

**STRONG ESAGS - ESCOLA SUPERIOR DE  
ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO**

**DANIEL GOMES JUNIOR**

**ABERTURA ECONÔMICA E SUAS CONSEQUÊNCIAS NA  
ECONOMIA BRASILEIRA E O COMÉRCIO EXTERIOR.**

**SANTO ANDRÉ**

**2018**

**STRONG ESAGS - ESCOLA SUPERIOR DE  
ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO**

DANIEL GOMES JUNIOR

**ABERTURA ECONÔMICA E SUAS CONSEQUÊNCIAS NA  
ECONOMIA BRASILEIRA E O COMÉRCIO EXTERIOR.**

Monografia II apresentado ao Curso Bacharel  
em Ciências Econômicas, à Escola Superior de  
Administração e Gestão – STROG ESAGS.

Orientador: Prof. Dr. Rafael Bicudo.

SANTO ANDRÉ  
2018

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente agradeço a Deus por essa grande realização, foram muitas as dificuldades desde o ingresso ao curso, mas Ele me deu força, paciência, entendimento e ajudou a não desistir diante dos problemas e hoje posso concluir esse curso com muita alegria e orgulho por mim mesmo e pela elaboração deste trabalho. A realização deste trabalho deve-se a muitas pessoas que ajudou direta e indiretamente, dando apoio, ajudando com o conteúdo do trabalho, ajudando a entender o tema que inicialmente era uma novidade e orientando de diversas formas. Agradeço aos professores que me acompanharam nessa jornada agregando conhecimento e experiência e aos colegas de classe que passaram por todos os momentos junto comigo. Um agradecimento especial ao Orientador Doutor Professor Raphael Bicudo, que sempre apresentou observações importantes em seus comentários, orientando no momento em que foi necessário, se dedicando durante todo o processo de concretização deste trabalho. Não poderia deixar de agradecer aqueles que estiveram comigo durante toda minha vida ou boa parte dela, meus familiares e cônjuge, esses que sempre acreditaram, apoiaram, transmitiram palavras de incentivo, se orgulharam por todos os semestres concluídos, foram solícitos e compreensivos durante toda essa jornada, a todos vocês, o meu Muito Obrigado.

## **Resumo**

A economia brasileira com a abertura econômica, a partir de março de 1990 passou por transformações em sua característica, que anterior à abertura era uma economia com forte predomínio do setor industrial, e foi com o tempo perdendo essa característica industrial e passando a ter maior predomínio do setor de serviços, pois a abertura econômica nos moldes em que foi feita não se preocupou com o setor industrial brasileiro e sim com a estabilidade macroeconômica, sendo fator determinante para tal como política auxiliar, gerando consequências também na balança comercial brasileira, fazendo com que houvesse uma reprimarização da pauta exportadora. E um aumento na importação de bens de média e alta intensidade tecnológica provocaram consequências no setor industrial brasileiro com agravamento maior no setor industrial paulista por este ter maior produção de bens de média e alta intensidade.

## **Abstract**

The Brazilian economy with the economic opening, from March 1990 underwent transformations in its characteristic, which before the opening was an economy with a strong predominance of the industrial sector, and was over time losing this industrial characteristic and becoming more predominant of the services sector, since the economic opening in the way in which it was made was not concerned with the Brazilian industrial sector, but with macroeconomic stability, being a determining factor for such an auxiliary policy, generating consequences also in the Brazilian trade balance, causing there was a reprimarization of the export agenda. And an increase in the import of goods of medium and high technological intensity caused consequences in the Brazilian industrial sector with greater aggravation in the industrial sector of São Paulo because this one has greater production of medium and high intensity goods.

# Sumário

Introdução.....	1
1. Abertura Comercial.....	2
1.1 Sínteses do contexto da política industrial e comercial que antecedeu a liberalização.....	2
1.2 A liberalização Comercial Brasileira.....	7
1.3 Plano Real e Efeitos na Balança Comercial.....	10
1.4 O impacto da abertura econômica nos investimentos.....	11
2. Balança Comercial.....	12
2.1 Exportações por fator agregados em US\$.....	15
2.1.1 Manufaturados.....	16
2.1.2 Básicos.....	16
2.1.3 Semimanufaturados.....	17
3. Importações por fator agregados em US\$.....	20
3.1 2011.....	21
3.2 2012.....	22
3.3 2013.....	22
4. As regiões do Mundo por Exportações e Importações em US\$.....	25
4.1 As Participações em % das regiões do Mundo por Exportações e Importações.....	26
5. Conclusão dos efeitos da abertura econômica na economia paulista e brasileira.....	28
Bibliografia.....	31

## Lista de Gráficos:

Gráfico: A - IPCA (%a.a.) 1980 - 2012 -----	6
Gráfico: 1- IED x IEC-----	12
Gráfico: 2 - Balança Comercial - US\$-----	13
Gráfico: 3 - Variação % das Exportações e Importações-----	14
Gráfico: 4 - Exportação Brasileira por Fator Agregado-----	19
Gráfico: 5 - Importação Brasileira por Fator Agregado -----	24
Gráfico: 6 - Exportações por destino - US\$-----	25
Gráfico: 7 - Importações por origem - US\$-----	25
Gráfico: 8 - Participação das Exportações por Destino - Média dos Periodos em %-----	26
Gráfico: 9 - Participação das Importações por Origem - Média dos periodos %-----	26
Gráfico: 10 - Exportação por Intensidade Tecnológica (%)-----	29
Gráfico: 11 - Importação por Intensidade Tecnológica (%)-----	29
Gráfico: 12 - Participação SP no PIB Brasileiro (%)-----	30

## **Lista de Tabelas:**

<i>Tabela a - Evolução da Liberalização Tarifária no Brasil: 1990-2006 .....</i>	<i>8</i>
<i>Tabela b - Exportações.....</i>	<i>15</i>
<i>Tabela c – Participação das categorias em % sobre Total das EXP.....</i>	<i>18</i>
<i>Tabela d - Importação.....</i>	<i>20</i>
<i>Tabela e - Participação das categorias em % sobre Total das IMP.....</i>	<i>23</i>

## Introdução

A abertura comercial iniciou-se com a mudança de modelo econômico, onde passamos de um modelo desenvolvimentista para um modelo visando estabilidade como ponto principal.

Desde o início da década de 80, quando se ouviu, com a moratória mexicana, o canto do cisne dos regimes de substituição de importações (SI), políticas de liberalização comercial vem se generalizando entre os países em desenvolvimento (PEDs). Por trás deste movimento esta a crença de que o livre comércio poderá elevar o bem-estar da população e gerar uma trajetória de crescimento econômico acelerado através, principalmente, de ganhos de eficiência alocativa.

O Brasil, como se sabe, não foi uma exceção, muito embora tenha iniciado sua abertura comercial bem mais tarde do que os demais. Apesar de mais recente, este processo já se estende por vários anos e, no entanto, são raros os estudos que procuraram avaliar seu impacto sobre a economia brasileira, particularmente sobre a estrutura industrial. Isto deve ser explicado não apenas pela urgência dos problemas de estabilização, mas principalmente pela falta de dados atualizados sobre a produção industrial, sem os quais qualquer análise mais pormenorizada se torna impossível.

Este trabalho visa discutir as consequências dessa substituição de modelo, e o impacto causado nos diversos setores da economia, após a abertura econômica e a mudança de modelo da matriz macroeconômica.

Observamos o impacto que a abertura econômica e sua mudança de matriz tiveram no comércio exterior brasileiro, causando uma reprimarização na pauta exportadora e grande aumento na importação de bens de alta e média intensidade tecnológica, prejudicando assim a indústria de transformação brasileira.



## **1. Abertura Comercial.**

### **1.1 Sínteses do contexto da política industrial e comercial que antecedeu a liberalização comercial.**

A política industrial e seus resultados são também influenciados pelo regime macroeconômico vigente. Assim, os diversos instrumentos de política macro, como a taxa de câmbio e a taxa de juros, que afetam o ambiente competitivo, acabam por influenciar o próprio desenho da política industrial e seus efeitos. A definição do escopo da política industrial deve considerar também a política comercial, na medida em que ela afeta a regulação da competição dos mercados nacionais e o ambiente de atividades das empresas, além de poder estimular ou inibir atividades específicas. Os diversos instrumentos de política de importações e de exportações, como a tarifa aduaneira, as múltiplas barreiras não tarifárias (BNTs), os instrumentos de defesa comercial e os programas de crédito para exportação, afetam as condições de concorrência no mercado doméstico ou influenciam a alocação de recursos entre as diferentes atividades. Nesse sentido, os instrumentos de política comercial devem ser utilizados de forma articulada com os demais instrumentos de política industrial. É isso que ressaltam Suzigan e Furtado (2006), numa concepção da política industrial como estratégia de desenvolvimento.

Trata-se de administrar os vários instrumentos – sistema de proteção, financiamento, promoção de exportações, incentivos fiscais, defesa da concorrência, lei de patentes e outros – de modo harmônico, sem ambiguidades em termos dos sinais transmitidos aos agentes, e de forma consistente com os objetivos da estratégia industrial. Isto pode ser determinante para o sucesso ou fracasso da estratégia. Por exemplo, movimentos contraditórios da taxa de câmbio e da tarifa aduaneira (ou outros instrumentos de proteção...) (...) ou com prioridades diferentes das estabelecidas pela PI [política industrial], e legislações que criem incertezas (...) distorcem os efeitos alocativos desejados e impedem que a PI funcione como uma estratégia de desenvolvimento (op. cit., 2006, p. 167).

Essa articulação entre os diversos instrumentos de política industrial e de política comercial se torna ainda mais relevante em um ambiente de crescente interação entre os sistemas nacionais de produção, onde as interdependências entre as economias e a importância das regulações internacionais se intensificaram.

A avaliação da importância e do escopo da política industrial, e, conseqüentemente, da adoção de cada um dos seus instrumentos (inclusive os de política comercial) não é objeto de consenso na literatura e está associada a diferentes visões do papel do Estado. De acordo com a visão neoclássica, o mercado perfeitamente competitivo (de bens e fatores de produção) é o ambiente mais eficiente para determinar a alocação de recursos e maximizar o bem-estar social, no sentido de Pareto. Assim, a intervenção governamental se justificaria somente para corrigir falhas de mercado, por exemplo, a presença de externalidades, informação assimétrica e condutas não competitivas de mercado. Nesses casos, como forma de minimizar possíveis distorções, os instrumentos de política industrial (e comercial) deveriam ter caráter preponderantemente horizontal.

No caso específico da política comercial, a adoção de instrumentos protecionistas, ao gerar distorções de preços, levaria a uma alocação de recursos diferente daquela determinada pelo padrão de vantagens comparativas estáticas, permitiria o funcionamento de firmas menos eficientes e reduziria o consumo, proporcionando um nível de bem-estar social abaixo do nível máximo no sentido de Pareto. Uma política comercial com algum grau de seletividade, no entanto, seria admitida, de forma temporária, na presença de falhas de mercado e no caso de tais falhas passíveis de correção estarem associadas ao mercado externo.

No caso de falhas no mercado doméstico, a proteção seria um instrumento *second best*, devendo-se priorizar políticas de correção direta das referidas falhas (Corden, 1971). É nesse sentido, por exemplo, que o argumento da indústria nascente aparece. Segundo esse argumento, os custos de uma determinada indústria em seu período de instalação seriam superiores àqueles verificados em países líderes nesses segmentos. A concessão de proteção comercial por certo período permitiria a instalação e o acúmulo de conhecimento por essa indústria, reduzindo o diferencial de produtividade entre os países. Assim, em países que passam por processos de industrialização tardia, haveria espaço para a adoção de medidas seletivas, como tarifas aduaneiras. Essas medidas, no entanto, não deveriam ter caráter permanente, sendo mantidas apenas até que os setores em foco atingissem o nível de competitividade

desejado, e deveriam ser acompanhadas por exigências de bom desempenho por parte dos setores protegidos (List, 1841; Mill, 1848).

A adoção de instrumentos de política comercial de forma seletiva para a correção de falhas de mercado é também defendida pelos autores da nova teoria do comércio (Krugman, 1990; Brander, 1986), no que ficou conhecido como política comercial estratégica. Esses autores não refutam a ideia de que o livre comércio seria o melhor caminho para alocação de recursos em uma economia. Argumentam, no entanto, que, no caso de indústrias oligopolizadas, com a presença de barreiras à entrada e retornos crescentes, a imposição de barreiras comerciais poderia viabilizar a captura por empresas nacionais de parte dos lucros extraordinários das grandes empresas estrangeiras. A possibilidade de ganhos de bem-estar associada a essa estratégia irá depender, porém, da relação entre o custo dessas medidas e a magnitude da renda capturada. O resultado final dessas medidas está também condicionado à reação dos concorrentes e governos estrangeiros e à capacidade de identificação dos setores onde essas rendas estão presentes.

Ao mesmo tempo, há autores de outras matrizes teóricas, como os desenvolvimentistas, que defendem que a promoção do desenvolvimento pressupõe mudanças estruturais no sistema produtivo e que o Estado deve possuir papel ativo nesse processo. O alcance e sua forma de intervenção, por meio de política industrial de caráter horizontal e seletivo, estariam diretamente relacionados com o estágio de desenvolvimento do país. Esses autores também lançam mão do argumento da indústria nascente, no entanto, não a partir de uma perspectiva de correção de falhas de mercado. Prebisch (1949), ao defender as políticas para o desenvolvimento de países latino-americanos, argumentava que o livre comércio e a especialização decorrente da dotação estática de fatores de produção levariam as economias periféricas a registrar uma contínua deterioração de seus termos de troca, o que se tornaria uma restrição ao seu crescimento. A adoção de instrumentos protecionistas, em países de industrialização tardia, contribuiria para o desenvolvimento do setor industrial, aquele com maior capacidade de gerar e difundir mudanças tecnológicas. Dessa maneira, impulsionaria um processo de mudança no perfil de especialização da estrutura industrial desses países, aproximando-os das economias líderes e rompendo com a divisão internacional do trabalho determinada pelo padrão de vantagens comparativas estáticas.

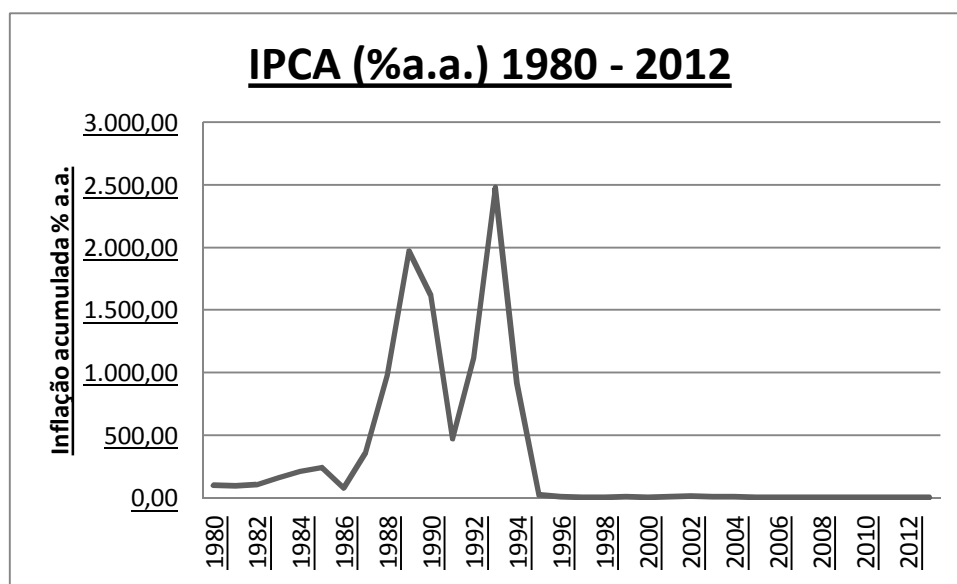
A adoção de políticas seletivas é também fundamentada em argumentos neoschumpeterianos. Para os autores dessa escola, a concorrência entre as empresas ocorre por um contínuo processo de inovação e diferenciação. A geração de novas capacitações, no entanto, está associada a um processo:

- De aprendizado cumulativo, com características específicas à firma, as quais não possuem informação completa, tornando-o dispendioso e imbuído de risco e incerteza;
- Condicionado pelas especificidades da tecnologia em questão, de forma que capacidades acumuladas não são necessariamente transferíveis ou aproveitadas em diferentes áreas;
- Influenciado pelas características do Sistema Nacional de Inovação (SNI), no qual as firmas estão inseridas;
- Influenciado por fontes externas de conhecimento e pela interação com os demais agentes, como fornecedores, competidores, consumidores, institutos de pesquisa, universidades; e
- sujeito a economias de aglomeração.

Além disso, a firma enfrenta elevado grau de incerteza quanto à sua capacidade de apropriação dos retornos associados aos investimentos em atividades inovativas. Assim, o Estado deveria atuar para estimular o processo de desenvolvimento e difusão de novas tecnologias e também a interação e articulação entre as empresas. Para isso, poderiam ser combinadas medidas de caráter horizontal, como aquelas que visam ao fortalecimento de instituições que compõem o SNI, e políticas seletivas, entre os quais as linhas de financiamento de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e a estrutura de proteção comercial, destinadas a setores de maior intensidade tecnológica e de maior grau de encadeamento – ou seja, maior dinamismo tecnológico.

A década de 80 foi marcada por um período de crise em que, o desequilíbrio macroeconômico, causou uma profunda estagnação nos níveis de atividades. A baixa média de crescimento (2,1% a.a.) no período de 1980 a 1993 fez com que o país registrasse uma estagnação no PIB per capita. O Produto (PIB) também apresentou irregularidades, alternando entre momentos de expansão e declínios significativos. Outro fator relevante é a perda da participação da indústria no PIB diminuindo de 33,7% em 1980 para 29,1% em 1993 (Giambiagi, 1999).

Neste período o que mais assolava a população de baixa renda era a inflação. Foram tomadas medidas baseadas no congelamento dos preços, para tentar conter esse aumento, mas sem sucesso, vimos fracassar planos de ações (Plano Cruzado, Verão, Bresser) que momentaneamente pareciam anular o efeito inflacionário, mas que se provaram ineficazes fazendo com que a inflação crescesse o que caracterizou a chamada espiral inflacionária gráfico (A).



Fonte: IPEADATA. Gráfico A – Elaboração própria.

Em síntese a gravidade e a rápida sucessão de problemas macroeconômicos fez com que o Estado focasse suas ações às questões de curto prazo, o que para muitos empresários industriais, foi à mudança de um Estado estruturante, para um pivô de crises financeiras e da instabilidade econômica.

O modelo político praticado passa a ser alvo de contestações por distintos grupos de interesse, e se tornará inevitável uma mudança de cunho político-ideológico, tendo em vista a crise da moratória mexicana (1982), e as pressões exercidas pelas instituições multilaterais (FMI, OMC) que praticamente selava o esgotamento do modelo se substituição de importação (MSI), e preconizavam a liberalização comercial.

## 1.2 A liberalização Comercial Brasileira.

As eleições de 1989 ficaram marcadas pela retomada da democracia, pois 1960 havia sido a última vez que os cidadãos tiveram o direito de eleger um candidato à presidente da república. Muita expectativa se criou entorno do então eleito presidente Fernando Collor de Mello, que ganhou apoio de distintos grupos de interesses para guiar o país nessa que seria uma profunda mudança político-econômica. Assim que tomou posse do cargo em março de 1990, o então presidente Fernando Collor de Mello iniciou um processo de desestatização, e anunciou o seu programa de privatizações, o que caracterizou a mudança política quanto à participação do estado no desenvolvimento do país (Schneider, 1992). Essas medidas políticas que não vão ser aqui abordadas profundamente, pois desviariam o foco do trabalho, caracterizaram o rompimento com o antigo regime de MSI que até então regia o desenvolvimento nacional, esse rompimento deu origem as mudanças estruturais que possibilitaram a liberalização comercial.

A abertura comercial pode assumir um papel disciplinador das empresas que operam no mercado doméstico ao expô-las à concorrência externa. O aumento da concorrência pode influenciar o nível de produtividade e as estratégias de competição e de extração de lucros/fixação de margens por parte das empresas. A resposta dada à exposição à concorrência, porém, nem sempre é a esperada, no sentido de aumentar de forma sustentada a produtividade da indústria e da economia. A abertura comercial brasileira, reforçada pela sobrevalorização cambial e na ausência de incentivos ao desenvolvimento tecnológico, ocasionou uma mudança de nível da produtividade da economia brasileira baseada na substituição de maquinário importado e modernização das técnicas gerenciais das firmas brasileiras. O efeito, porém, não levou as empresas a aumentar investimentos em P&D e a adotar condutas mais inovadoras e competitivas, o que geraria efeitos mais duradouros e de longo prazo sobre sua competitividade (Kupfer, 2005; 2014) <sup>1</sup>. A adoção de medidas de abertura isoladamente das demais medidas de política industrial e tecnológica pode ocasionar efeitos contrários ao

---

<sup>1</sup> De acordo com Kupfer (2005, p. 14), o processo de modernização das empresas nos anos 1990 foi motivado pela “premência em reduzir custos de produção para resistir à competição” externa, com a adoção de novas técnicas de organização da produção e também de “profundas reestruturações que incluíram desde a redução do escopo das linhas de produtos (...) até a desverticalização da produção com aumento do conteúdo importado, aproveitando-se da abertura comercial, passando pela terceirização das atividades de apoio à produção, entre outros fatores”. Essas estratégias permitiram ganhos consideráveis de produtividade, porém, com baixo investimento, o que já seria per se um indicador do tipo de modernização que foi conduzido. O autor acrescenta que “em paralelo, a redução verificada nos gastos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) das empresas, o relativo imobilismo nos gastos com importação explícita de tecnologia e a extensa eliminação de postos de trabalho vinculados à área técnico-científica levam à conclusão de que a incorporação de tecnologia não fez parte da agenda de prioridades das empresas industriais nessa fase da reestruturação”. Em artigo mais recente, Kupfer (2014) chama atenção para o fato de que as importações de bens de capital e insumos já se encontram em níveis elevados, o que enfraquece o impacto potencial de redução de custos e de aumento de produtividade decorrentes de uma abertura desses setores.

esperado, com riscos de promover um desadensamento da indústria sem contribuir para a dinamização da indústria brasileira.

Considerando essas hipóteses, abdicar de instrumentos de proteção comercial ou a adoção de política com maior grau de neutralidade não assegurará per se, no longo prazo, um aumento de produtividade, nem melhor inserção da economia no mercado mundial. Ademais, o abandono dos instrumentos seletivos de política industrial e comercial pode contribuir para a redução da densidade do tecido industrial e reforçar a alocação de recursos em setores de menor intensidade tecnológica e menos dinâmicos, gerando efeitos negativos sobre a eficiência econômica no longo prazo. Como salienta Dosi (1988, p. 142), “o uso de critérios de vantagens comparativas como base única e final para regras normativas é um luxo ao qual somente países que estão na fronteira tecnológica podem se dar”.

Com o implemento de novas Políticas Industriais e de Comércio Internacional, as barreiras protecionistas características do antigo modelo caíram, foi criada um cronograma de reduções tarifárias tabela (a) , que levaram o país ao rompimento com o sistema protecionista caminhando assim para nos tornarmos uma economia aberta, perto do que podemos chamar de livre comércio.

**Tabela a - Evolução da Liberalização Tarifária no Brasil: 1990-2006**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	2006
Média simples (%)	32,2	25,3	21,2	13,2	11,2	13,9	11,9
Modal (%)	40	20	20	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Desvio-padrão	19,6	17,4	14,2	6,7	5,9	9,5	4,6

Fonte: Guimarães ( 1992) e Kume (1996)

Quanto à tarifa aduaneira, foi estabelecido um cronograma de reduções graduais até o ano de 1994, quando a tarifa modal atingiria 20%, variando dentro de um intervalo de 0% a 40%. Os produtos com maior conteúdo tecnológico (informática e química fina), com alto grau de encadeamento (automotiva) ou ainda com baixa competitividade (eletrônico de consumo) desfrutariam de tarifas mais elevadas – de 30% a 35%. Segundo Kume, Piani e Souza (2003), esses índices eram compatíveis com o nível de proteção observado em outros países com desenvolvimento industrial semelhante.

O cronograma de reduções foi realizado conforme planejado até 1993, quando as duas últimas fases do calendário de reduções foram adiantadas com o intuito de combater o aumento dos preços internos via competição externa. A partir de então, a política de importação passou a ser regulada apenas por tarifas aduaneiras, que se encontravam em torno dos padrões internacionais em curso.

A partir de 1994, de acordo com Abreu (2004), com o Plano Real e a estabilização dos preços, o governo decidiu aprofundar a liberalização realizada até então para combater a pressão ao aumento dos preços decorrente do aumento de demanda pós-estabilização via concorrência com os produtos estrangeiros.

As negociações acerca da TEC<sup>2</sup> buscaram acomodar as diferenças de estrutura tarifária dos quatro países, que refletiam, em grande parte, as diferenças de suas estruturas produtivas. A TEC resultante e que consiste a base da tarifa atual entrou em vigor em janeiro de 1995. A redução das tarifas foi acentuada: a média tarifária se reduziu de 32,2% em 1990 para 13,9% em 1995. A amplitude de variação também foi reduzida.

Após a liberalização econômica, medidas de integração regional foram adotadas, com intuito de firmar acordos multilaterais que fomentariam o comércio entre os países da América Latina. Em 1991 foi criado o MERCOSUL que busca garantir a livre circulação bens e serviços, eliminando as barreiras existentes.

Com a abertura as empresas brasileiras correram grandes riscos quanto à concorrência externa e para fazer frente aos concorrentes, foi necessário uma série de reestruturações para buscar eficiência nos níveis operacionais de produtividade e competitividade.

---

<sup>2</sup> Com a finalidade de combater a inflação, a última etapa foi antecipada para julho de 1993. A implementação da Tarifa Externa Comum (TEC), que trazia em si uma redução de tarifas incidentes sobre as importações de alguns setores, foi adiantada para setembro de 1994, e as alíquotas de produtos com peso significativo nos índices de preços foram reduzidas para 0% ou 2%.



### 1.3 Plano Real e Efeitos na Balança Comercial.

O Plano Real, anunciado em 1994, “foi o plano mais engenhoso de combate à inflação já utilizado no país” (GREMAUD, 2004, p.467) seu sucesso se deveu aos seus quatro pilares, ajuste fiscal, indexação completa da economia (URV), a reforma monetária e a âncora cambial. O sucesso do plano foi favorecido pela conjuntura da época e pelas reformas, tais qual a abertura comercial, as privatizações e a desregulamentação do estado. A queda nos níveis de inflação e sequentemente a sua manutenção, foi um resultado impressionante, que contribuiu para estimular a competitividade e atrair investimentos estrangeiros. Além de uma estratégia bem sucedida de estabilização, o Plano Real, é entendido de forma mais abrangente por seus mentores como a síntese de um novo modelo de desenvolvimento, cuja essência consiste na liberação das forças de mercados. (ARAÚJO; DAMASCENO, 2003. p. 757) O primeiro pilar do plano real, apresentado por Gremaud (2004), foi o ajuste fiscal, que aconteceu por intermédio de corte de despesas, aumento dos impostos e redução das transferências governamentais para os estados e municípios. Tal medida visava impedir que o desequilíbrio orçamentário produzisse pressões inflacionárias. O ápice do ajuste fiscal, no entanto se deu somente a partir da Lei de Responsabilidade Fiscal<sup>3</sup>, que impede que os gastos governamentais sejam superiores as receitas. Outro pilar sobre o qual se sustentou plano real foi taxa de câmbio supervalorizada, tal medida ficou conhecida como âncora cambial, que em um contexto de abertura comercial, serviu ao propósito de contenção de preços, ou seja, como os produtos importados estavam mais baratos, os preços internos ficavam travados coibindo assim qualquer tentativa de elevação de preços. Todavia este aumento da importação só foi possível por que o país dispunha de grandes quantidades de reserva, US\$ 40 bilhões. Todos estes fatores aliados, abertura comercial, taxas de juros elevadas, taxa de câmbio supervalorizada proporcionaram um limite para os preços internos. (GREMAUD, 2004).

Com o plano Real a política cambial passa ser um dos instrumentos de controle da inflação. O impacto desta política se fazia sentir em três modos distintos e complementares:

- ✓ O aumento da concorrência com produtos importados.
- ✓ A importação de máquinas e bens de capital.

---

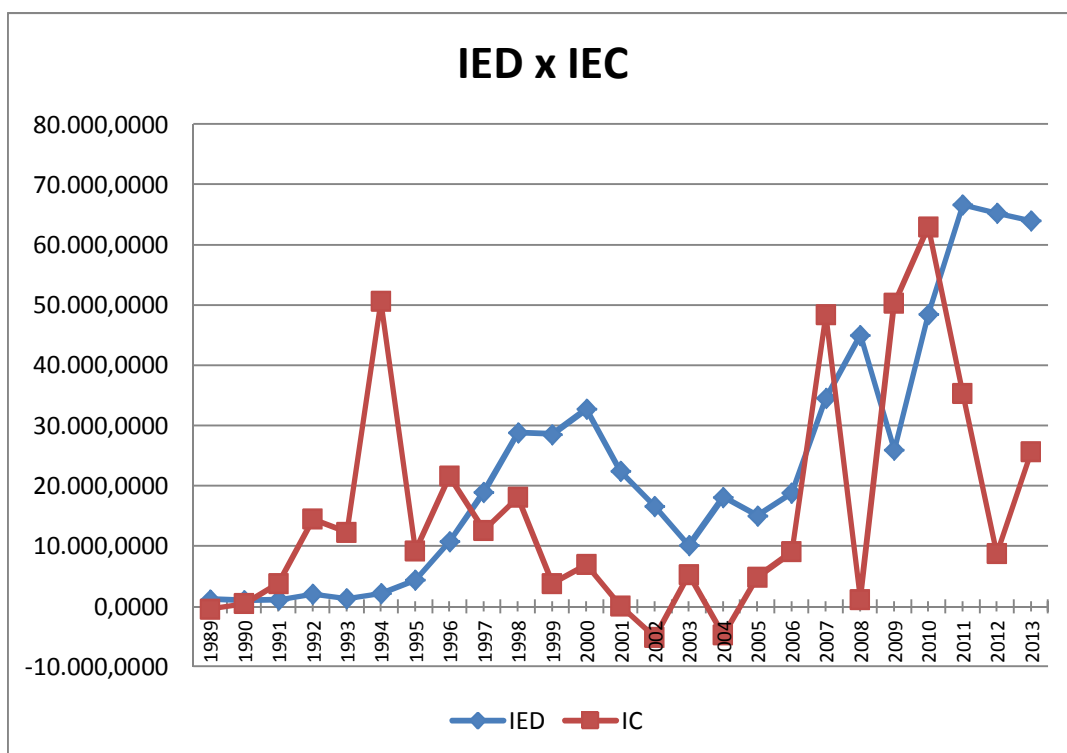
<sup>3</sup> Lei complementar n°. 101 de 4 de maio de 2000

✓ A redução do preço de matérias-primas importadas.

Esses três modos fez efeito da valorização do Real frente ao Dólar sendo um dos motivos do sucesso do plano de estabilização. No entanto com essas políticas cambial e comercial levaram à queda da balança comercial em 1994 e a déficits nos cinco anos posteriores.

#### **1.4 O impacto da abertura econômica nos investimentos.**

Com a abertura econômica houve aumento IED como mostra o gráfico (1), principalmente após 1995 com o início do governo FHC e seu programa de privatizações e cambio valorizado cotado na paridade de 1 real 1 dólar, o que transformou a economia brasileira de uma economia de 438 bilhões de dólares em 1993 para uma economia de 769 bilhões de dólares em 1995, o que transformou o Brasil 7º maior economia do mundo e isso fez com que as empresas internacionais buscassem participação nessa economia de 769 bilhões de dólares, que fez com que o aumento do IED no Brasil fosse principalmente para compra de empresas ,ou seja, comprar fatia de mercado e em empresas estatais com os programa de privatizações do governo FHC e também em investimento em carteira que foi atraído pela altas taxas de juros praticadas no governo, mas esse investimento é volátil por ser especulativo ele busca as maiores oportunidades de ganho momentâneo, e pode entrar e sair de acordo com qualquer alteração na taxa de juros e câmbio, já o investimento greenfield que é a construção de novas operações comerciais como por exemplo novas plantas industriais, centros comerciais, abertura de novas operações do segmento de serviços e comércio mesmo, houve pouco com a abertura da economia, surgiu mais fortemente anos depois no segundo mandato do governo Lula para frente com a melhora da situação econômica do Brasil, com o Brasil no centro das atenções das empresas transnacionais, pela expansão do consumo que houve, fazendo o IED no Brasil chegar a 66,7 bilhões de dólares em 2011.



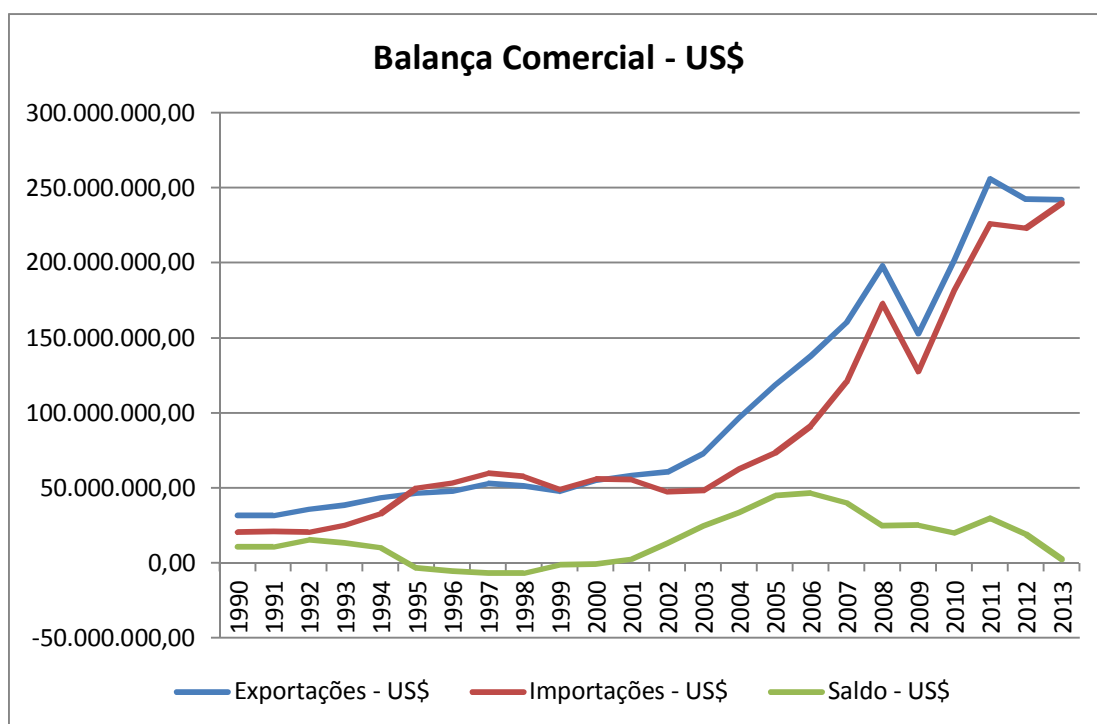
Fonte: IPEADATA - Gráfico 1- Elaboração própria.

## 2. Balança Comercial.

Após a balança comercial brasileira apresentar déficits comerciais no período de 1995 a 2000, época de implantação do Plano Real e de crises internacionais em diferentes países, não por coincidência, a partir do ano 2001 o Brasil voltou a gerar superávits comerciais, que apresentaram crescimento contínuo até atingir seu valor mais alto, e recorde histórico, em 2006. A partir de 2007, como reflexo da valorização do real, as importações passaram a crescer em índices percentuais maiores que as exportações, e como resultado, os superávits comerciais começaram a diminuir gradativamente, situação revertida em 2011, graças à nova elevação das cotações das commodities, com destaque especial para o minério de ferro. Quanto à corrente de comércio, exceto em 2009 devido à crise internacional do subprime, desde 1999 tem sido observado sólido crescimento, que contou nos últimos cinco anos com a importante ajuda proporcionada pelo aumento das importações.

Analisados apenas sob o enfoque numérico, estes dados são considerados positivos, porém, sua manutenção e continuidade dependem menos do Brasil e mais da existência de favorável cenário econômico internacional, a exemplo do que vem

ocorrendo desde o início da década passada. A dependência de fatores externos está relacionada ao fato de mais de 70% das exportações brasileiras serem compostas por commodities, mercadorias que o Brasil não detém qualquer controle sobre suas cotações internacionais, e muito menos sobre as quantidades a serem exportadas. (Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB, 2012), tal cenário é representado no gráfico (2) abaixo.

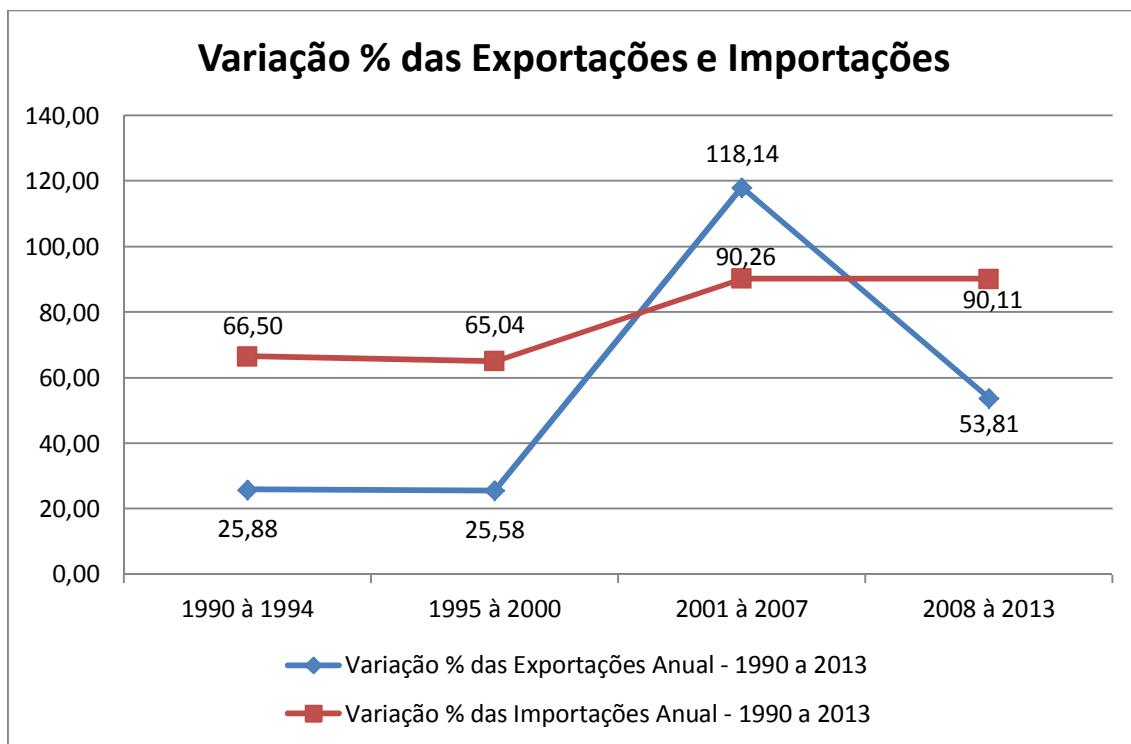


Fonte: MDIC/Secex 1 – Gráfico 2 – Elaboração própria.

Entre os períodos de 1990 á 1994, as exportações tiveram uma variação percentual de 25,88% exportando um total acumulado de US\$ 180.927 bilhões e as importações 66,50% total de US\$ 120.590 bilhões, entre 1995 a 2000 exportações tem uma variação praticamente à mesma em relação ao período anterior, sendo de 25,58% um total de US\$ 301.507 bilhões e as importações 65,04% total de US\$ 325.980 bilhões, já entre 2001 a 2007 a variação das exportações é totalmente crescente em relação ao período anterior, cresce 118,14% sendo um total de US\$ 705.591 e importações 90,26% total de US\$ 499.574 bilhões, entre 2008 a 2013 há uma queda muita grande em relação ao período anterior, pois o crescimento caiu devido á crise

mundial, a variação é de 53,81% um total de US\$ 1.293.503 Trilhões e as importações 90,11% total de US\$ 1.171.539 trilhões.

Essa relação demonstrada nesses períodos acima podemos averiguar no gráfico (2).



Fonte: IPEA Data - Gráfico 3 – Elaboração própria.

## 2.1 Exportações por fator agregados em US\$.

Com a informação no gráfico (4) e tabela (b) abaixo, podemos ver as contribuições dos produtos classificados em três categorias sendo elas: Básicos, Semimanufaturados e Manufaturados nas exportações em milhões em US\$ a variação (%) anual e, a participação na exportações.

Tabela b - Exportações

### EXPORTAÇÃO BRASILEIRA POR FATOR AGREGADO: 1990 a 2013

Valores em US\$ milhões

ANO	BÁSICOS		SEMIMANUFATURADOS		MANUFATURADOS		TOTAL GERAL (**)	
	Valor	Var. % (*)	Valor	Var. % (*)	Valor	Var. % (*)	Valor	Var. % (*)
1990	8.746	-8,4	5.108	-12,0	17.011	-8,7	31.414	-8,6
1991	8.737	-0,1	4.691	-8,2	17.757	4,4	31.620	0,7
1992	8.830	1,1	5.750	22,6	20.754	16,9	35.793	13,2
1993	9.366	6,1	5.445	-5,3	23.437	12,9	38.555	7,7
1994	11.058	18,1	6.893	26,6	24.959	6,5	43.545	12,9
1995	10.969	-0,8	9.146	32,7	25.565	2,4	46.506	6,8
1996	11.900	8,5	8.613	-5,8	26.413	3,3	47.747	2,7
1997	14.474	21,6	8.478	-1,6	29.194	10,5	52.994	11,0
1998	12.977	-10,3	8.120	-4,2	29.387	0,7	51.140	-3,5
1999	11.828	-8,9	7.982	-1,7	27.329	-7,0	48.011	-6,1
2000	12.562	6,2	8.499	6,5	32.528	19,0	55.086	14,7
2001	15.342	22,1	8.244	-3,0	32.901	1,1	58.223	5,7
2002	16.952	10,5	8.964	8,7	33.001	0,3	60.362	3,7
2003	21.179	24,9	10.943	22,1	39.654	20,2	73.084	21,1
2004	28.518	34,7	13.431	22,7	52.948	33,5	96.475	32,0
2005	34.721	21,8	15.961	18,8	65.144	23,0	118.308	22,6
2006	40.285	16,0	19.523	22,3	75.018	15,2	137.807	16,5
2007	51.596	28,1	21.800	11,7	83.943	11,9	160.649	16,6
2008	73.028	41,5	27.073	24,2	92.682	10,4	197.942	23,2
2009	61.957	-15,2	20.499	-24,3	67.349	-27,3	152.995	-22,7
2010	90.005	45,3	28.207	37,6	79.563	18,1	201.915	32,0
2011	122.457	36,1	36.026	27,7	92.929	16,8	256.040	26,8
2012	113.454	-7,4	33.042	-8,3	90.878	-2,2	242.578	-5,3
2013	113.023	-0,4	30.526	-7,6	93.800	3,2	242.048	-0,2

(\*) Variação % sobre o período anterior

(\*\*) A diferença entre o Total Geral e o somatório dos Básicos, Semimanufaturados e Manufaturados refere-se a Operações Especiais.

Fonte e elaboração: SECEX/MDIC.

Conforme tabela (b) podemos observar os valores em milhões de US\$ ao longo do período de 1990 a 2013, sendo que: os produtos manufaturados têm os maiores valores na exportação embora nos últimos anos tem perdido participação para os produtos básicos, em seguida temos produtos básicos e semimanufaturados.

### **2.1.1 Manufaturados.**

Os anos de 2008, 2011 e 2013, foram os anos que teve os maiores valores dos produtos manufaturados exportados.

Em 2008 registraram aumentos de receita nas exportações de: tubos de ferro fundido US\$ 127 milhões, óleos combustíveis US\$ 267 milhões, motores e geradores US\$ 222 milhões, aviões US\$ 830 milhões e açúcar refinado US\$ 135 milhões.

Em 2011 contribuíram para o crescimento nas exportações: torneiras e válvulas US\$ 102,1 milhões; suco de laranja congelado US\$ 96,4 milhões; preparações e conservas de carne bovina US\$ 51,8 milhões, hidrocarbonetos e seus derivados halogenados US\$ 94,2 milhões; açúcar refinado US\$ 250,0 milhões; automóveis de passageiros 515,7 milhões; etanos 174,89 milhões e bombas e compressores US\$ 148,2 milhões.

Já em 2013 os principais produtos foram: plataforma p/ extração de petróleo US\$ 1,2 bilhão, tubos flexíveis de ferro ou aço US\$ 80 milhões, motores e turbinas para aviação e suas partes US\$ 72 milhões, ônibus e outros veículos US\$ 60 milhões, tratores US\$ 135 milhões, tubos de ferro fundido, ferro ou aço US\$ 64 milhões, automóveis de passageiros US\$ 487 milhões, motores e geradores elétricos US\$ 215, suco de laranja não congelado US\$ 126 milhões, partes e peças de aviões US\$ 50 milhões e aviões US\$ 809 milhões. (Fonte MDIC – COMEX).

### **2.1.2 Básicos.**

Os produtos básicos vem a cada ano dentro do período tendo aumento nas exportações embora no 2009 houve uma redução em relação ao ano anterior, sendo que nos anos de 2011 e 2012 também foram menores em relação ao ano de 2013, mas mesmo assim esses anos foram maiores em relação aos demais anos.

Os produtos que contribuíram no ano de 2011 foram pelos crescimentos de: soja em grãos US\$ 696,2 milhões; minério de manganês US\$ 36,3 milhões; arroz em grãos US\$ 46,2 milhões; algodão em bruto US\$ 224,3 milhões; amendoim em grão US\$ 7,3 milhões; resíduos para alimentação de animais US\$ 14,8 milhões; pimenta em grãos US\$ 26,1 milhões; ovos de galinhas US\$ 8,8 milhões; fumo em folhas US\$ 152,3 milhões; desperdícios de ferro US\$ 15,2 milhões; goiabas, mangas e mangostões 53,2%,

US\$ 16,1; resíduos de metais preciosos US\$ 20,3 bilhões e minério de alumínio 43,3% US\$ 26,1 milhões.

Os produtos que contribuíram para o decréscimo em 2012 foram principalmente: soja em grão (-87,1%, caindo para US\$ 90,0 milhões), arroz em grão (-73,7%, para US\$ 12,1 milhões), carnes salgadas (-29,5%, para US\$ 35,3 milhões), café em grão (-27,7%, para US\$ 538,4 milhões), minério de ferro (-23,5%, para US\$ 2,8 bilhões), minérios de cobre (-16,0%, para US\$ 138,1 milhões), bovinos vivos (-15,6%, para US\$ 38,6 milhões) e petróleo em bruto (-8,6%, para US\$ 2,3 bilhões).

Já em 2013 as retrações ocorreram, principalmente, por conta de: trigo em grãos (-97,2%, para US\$ 2,6 milhões), soja em grão (-74,0%, para US\$ 23 milhões), desperdícios e resíduos de cobre (-67,9%, para US\$ 2,6 milhões), algodão em bruto (-61,0%, para US\$ 86 milhões), materiais e resíduos vegetais p/ alimentação animal (-51,6%, para US\$ 5,5 milhões), cinzas e resíduos de metais preciosos (-48,3%, para US\$ 11 milhões), café em grão (-35,7%, para US\$ 346 milhões) e minério de manganês (-35,4%, para US\$ 14 milhões). (Fonte MDIC – COMEX).

### **2.1.3 Semimanufaturados.**

O melhor ano de produtos semimanufaturados foi no ano de 2011, nos anos seguintes 2012 e 2013, são maiores do que os anos anteriores a 2011, mas não há crescimento se compararmos com o ano de 2011.

O aumento em 2011 de produtos semimanufaturados foi impulsionado, sobretudo, pelos acréscimos nas exportações de: óleo de dendê em bruto (de US\$ 265 mil para US\$ 10,0 milhões); óleo de soja em bruto US\$ 86,2 milhões; madeira em estilhas US\$ 8,3 milhões; zinco em bruto US\$ 23,2 milhões; estanho em bruto US\$ 10,1; cacau em pó US\$ 13,4; borracha sintética e artificial US\$ 34,4; ceras vegetais US\$ 14,3 e produtos semimanufaturados de ferro/aço US\$ 411,5.

Embora 2012 teve uma relativa queda em relação a 2011 principal ano dos semimanufaturados, se compararmos este mês em relação ao mesmo mês porém do ano anterior, notamos que houve um crescimento de alguns produtos e este ano é maior que ao anos anteriores de 2011. Vejamos aos principais produtos que contribuíram.



Os principais produtos foram: mates de cobre (de zero para US\$ 66,8 milhões), madeira em estilhas 97,1%, para US\$ 16,3 milhões), ferro fundido US\$ 99,3, alumínio em bruto US\$ 73,8 milhões, celulose 18,8%, US\$ 496,9 milhões e açúcar em bruto US\$ 982,0 milhões.

Agora 2013 em comparação a 2012, houve queda e essa queda foi devida aos seguintes produtos: mates de cobre (-99,3%, para US\$ 474 mil), ligas de alumínio em bruto (-83,1%, para US\$ 976 mil), óleo de rícino (-79,4%, para US\$ 8,5 mil), zinco em bruto (-50,5%, para US\$ 2,4 milhões), cacau em pó (-40,4%, para US\$ 5,7 milhões), madeira em estilhas ou partículas (-33,3%, para US\$ 11 milhões) e borracha sintética/artificial (-25,7%, para US\$ 19 milhões). (Fonte MDIC – COMEX).

Participação das categorias sobre o total das exportações demonstradas na tabela (c) e gráfico (4).

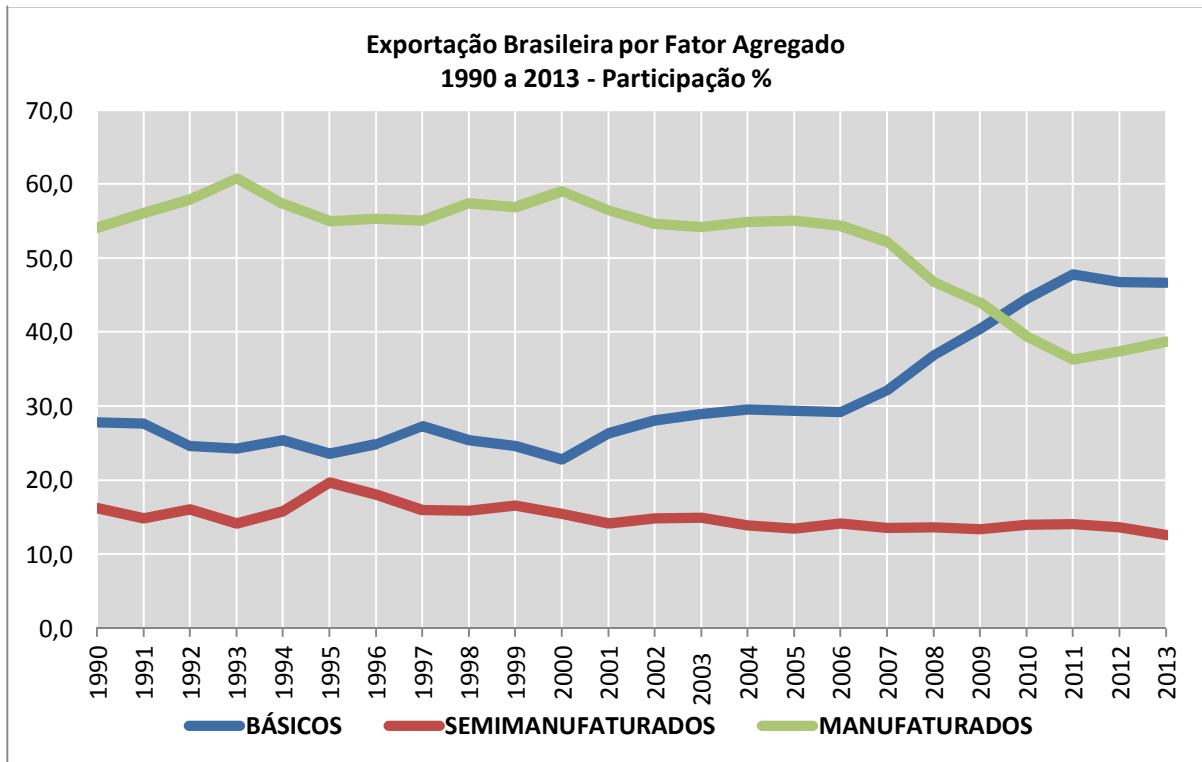
**Tabela c – Participação das categorias em % sobre Total das EXP.**

**EXPORTAÇÃO BRASILEIRA POR FATOR AGREGADO: 1990 a 2013**

**Valores em US\$ milhões**

ANO	Valor	Part. % s/ Total Geral		
		Básicos	Semimanufaturados	Manuf.
1990	31.414	27,8	16,3	54,2
1991	31.620	27,6	14,8	56,2
1992	35.793	24,7	16,1	58,0
1993	38.555	24,3	14,1	60,8
1994	43.545	25,4	15,8	57,3
1995	46.506	23,6	19,7	55,0
1996	47.747	24,9	18,0	55,3
1997	52.994	27,3	16,0	55,1
1998	51.140	25,4	15,9	57,5
1999	48.011	24,6	16,6	56,9
2000	55.086	22,8	15,4	59,0
2001	58.223	26,4	14,2	56,5
2002	60.362	28,1	14,9	54,7
2003	73.084	29,0	15,0	54,3
2004	96.475	29,6	13,9	54,9
2005	118.308	29,3	13,5	55,1
2006	137.807	29,2	14,2	54,4
2007	160.649	32,1	13,6	52,3
2008	197.942	36,9	13,7	46,8
2009	152.995	40,5	13,4	44,0
2010	201.915	44,6	14,0	39,4
2011	256.040	47,8	14,1	36,3
2012	242.578	46,8	13,6	37,5
2013	242.048	46,7	12,6	38,8

Fonte e elaboração: SECEX/MDIC.



Fonte: SECEX/MDIC - Gráfico 4 – Gráfico Secex/MDIC

### 3. Importações por fator agregados em US\$.

Com a informação no gráfico (5) e tabela (d) e (e) abaixo, podemos ver as contribuições dos produtos: Básicos, Semimanufaturados e Manufaturados nas exportações em milhões em US\$ a variação (%) anual e, a participação nas importações, porém eles se dividem em: Bens de Capital, Matérias-primas e Intermediarias Bens de Consumo – Duráveis e Não Duráveis e Combustíveis e Lubrificantes.

Tabela d - Importação

#### IMPORTAÇÃO BRASILEIRA POR FATOR AGREGADO: 1990 a 2013

Valores em US\$ milhões

ANO	Básicos		Semimanufaturados		Manufaturados		TOTAL GERAL (**)	
	Valor	Var. % (*)	Valor	Var. % (*)	Valor	Var. % (*)	Valor	Var. % (*)
1990	7.234	-8,4	911	-12,0	12.516	-8,7	20.661	-8,6
1991	6.636	-8,3	995	9,1	13.410	7,2	21.040	1,8
1992	6.026	-9,2	1.022	2,7	13.506	0,7	20.554	-2,3
1993	5.758	-4,5	1.114	9,0	18.385	36,1	25.256	22,9
1994	6.761	17,4	1.293	16,1	25.025	36,1	33.079	31,0
1995	8.111	20,0	1.746	35,1	40.115	60,3	49.972	51,1
1996	9.497	17,1	1.649	-5,5	42.199	5,2	53.346	6,8
1997	8.568	-9,8	1.722	4,4	49.457	17,2	59.747	12,0
1998	7.372	-14,0	1.710	-0,7	48.681	-1,6	57.763	-3,3
1999	6.106	-17,2	1.562	-8,6	41.633	-14,5	49.302	-14,6
2000	7.396	21,1	2.100	34,5	46.354	11,3	55.851	13,3
2001	6.987	-5,5	1.895	-9,8	46.719	0,8	55.602	-0,4
2002	7.201	3,1	1.684	-11,1	38.358	-17,9	47.243	-15,0
2003	8.607	19,5	1.929	14,5	37.790	-1,5	48.326	2,3
2004	12.299	42,9	2.819	46,2	47.717	26,3	62.836	30,0
2005	13.675	11,2	3.169	12,4	56.756	18,9	73.600	17,1
2006	17.163	25,5	4.305	35,8	69.882	23,1	91.351	24,1
2007	21.774	26,9	5.660	31,5	93.184	33,3	120.617	32,0
2008	31.631	45,3	8.860	56,5	132.494	42,2	172.985	43,4
2009	18.789	-40,6	5.103	-42,4	103.828	-21,6	127.720	-26,2
2010	23.815	26,8	7.101	39,1	150.755	45,2	181.671	42,2
2011	32.106	34,8	9.381	32,1	184.757	22,6	226.243	24,5
2012	29.282	-8,8	9.024	-3,8	184.843	0,0	223.149	-1,4
2013	33.322	13,8	8.188	-9,3	198.114	7,2	239.624	7,4

(\*) Variação % sobre o período anterior

Fonte e elaboração: SECEX/MDIC.

Conforme tabela (d) acima, veremos os melhores anos nas importações classificadas por categorias e os produtos que contribuíram para o crescimento ou decréscimos das importações foram entre o período de 2011 a 2013.

### 3.1 2011.

No grupo dos combustíveis e lubrificantes, o crescimento ocorreu principalmente pelo aumento nas importações de petróleo, gasolina, óleos combustíveis, gás natural, carvão e nafta.

Relativamente à categoria de bens de consumo, apontaram-se acréscimos nas compras de bens duráveis (+19,5%) e de bens não-duráveis (+25,6%). No conjunto dos duráveis, os aumentos ocorreram na seguinte ordem: automóveis (+25,5%); utensílios domésticos (+13,1%); máquinas e aparelhos para uso doméstico (+10,3%); objetos de adorno de uso pessoal (+9,7%); partes e peças para bens de consumo duráveis (+4,5%). Já as compras de não-duráveis tiveram o aumento justificado pela expansão de vestuário e outras confecções (+60,5%); produtos farmacêuticos (+36,0%); bebidas e tabacos (+23,0%) e produtos de toucador (+12,0%).

No segmento de matérias-primas e intermediários, aumentaram as aquisições de: alimentos para animais (+125,4%); matérias-primas para agricultura (+88,2%); materiais de construção (+36,3%); partes e peças para equipamento de transporte (+13,2%); produtos químicos e farmacêuticos (+12,4%); outras matérias primas e produtos intermediários (+12,1%); produtos alimentícios (+6,8%); e partes e peças de produtos intermediários (+4,5%).

Dentre os bens de capital, observaram-se aumentos nas aquisições de equipamento móvel de transporte (+58,7%); partes e peças para bens de capital para agricultura (+14,1%); partes e peças para bens de capital para a indústria (+13,3%); outros bens de capital (+8,4%); máquinas e ferramentas (+8,2%); máquinas e aparelhos de escritório e serviço científico (+6,8%); ferramentas (+6,5%) e acessório de maquinaria industrial (+2,3%).

Com relação a bens de capital, os itens que mais aumentaram foram: máquinas e ferramentas (+50,7%), ferramentas (+43,8%), partes e peças para bens de capital, para agricultura (+31,3%); partes e peças para bens de capital, para indústria (+27,6%), outros bens e equipamentos para agricultura (+24,2%), maquinaria industrial (+21,4%) e equipamento móvel de transporte (+7,8%).

### 3.2 2012.

No grupo de matérias-primas e intermediários, os principais aumentos das importações foram de: 20,0% em partes e peças para equipamentos de transporte; 12,5% em produtos minerais e 10,6% em matérias-primas para a agricultura.

Na categoria de bens de capital, os acréscimos ocorreram em: máquinas e ferramentas (+111,0%); acessórios de maquinaria industrial (+23,0%); ferramentas (+2,6%) e partes e peças para bens de capital para a agricultura (+1,3%).

Relativamente à categoria de bens de consumo, as variações foram de +8,3% para não-duráveis e -5,1% para os bens duráveis. Quanto aos bens não duráveis, foram anotados os acréscimos mais destacados em: produtos alimentícios (+11,1%) e produtos de tocador (+8,1%). No conjunto dos duráveis, a principal queda ocorreu em móveis e outros equipamentos para casa (-21,6%), seguido por veículos automóveis (-13,5%), máquinas e aparelhos para uso domésticos (-7,5%) e utensílios domésticos (-3,5%).

No grupo dos combustíveis e lubrificantes, a retração ocorreu principalmente pela queda de preço e das quantidades embarcadas de óleos combustíveis, nafta e gás natural.

### 3.3 2013.

No grupo dos combustíveis e lubrificantes, houve crescimento de 13,8 % em dezembro de 2013 sobre igual período de 2012, passando de US\$ 2,6 bilhões para US\$ 3,1 bilhões.

No grupo de matérias-primas e intermediários, ampliaram-se as importações de partes e peças para equipamentos de transporte (+40,9%), partes e peças de produtos intermediários (+22,0%), materiais de construção (+21,8%), produtos alimentícios (+18,8%) e produtos químicos e farmacêuticos (+2,9%).

Relativamente à categoria de bens de consumo, apontou-se decréscimo nas compras de bens duráveis (-8,0%), por conta de veículos automóveis (-21,8%), partes de

peças para bens de consumos duráveis (-16,8%) e utensílios domésticos (-8,6%). Quanto aos bens não duráveis

(-1,3%), o recuo ocorreu por conta de bebidas e tabacos (-27,4%) e produtos de toucador (-18,5%).

As importações de bens de capital apresentaram acréscimo nas compras de: ferramentas (+39,5%), equipamento fixo de transporte (+32,1%), maquinaria industrial (+23,0%), partes e peças para bens de capital para agricultura (+15,4%), partes e peças para bens de capital para indústria (+9,4%) e bens ou equipamentos para a agricultura (+6,4%).

Participação das categorias sobre o total das importações demonstradas na tabela (e) e gráfico (5).

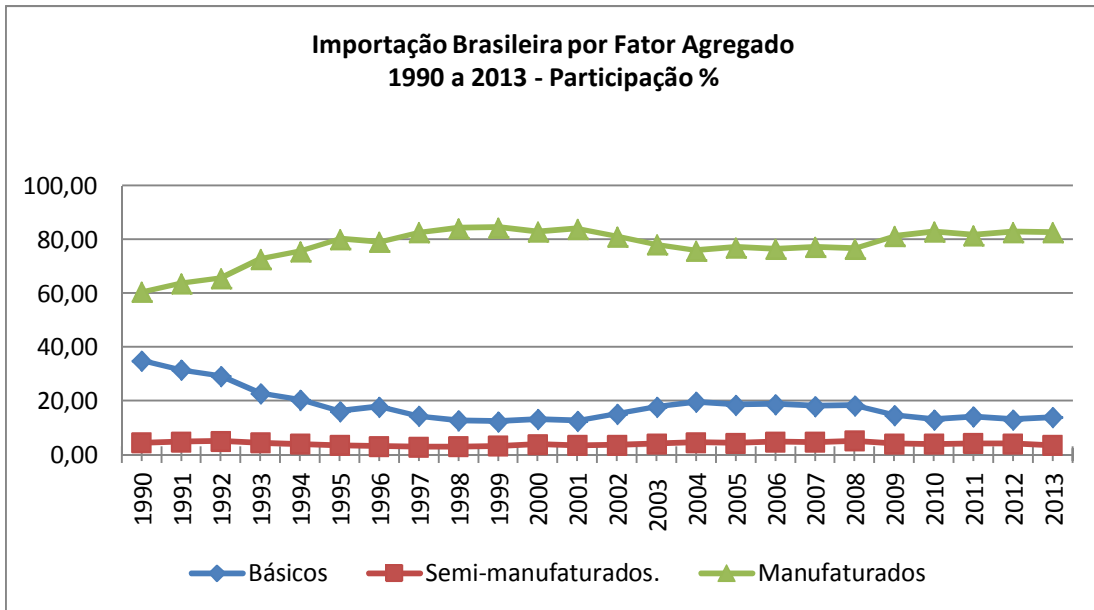
**Tabela e - Participação das categorias em % sobre Total das IMP.**

**IMPORTAÇÃO BRASILEIRA POR FATOR AGREGADO: 1990 a 2013**

Valores em US\$ milhões

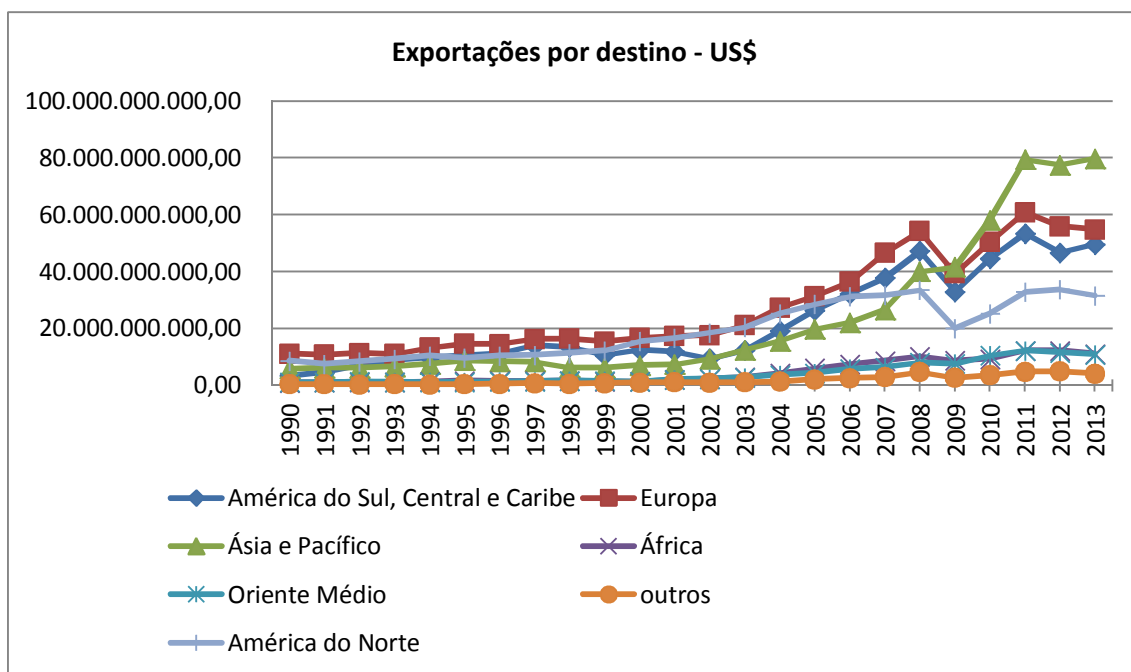
ANO	Valor	Part. % s/ Total Geral		
		Básicos	Semimanufaturados.	Manufaturados
1990	20.661	35,0	4,4	60,6
1991	21.040	31,5	4,7	63,7
1992	20.554	29,3	5,0	65,7
1993	25.256	22,8	4,4	72,8
1994	33.079	20,4	3,9	75,7
1995	49.972	16,2	3,5	80,3
1996	53.346	17,8	3,1	79,1
1997	59.747	14,3	2,9	82,8
1998	57.763	12,8	3,0	84,3
1999	49.302	12,4	3,2	84,4
2000	55.851	13,2	3,8	83,0
2001	55.602	12,6	3,4	84,0
2002	47.243	15,2	3,6	81,2
2003	48.326	17,8	4,0	78,2
2004	62.836	19,6	4,5	75,9
2005	73.600	18,6	4,3	77,1
2006	91.351	18,8	4,7	76,5
2007	120.617	18,1	4,7	77,3
2008	172.985	18,3	5,1	76,6
2009	127.720	14,7	4,0	81,3
2010	181.671	13,1	3,9	83,0
2011	226.243	14,2	4,1	81,7
2012	223.149	13,1	4,0	82,8
2013	239.624	13,9	3,4	82,7

Fonte e elaboração: SECEX/MDIC.

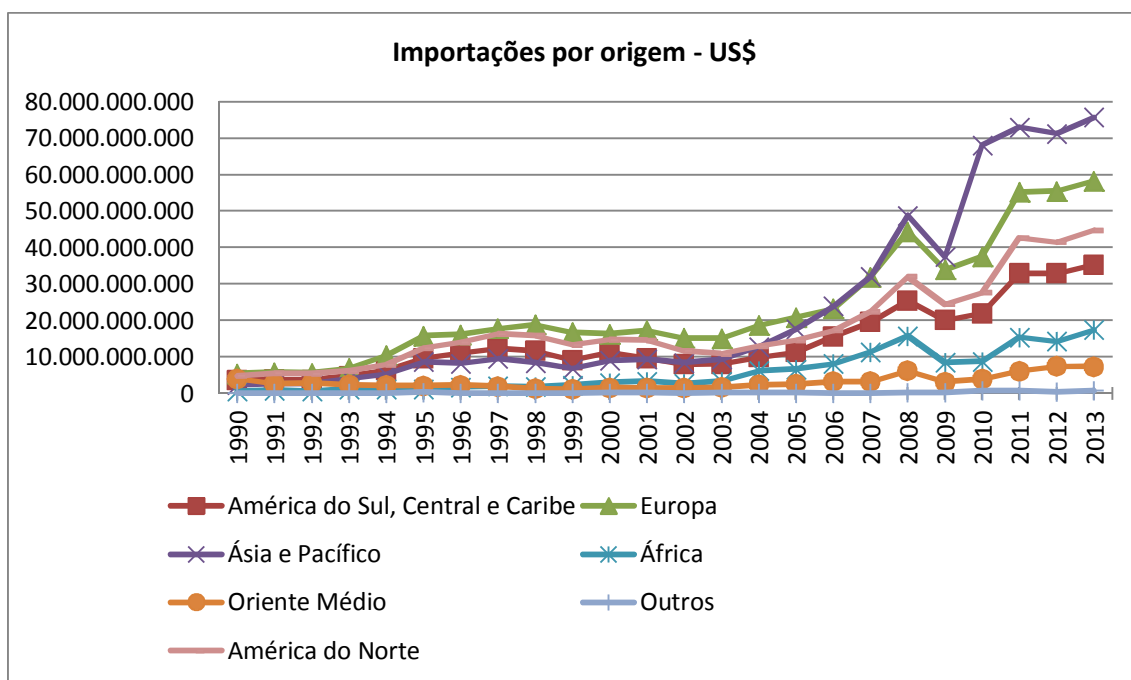


Fonte: SECEX/MDIC. Gráfico 5 – Elaboração própria.

#### 4. As regiões do Mundo por Exportações e Importações em US\$.



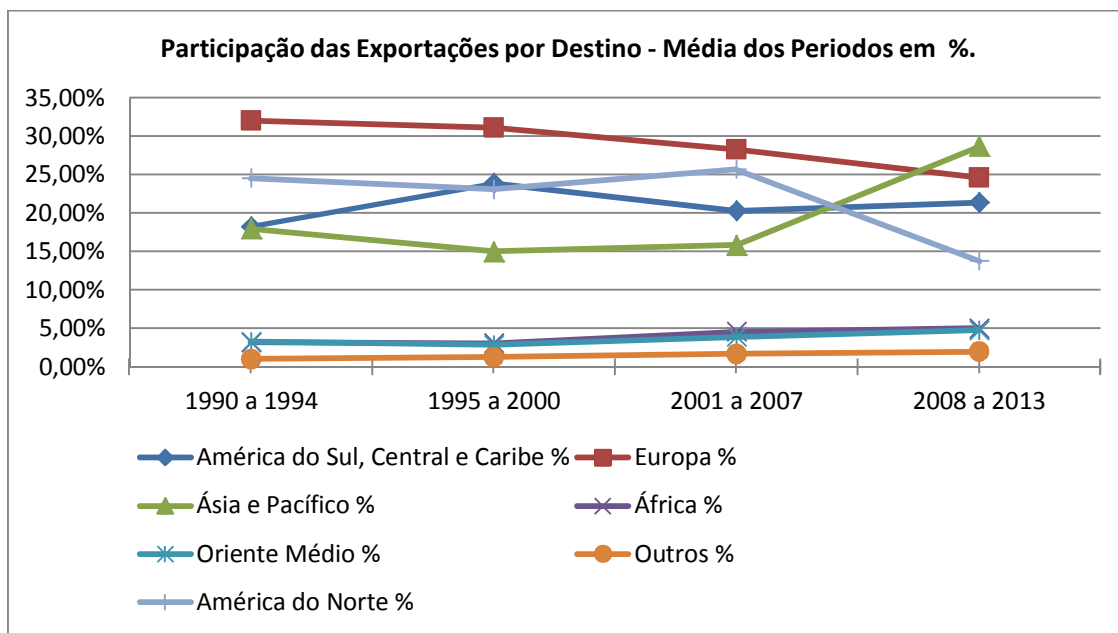
Fonte: MDIC. Gráfico 6 - Elaboração própria.



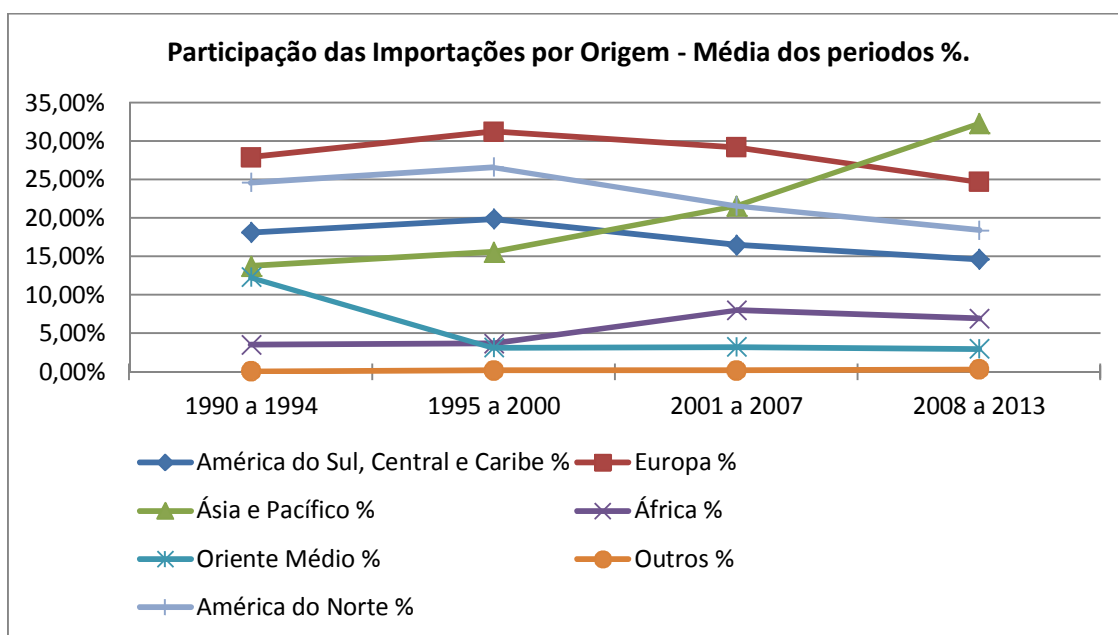
Fonte: MDIC. Gráfico 7 – Elaboração própria.



#### 4. 1 As Participações em % das regiões do Mundo por Exportações e Importações.



Fonte: MDIC. Gráfico 8 – Elaboração própria.



Fonte: MDIC. Gráfico 9 – Elaboração própria.

Os países que mais exportam são: China, EUA, Argentina, os países da Zona do Euro tem as maiores participações da Europa, em seguida vem os demais países ao redor do mundo. Ao longo dos anos os EUA eram os maiores exportadores, porém a China a partir do ano de 2009 se tornou o maior exportador.

No ano de 2013 os EUA exportaram US\$ 24.653 Bilhões, porém foram superados pela China que exportou US\$ 46.026 bilhões, já os países da Zona do Euro exportaram US\$ 41.946 bilhões e o MERCOSUL exportou US\$ 24.683.

Nas importações os países que mais importam são: EUA, China, os países da zona do Euro, e no MERCOSUL a Argentina.

Os EUA nos dois últimos anos importaram menos em relação a China, uma diferença de (- 8,99%) esta porcentagem o que equivale á US\$ (3.185.) bilhões.

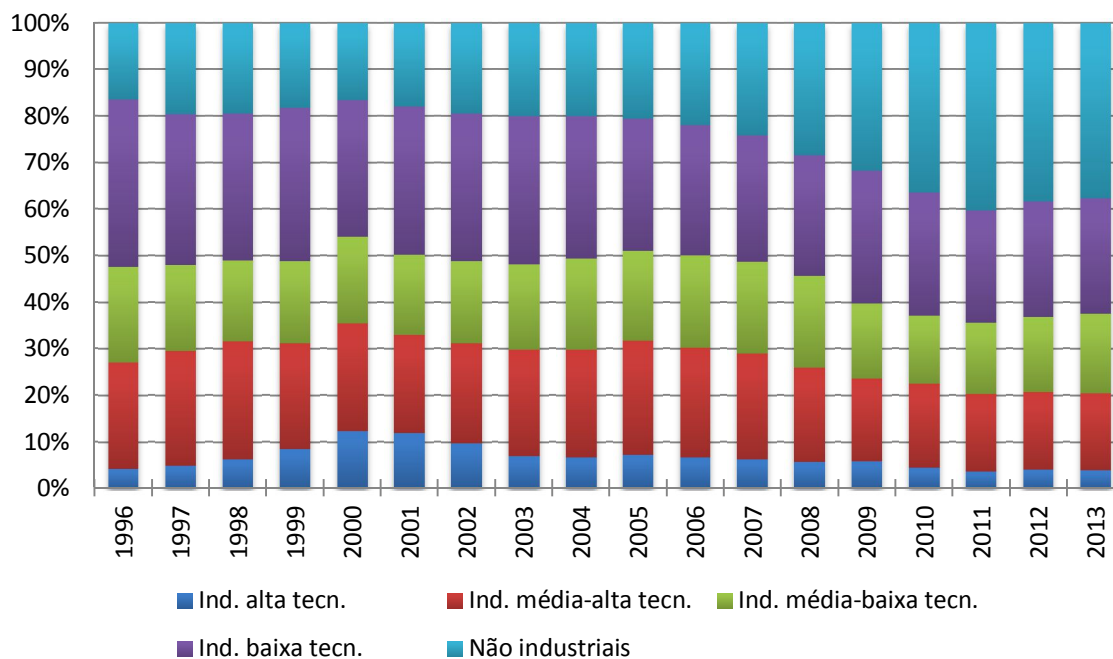
Sendo que em 2012 os EUA importaram US\$ 32.632 bilhões, China US\$ 34.251 bilhões, os países da Zona do Euro importaram US\$ 40.248 bilhões e o MERCOSUL US\$ 19.269 bilhões.

No ano de 2013 os EUA importaram 36.007 bilhões, China US\$ 37.303 bilhões, os países da Zona do Euro 42.705 bilhões e o MERCOSUL US\$ 19.269 bilhões.

## **5. Conclusão dos efeitos da abertura econômica na economia paulista e brasileira.**

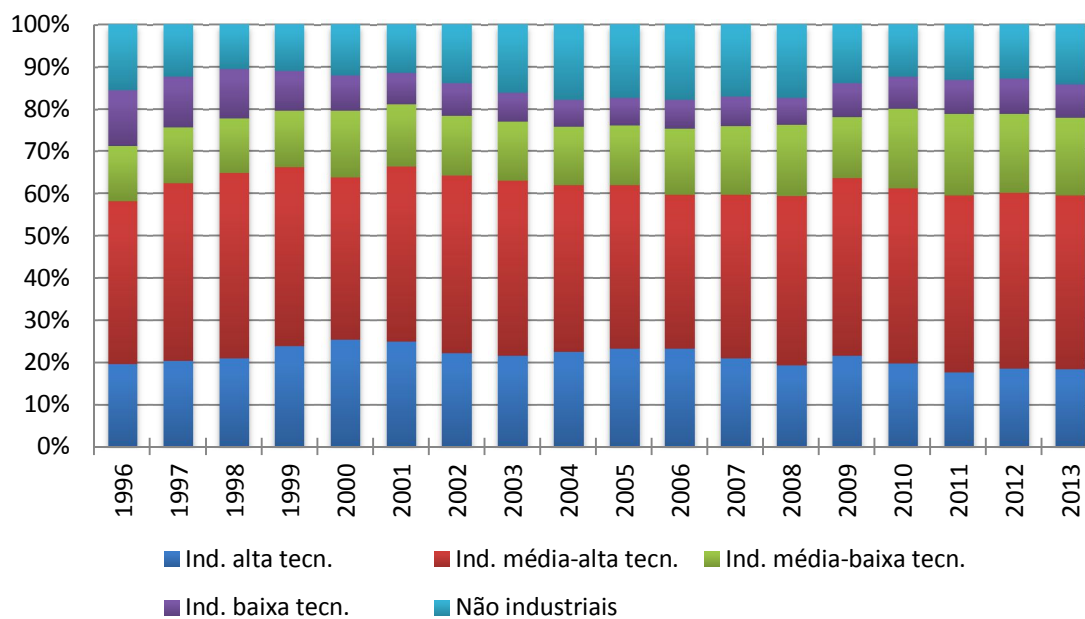
A abertura econômica no geral não foi positiva para economia paulista e brasileira, tendo mais pontos negativos do que positivos, ocorrendo uma desindustrialização precoce. A indústria de transformação paulista que teve contração de (46,84%) entre 1989 ano anterior a abertura e 2009, a indústria de transformação Brasileira também cai juntamente a de outros estados importantes demonstrado na (tabela 1). São Paulo é mais afetado do que o restante do Brasil, por ser o Estado mais industrializado do país, com o maior parque industrial, e mais intensivo em tecnologia, onde se dá boa parte das importações brasileiras na balança comercial após a abertura econômica, pois a balança comercial brasileira apesar de apresentar superávit nos últimos anos tem déficits estruturais em produtos manufaturados de média a alta intensidade, esse superávit tem como responsável a exportação de commodities e manufaturados de baixa intensidade, e esta situação vêm se agravando com o tempo, cada vez o nosso déficit é maior no que diz respeito à alta e média intensidade tecnológica e o superávit é maior em produtos básicos e de baixa intensidade, e isso tem consequências nefastas na economia, pois produtos de maior intensidade tecnológica tem maior valor agregado, geram empregos de qualidade e geram uma cadeia serviços, comércio e indústrias nas cidades em que forem instalados, para suprir a necessidade da indústria e de seus funcionários, já os produtos básicos e de baixa intensidade não tem essa mesma capacidade, não geram empregos de qualidade e não tem essa capacidade de realizar o chamado efeito multiplicador em outros setores da economia na localidade em que estiver inserido.

## Exportação por Intensidade Tecnológica (%)



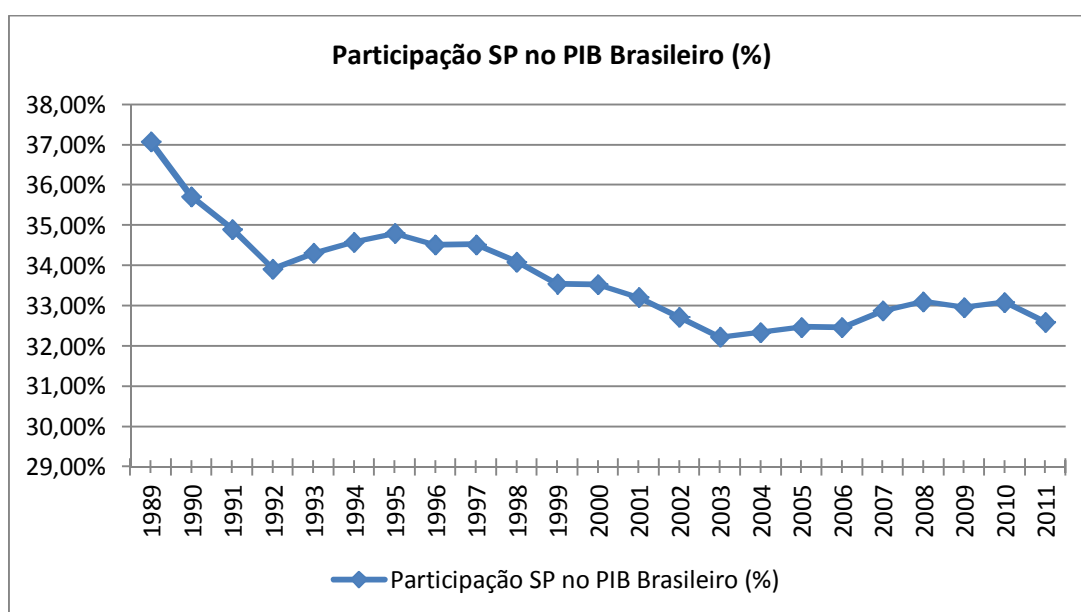
Fonte: MDIC. Gráfico 10 – Elaboração própria.

## Importação por Intensidade Tecnológica (%)



Fonte: MDIC. Gráfico 11 – Elaboração própria.

Se observarmos o desempenho da economia paulista como um todo em relação à Brasileira como mostra a Gráfico (participação dos Estados no PIB), observamos um desempenho inferior, caiu de 37,1% em 1989 antes da abertura para 32,6% em 2011, sendo que segundo dados do SEADE não revisados pelo IBGE para publicação das contas regionais, já se encontra em 31,6 % em 2013 e com perspectiva de cair ainda mais em 2014, e como mostrado previamente isso se explica por São Paulo ser a economia mais industrializada do país, em todos os sentidos, em quantidade do produto industrial em relação ao PIB total, na intensidade tecnológica dos bens produzidos, onde se encontra o déficit na balança comercial, observando o desempenho da balança comercial paulista na tabela 3( a da balança comercial paulista), podemos ver uma balança comercial mais deteriorada que a Brasileira em todos os anos, com déficit absoluto, na maioria dos anos, e atualmente, pois São Paulo não é um grande exportador de produtos básicos e manufaturadas de baixa intensidade para contrabalançar o déficit comercial em manufaturados de alta media intensidade proporcionalmente muito maior que o Brasileiro, assim mostra como a indústria Paulista foi afetada de maneira negativa pela abertura econômica, principalmente a indústria da transformação maior e mais intensiva em tecnologia que teve perda real de 46,84% entre 1990 e 2009, afetando assim a economia paulista como um todo de maneira negativa, proporcionando queda no PIB total em relação ao `PIB brasileiro , indo de 37,1% do PIB brasileiro em 1989 para 31,6% PIB brasileiro em 2013.



Fonte: MDIC. Gráfico 12 – Elaboração própria.

## Bibliografia

- Almeida, P. (08 de 11 de 2018). **A economia internacional no século XX: um ensaio de síntese**. Acesso em 08 de Novembro de 2018, disponível em [scielo.br/scielo](http://www.scielo.br/scielo).: [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0034-73292001000100008](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73292001000100008)
- Banco Central do Brasil, & **BCB**. (7 de 11 de 2018). Acesso em 7 de Novembro de 2018, disponível em [bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br): <http://www.bcb.gov.br/pt-br/paginas/default.aspx>
- BNDES, B. (07 de 11 de 2018). Acesso em 07 de Novembro de 2018, disponível em **BNDES**: [http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes\\_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro50anos/Livro\\_Anos\\_90.PDF](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro50anos/Livro_Anos_90.PDF)
- Franco, G. (8 de 11 de 2018). **PUC RIO - Departamento de Economia**. Acesso em 8 de Novembro de 2018, disponível em [economia.puc-rio](http://www.economia.puc-rio.br): [http://www.economia.puc-rio.br/gfranco/CIDEC\\_IDE%20no%20Brasil.PDF](http://www.economia.puc-rio.br/gfranco/CIDEC_IDE%20no%20Brasil.PDF)
- IPEA, I. (8 de 11 de 2018). **IPEADATA**. Acesso em 8 de Novembro de 2011, disponível em [ipeadata.gov](http://www.ipeadata.gov.br): <http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>
- MDIC, M. (07 de 11 de 2018). **Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços**. Acesso em 07 de Novembro de 2018, disponível em [mdic.gov](http://www.desenvolvimento.gov.br): <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/>
- Mesa, Machado, A. (2017). **A POLÍTICA COMERCIAL BRASILEIRA EM ANÁLISE**. *IPEA- Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada*, 13-73.
- Pinheiro, Giambiagi, Gostkorszewicz, A. (1999). **O Desempenho Macroeconômico do Brasil nos Anos 90**. *Políticas e Desempenho Macroeconômico*, 17-21.