RO - Romênia, SI - Eslovênia, SK - República Eslovaca, EE - Estônia, TR - Turquia.

Fonte:

Elaborado pelos autores com base nas informações disponibilizadas pelo Taric S.A.

A situação dos 55 produtos selecionados é ilustrativa. No caso dos produtos intensivos em P&D, enquanto os produtos originários de um dos 10 países que celebraram acordos de preferências com a União Européia ou da Turquia estão sujeitos a tarifa zero, a tarifa média incidente sobre as mercadorias brasileiras é de 7,6% (ver Tabela 6).

Situação similar ocorre entre os produtos manufaturados intensivos em trabalho, os intensivos em economias de escala e os semimanufaturados de origem mineral. Com exceção da África do Sul, todos os países com acordos de preferências mais a Turquia se defrontam com tarifas zero. Os produtos provenientes do Brasil se deparam com uma tarifa de, em média, 5,4%, 3% e 4,8%, respectivamente. Os produtos mais afetados são calçados, tecidos de cama e mesa, ônibus, caminhões e alumínio, com tarifas que variam de 6% a 15,4%.

No caso dos semimanufaturados agrícolas, além das tarifas de importação elevadas, os produtos brasileiros sofrem a incidência de tarifas específicas e tarifas adicionais, enquanto vários dos concorrentes brasileiros têm direito a quotas tarifárias. Acrescentando-se ao diferencial tarifário contrário ao Brasil a diferença nos custos de transporte do Brasil em comparação aos países europeus, tem-se um forte candidato para explicar o desempenho inferior do brasileiro nas vendas de industrializados para a União Européia.

5 Considerações Finais

Este estudo teve como foco as exportações brasileiras de produtos industrializados para a União Européia. Seu objetivo foi fazer uma primeira investigação sobre os fatores determinantes da estrutura da pauta de exportação e do potencial de ganho pelo lado brasileiro. Os resultados aqui apresentados fornecem indicações importantes com relação a ambos os objetivos. No entanto, para conhecermos com precisão o papel da estrutura tarifária na composição das exportações e os efeitos da eliminação das tarifas faz-se necessário um aprofundamento da análise aqui apresentada. Eles devem, assim, ser encarados com cautela, o que não quer dizer que não sejam importantes e significativos.

Ainda que o crescimento das exportações de industrializados brasileiros para a União Européia também dependa de fatores como a taxa de câmbio, o aumento da demanda na União Européia e as condições de oferta no Brasil, o diferencial tarifário com nossos principais concorrentes tem um papel relevante.

A competição com os países europeus pelo mercado da União Européia tende a ficar cada vez mais acirrada à medida que os países do Leste Europeu aumentem seu grau de desenvolvimento e melhorem a infra-estrutura interna. Além da proximidade geográfica, tais países têm também a vantagem da proximidade cultural, o que facilita o desenvolvimento de produtos ao gosto do consumidor dos países membros da União Européia.

A celebração de um acordo preferencial de comércio que reduza a zero as tarifas incidentes sobre as importações originárias do Brasil terá um efeito significativo no poder de competição dos produtores brasileiros. Não só os produtos brasileiros chegarão mais baratos no mercado da União Européia, como a desvantagem com relação aos principais concorrentes, criada artificialmente pelo diferencial tarifário, será eliminada.

Tal medida é sobretudo importante para a redução do viés em favor das exportações de produtos semimanufaturados. Primeiramente porque o diferencial tarifário é maior entre os produtos manufaturados, sobretudo os intensivos em P&D. Em segundo lugar, porque as vantagens comparativas do Brasil nesses produtos são bem menores do que nos produtos semimanufaturados agrícolas.

Anexo 1
Produtos Seleccionados

ANEXO I

Produtos Seleccionados Classificados por Intensidade de Fatores de Produção*

IVCR, Comércio e Ganhos Potenciais com Desvio de Comércio

Valores Anuais Médios de 1999 a 2001 - US\$ mil

Código do SH	Produtos Industrializados por Intensidade de Fatores de Produção	IVCR	Exportações Brasileiras		Importações da UE		Exportações Brasileiras para UE		Participação da UE nas Exportações do Brasil		Participação do Brasil nas Importações da UE		Ganho Potencial de Desvio de Comércio	
			(A)	(B)	(B)	(C)	(C)/(A)	(C)/(B)	Valor (US\$ mil)	Sobre Exportações (D)/(C)				
Seminíferos														
de origem agrícola intensivo em trabalho														
1609.11	Preparações alimentícias e conservas, de bovinos	34,05	273.926	211.905	140.647	51%	66%	71.258	51%	71.258	51%	71.258	51%	71.258
2009.11	Sucos de laranja, congelados, não fermentados	71,01	1.022.194	815.556	709.303	69%	87%	106.253	15%	106.253	15%	106.253	15%	106.253
2106.90	Outras preparações alimentícias	3,58	227.692	290.167	1.984	1%	1%	225.708	11376%	225.708	11376%	225.708	11376%	225.708
4407.10	Madeira de coníferas, serrada, cortada em folhas ou desenrolada	1,56	221.719	1.610.918	32.932	15%	2%	188.787	573%	188.787	573%	188.787	573%	188.787
4407.99	Outras madeiras, serradas, cortadas em folhas ou desenroladas	6,80	179.972	801.359	108.375	60%	14%	71.597	66%	71.597	66%	71.597	66%	71.597
4412.19	Outras madeiras compensadas	12,75	158.784	278.736	112.061	71%	40%	46.723	42%	46.723	42%	46.723	42%	46.723
4823.59	Outros papéis e cartões não revestidos	9,50	209.399	346.426	61.286	29%	18%	148.113	242%	148.113	242%	148.113	242%	148.113
	<i>Total</i>		2.293.686	4.355.067	1.166.588	51%	27%	858.439	74%	858.439	74%	858.439	74%	858.439
de origem agrícola intensivo em capital														
1701.11	Açúcar de cana, em bruto	34,82	1.108.286	447.954	11.614	1%	3%	436.340	3757%	436.340	3757%	436.340	3757%	436.340
4703.29	Pasta química de madeira de não confreira, a soda ou sulfato	27,65	1.299.872	1.369.405	557.794	41%	39%	762.078	142%	762.078	142%	762.078	142%	762.078
4802.52	Papéis e cartões, não revestidos	5,09	194.346	420.535	28.781	15%	7%	165.565	575%	165.565	575%	165.565	575%	165.565
4804.11	Papel e cartão "kraftliner", não revestidos	4,28	100.009	510.243	22.133	22%	4%	77.876	352%	77.876	352%	77.876	352%	77.876
	<i>Total</i>		2.702.513	2.748.137	600.322	22%	22%	1.441.859	240%	1.441.859	240%	1.441.859	240%	1.441.859
de origem mineral														
2804.69	Outros silícios	13,28	138.952	286.306	63.002	45%	22%	75.950	121%	75.950	121%	75.950	121%	75.950
2909.19	Outros éteres acíclicos e seus derivados	4,98	113.204	158.930	1.580	1%	1%	111.624	7065%	111.624	7065%	111.624	7065%	111.624
7601.10	Alumínio não ligado em forma bruta	6,85	828.813	2.141.502	353.278	43%	16%	475.535	135%	475.535	135%	475.535	135%	475.535
7601.20	Ligas de alumínio, em formas brutas	2,79	204.458	2.310.955	85.417	42%	4%	119.041	139%	119.041	139%	119.041	139%	119.041
	<i>Total</i>		1.285.427	4.897.693	503.277	39%	10%	782.150	155%	782.150	155%	782.150	155%	782.150

continua

Anexo 1
Produtos Selecionados Classificados por Intensidade de Fatores de Produção*
IVCR, Comércio e Ganhos Potenciais com Desvio de Comércio
Valores Anuais Médios de 1999 a 2001 - US\$ mil

Código do SH	Produtos Industrializados por Intensidade de Fatores de Produção	IVCR	Exportações Brasileiras			Exportações para UE			Participação da UE nas Exportações do Brasil			Ganho Potencial de Desvio de Comércio		
			(A)	(B)	(C)	(C)/(A)	(C)/(B)	(D)/(C)	(C)/(A)	(C)/(B)	(D)/(C)			
Manufaturados														
intensivo em trabalho														
4104.22	Couro bovino pré-curtido	20,21	252.968	495.587	193.030	76%	39%	59.938	31%					
4104.29	Outros couros bovinos e eqüinos curtidos ou recurtidos	14,33	120.284	187.018	81.931	68%	44%	38.353	47%					
4104.31	Outros couros bovinos e eqüinos, divididos e não divididos	8,23	298.719	270.699	87.430	29%	32%	183.269	210%					
5209.42	Tecidos de algodão, fios de diversas cores, "denim"	4,48	110.510	236.124	11.884	11%	5%	98.626	830%					
6302.60	Roupas de toucador ou de cozinha, de algodão	9,20	155.052	380.428	37.183	24%	10%	117.869	317%					
6403.91	Outros calçados de couro natural, cobrindo o tornozelo	13,07	217.161	443.550	35.396	16%	8%	181.765	514%					
6403.99	Outros calçados de couro natural	13,20	981.460	1.099.740	99.233	10%	9%	882.227	889%					
6908.90	Outros ladrilhos e artigos semelhantes de cerâmica	4,77	171.143	198.174	12.814	7%	6%	158.329	1236%					
9403.50	Móveis de madeira para quartos de dormir	5,70	142.031	348.734	70.304	49%	20%	71.727	102%					
9403.60	Outros móveis de madeira	1,86	159.548	1.724.206	907.42	57%	5%	68.806	76%					
	Total		2.608.876	5.384.260	719.947	28%	13%	1.860.909	258%					
intensivo em economias de escala														
3901.10	Poliétileno de densidade < 0,94, em forma primária	2,51	136.281	509.627	12.060	9%	2%	124.221	1030%					
3901.20	Poliétileno de densidade => 0,94, em forma primária	3,09	136.855	307.909	25.079	18%	8%	111.776	446%					
4011.10	Pneus novos de borracha para automóveis de passageiros	2,46	193.539	1.410.484	17.932	9%	1%	175.607	979%					
4011.20	Pneus novos de borracha para ônibus e caminhões	3,46	228.009	674.106	6.273	3%	1%	221.736	3535%					
6802.23	Granito, talhado ou serrado, de superfície plana ou lisa	8,52	104.429	169.437	4.110	4%	2%	100.319	2441%					
7201.10	Ferro fundido bruto não ligado	30,27	398.643	295.463	25.861	6%	9%	269.602	1043%					
7202.93	Ferromóbio	76,44	243.499	115.212	96.387	40%	84%	18.825	20%					
7207.11	Produtos semimanufaturados, de ferro ou aços, não ligados	7,14	151.009	398.318	3.852	3%	1%	147.157	3820%					
7207.12	Outros produtos semimanufaturados, de ferro ou aços, não ligados	26,48	743.443	390.214	134.375	18%	34%	255.839	190%					
7210.12	Produtos laminados planos, de ferro ou aços, não ligados	5,39	100.881	218.906	39.124	39%	18%	61.757	158%					
7224.90	Produtos semimanufaturados, de outras ligas de aços	34,11	212.500	179.464	91.083	43%	51%	88.381	97%					
8702.10	Veículos automóveis para transporte de pessoas	3,24	132.399	212.809	2.130	2%	1%	130.269	616%					
8703.22	Automóveis de passageiros de cc > 1.000 cm ³ e <= 1.500 cm ³	1,60	233.283	4.727.769	96.591	41%	2%	136.692	142%					

continua

Anexo I
Produtos Selecionados Classificados por Intensidade de Fatores de Produção*
IVCR, Comércio e Ganhos Potenciais com Desvio de Comércio
Valores Anuais Médios de 1999 a 2001 - US\$ mil

Código do SH	Produtos Industrializados por Intensidade de Fatores de Produção	IVCR	Exportações Brasileiras		Importações da UE		Exportações Brasileiras para UE		Participação da UE nas Importações do Brasil		Participação do Brasil nas Exportações da UE		Ganho Potencial de Desvio de Comércio	
			(A)	(B)	(B)	(C)	(C)/(A)	(C)/(B)	Valor (US\$ mil)	Sobre Exportações (D)/(C)				
8708.32	Automóveis de passageiros de cc > 1.500 cm ³ e <= 2.500 cm ³	2,78	276.073	4.327.715	128.307	46%	3%	147.766	115%					
8704.21	Veículos automóveis para transporte de mercadorias	2,72	271.735	1.752.180	121.214	45%	7%	150.521	124%					
8708.39	Outros freios, servo-freios e suas partes, para veículos automóveis	2,22	140.926	794.825	8.256	6%	2%	132.670	1607%					
8708.70	Rodas, suas partes e acessórios, para veículos automóveis	3,22	135.747	668.366	11.535	8%	2%	124.212	1077%					
8708.99	Outras partes e acessórios, para veículos automóveis	1,16	434.845	3.888.550	50.985	12%	1%	383.860	753%					
	Total		4.274.096	21.041.354	875.154	20%	4%	2.781.210	318%					
	provedores especializados													
8408.20	Motores de pistão, de ignição por compressão, diesel ou semidiesel	2,80	172.658	1.598.428	35.645	21%	2%	137.013	384%					
8409.91	Motores partes destinadas aos motores de pistão	3,15	374.029	1.454.645	119.926	32%	8%	254.703	212%					
8409.99	Outras partes para motores diesel ou semidiesel	4,08	331.641	1.116.984	122.211	37%	11%	209.430	171%					
8413.30	Bombas para combustíveis, lubrif. ou liq. de arref., para motores	4,44	118.389	478.915	56.932	48%	12%	61.457	108%					
8414.30	Compressores para equipamentos frigoríficos	7,38	399.547	1.320.305	42.067	11%	3%	357.480	850%					
8483.10	Árvores (veios) de transmissão	5,03	137.645	313.524	42.290	31%	13%	95.355	225%					
	Total		1.534.509	6.282.801	419.071	27%	7%	1.115.438	266%					
	intensivos em P&D exc. aviões													
8525.20	Aparelhos transmissores com aparelho receptor incorporado	1,96	789.256	4.243.584	12.042	2%	0%	777.214	6454%					
8527.21	Aparelhos receptores de radiodifusão	3,66	184.801	838.346	1.960	1%	0%	182.841	9329%					
8540.11	Tubos catódicos para receptores de televisão	1,41	107.997	481.183	4.362	4%	1%	103.635	2376%					
9009.90	Partes e acessórios para foto-copiadoras	1,70	103.499	1.499.244	35.407	34%	2%	68.092	192%					
	Total		1.185.553	7.062.357	53.771	5%	1%	1.131.782	2105%					
	intensivos em P&D - aviões													
8802.30	Aviões e outros veículos aéreos, de peso > 2.000 kg e <= 15.000 kg	18,09	2.416.655	2.009.233	544.967	23%	27%	1.464.266	269%					
	Total		2.416.655	2.009.233	544.967	23%	27%	1.464.266	269%					
	Não classificado													
710813	Ouro semimanufaturados, para usos não monetários	4,56	352.919	773.784	50.553	14%	7%	302.366	598%					
	Total Semimanufaturados		6.281.626	12.000.897	2.270.187	36%	19%	3.082.448	136%					
	Total Manufaturados		12.019.689	41.780.005	2.612.910	22%	6%	8.353.605	320%					
	Total Manufaturados exc. aviões		9.603.034	39.770.772	2.067.943	22%	5%	6.889.339	333%					
	Total		18.654.234	54.554.686	4.933.650	26%	9%	11.738.419	238%					

*Produtos em que o Brasil tem vantagem comparativa revelada, exporta US\$ 100 milhões ou mais por ano e a União Europeia importa US\$ 100 milhões.
Fonte: Elaborado pela CNI com base nas estatísticas do PC-TAS da UNCTAD.

Anexo 2
Base de Informações

O trabalho é fundamentado nas estatísticas de comércio exterior coletadas pela UNCTAD e disponibilizadas através do banco de dados *PC-TAS - Trade Analysis System on Personal Computer: Harmonized System, 1997-2001*. As estatísticas de comércio exterior são classificadas de acordo com o Sistema Harmonizado. A definição de produto foi baseada nessa classificação, com o maior nível de desagregação disponível (seis dígitos), o que resultou em um universo de 5.019 produtos.

Como forma de minimizar as variações atípicas no volume de comércio, optou-se por trabalhar com valores médios trianuais, usando-se como base para o trabalho o triênio 1999-2001. Os países que não informaram suas estatísticas de comércio em pelo menos dois anos do triênio em questão foram excluídos da amostra, reduzindo-a para 115 países. As exportações desses países totalizaram, na média do triênio 1999-2001, US\$ 5,3 trilhões, respondendo por 89% das exportações mundiais, de modo que a amostra é bastante representativa do comércio mundial.⁶

Dois ajustes adicionais fizeram-se necessário. Primeiramente, a União Européia foi considerada como um todo, excluindo-se o comércio intracomunitário. Desse modo, as exportações ou importações da União Européia referem-se apenas às transações entre os países membros e os não-membros.

O segundo ajuste foi a exclusão dos produtos básicos, dado que o objetivo principal do trabalho é o comércio de produtos industrializados. A seleção dos produtos industrializados foi baseada na taxinomia elaborada por Pavitt (1984)⁷ e atualizada pela Fundação de Estudos de Comércio Exterior – Funcex, excluindo-se os semimanufaturados energéticos. Com isso, o universo de produtos deste estudo cai para 4.098.

⁶ Para o cálculo da participação das exportações da amostra nas exportações mundiais foi utilizado a média trianual (1999-2001) das exportações mundiais segundo o International Financial Statistics do Fundo Monetário Internacional – FMI.

⁷ PAVITT, K. Sectoral patterns of technical change: toward a taxonomy and theory. *Research Policy*, Vol. 13, 1984.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA - CNI

Unidade de Pesquisa, Avaliação e Desenvolvimento

Normalização Bibliográfica

ECON/Núcleo de Informação

Supervisão Gráfica

UNICOM/Núcleo de Criação

SAC-Serviço de Atendimento ao Cliente

SBN - Quadra 01 - Bloco C - Edifício Roberto Simonsen
70040-903 - Brasília - DF

Tel.: (61) 317- 9989/9992/9993 Fax: (61) 317-9994

e-mail: sac@cni.org.br

home page: <http://www.cni.org.br>