



Exportações Brasileiras de Bens de Capital: Desempenho nos Anos Recentes

SOLANGE DOMINGOS ALENCAR TORRES /
MÔNICA ESTEVES DE CARVALHO /
ERNANI TEIXEIRA TORRES FILHO*

RESUMO Este trabalho, cujo objetivo é avaliar o desempenho e as características das exportações brasileiras de bens de capital, foi desenvolvido para fornecer subsídios à implementação, pela FINAME, do então recém-criado Finamex. Suas principais conclusões são no sentido de que o tamanho do mercado exportador de bens de capital "finamizáveis" (BKF) justifica a existência de mecanismos institucionais de apoio à atividade, cumprindo torná-la mais sistemática, já que o mercado externo é, atualmente, alternativa à queda da atividade econômica interna.

Assim, das cerca de 2.800 empresas que exportaram em 1992, apenas 400 participaram com mais de US\$ 100 mil anuais, respondendo por 55% das exportações totais de BKF, o que mostra que a atividade é extremamente concentrada e que as empresas de capital estrangeiro desempenham papel fundamental no comércio exterior de BKF. Finalmente, constatou-se que é possível o Brasil tornar-se um importante fornecedor de BKF para a América Latina, tendência que pode ser fortalecida através de mecanismos institucionais apropriados.

ABSTRACT *The goal of this study is to evaluate the performance and the characteristics of the Brazilian exports of capital goods. Its conclusions were used as subsidies to implement the recently created Finamex program by FINAME. Its main conclusions relate that the existence of institutional mechanisms to support the activity is plainly justified by the size of the global export market for capital goods that are FINAME-eligible and its presence should be systematized as in a turn down of the economy the external market acts as an alternative for retraction of domestic market.*

Therefore, from the 2,800 companies that registered exports in 1992, only 400 reached over US\$ 100 thousand per year and accounted last year for 50% of total BKF exports. The activity is therefore extremely concentrated with foreign corporations playing an important part. Finally, focusing on destination of exports, Brazil will become an important supplier of capital goods to Latin America, a that trend can be strengthened through appropriate institutional action.

* Respectivamente, economista, gerente e chefe do Departamento Finamex.

1. Introdução

Em 1990, o BNDES decidiu ampliar seu campo de ação como agência pública de fomento ao desenvolvimento nacional, passando a atuar na área de financiamento à exportação. Esta decisão foi consequência direta do papel que o Banco havia desempenhado na intensificação da industrialização brasileira nas duas décadas anteriores. Neste período, o Brasil montou e consolidou a maior e mais complexa indústria de bens de capital de todo o Terceiro Mundo, contando, para isto, com o apoio decisivo do Banco, tanto para instalação do parque manufatureiro como para comercialização de suas máquinas e equipamentos no mercado interno.

No início dos anos 90, o cenário desse setor de bens de capital, em particular o segmento sob encomenda, apontava para a necessidade de mudanças estruturais. A crise fiscal e a desaceleração do crescimento econômico reduziavam pedidos em carteira e indicavam acentuada retração do mercado interno. Por outro lado, o programa de liberalização comercial do governo federal apontava para significativa redução nas barreiras tarifárias e não-tarifárias, ampliando a concorrência potencial das máquinas e equipamentos produzidos no exterior.

Esse desafio tornou o aumento das exportações um aspecto ainda mais importante no planejamento estratégico das empresas do setor. Dentro desta perspectiva, a existência de instrumentos públicos de financiamento de longo prazo, em termos equivalentes ou melhores que os oferecidos por outras agências de crédito à exportação (Eximbanks), constituía um instrumento necessário à potencialização das vantagens competitivas das empresas brasileiras neste setor. Entretanto, o processo de reforma do Estado, engendrado pela Constituição de 1988, havia decretado o fim dos programas federais de financiamento ao comércio exterior. O Finex (Programa de Financiamento às Exportações do Tesouro Nacional) foi extinto em 1990. Para ocupar este vazio no sistema financeiro nacional, o Sistema BNDES criou no mesmo ano o Finamex (Programa de Financiamento às Exportações de Bens de Capital), cuja montagem ocorreu em três etapas:

- implementação de linha de capital de giro (pré-embarque) para fabricação de bens de capital para exportação de empresas industriais de efetivo controle nacional (1990/91);

- lançamento da linha de financiamento à comercialização (pós-embarque) e extensão do pré-embarque a todos os fabricantes de máquinas e equipamentos (1991/92); e
- início do processo de reformulação dos produtos do Finamex, através do lançamento de uma linha de pós-embarque específica para países da América Latina com taxas de juros competitivas internacionalmente e maior flexibilização na exigência de garantias (1993/94).

Ao longo do trabalho de montagem do Finamex, a FINAME (Agência Especial de Financiamento Industrial) – subsidiária do BNDES voltada para o financiamento à comercialização de máquinas e equipamentos e administradora do Programa – realizou alguns estudos sobre a evolução e as características do mercado brasileiro de máquinas e equipamentos, bem como sobre o desempenho das exportações brasileiras de bens de capital. O objetivo destes trabalhos era orientar a atuação do Programa de forma a obter o melhor impacto tanto em termos de aumento das exportações quanto de reestruturação setorial.

Para tanto, recorreu-se a tabulações especiais dos dados do Departamento Técnico de Intercâmbio Comercial do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo (DTIC/MICT), sendo identificados todos os bens considerados pela FINAME como de capital. O conceito da Agência – bens de capital “finamizáveis” (BKF) – é muito mais restritivo que o tradicionalmente utilizado em estatísticas de balanço de pagamentos (BK). A FINAME só considera máquinas e equipamentos os bens diretamente envolvidos com o processo produtivo, estando portanto excluídos, entre outros, os bens de consumo duráveis – a exemplo de automóveis – e os utilizados como matéria-prima para a construção civil – a exemplo de estruturas metálicas.

A partir dessa classificação inicial, obtiveram-se os valores exportados por item da NBM, empresa e destino para o período 1986/92. A preocupação básica desses trabalhos, cujos principais resultados serão apresentados a seguir, era identificar a dimensão e a evolução do mercado, o grau de concentração e a caracterização dos agentes – inclusive por controle acionário – e, finalmente, o destino das exportações de bens de capital “finamizáveis”.

2. Panorama do Mercado e das Exportações Brasileiras de Bens de Capital

Como mencionamos anteriormente, o setor de bens de capital atravessou, ao longo da segunda metade dos anos 80 e do início dos anos 90, significativa

redução em seu nível de atividade, com conseqüente aumento da ociosidade e diminuição dos postos de trabalho. O principal motivo dessa queda foi a redução do mercado interno decorrente da retração dos investimentos privados e, principalmente, do setor público. Assim, o valor de sua produção – excluindo material de transporte – declinou, de forma sustentada, de US\$ 26,2 bilhões em 1986 para um mínimo de US\$ 17,7 bilhões em 1992, uma queda de mais de 30% ao longo desses seis anos. É curioso observar que neste mesmo período o total das exportações brasileiras registrou crescimento de 62%, partindo de US\$ 22,3 bilhões em 1986 – valor inferior à produção de bens de capital naquele mesmo ano – até atingir US\$ 36,3 bilhões em 1992 (ver Tabela 1).

Em termos de exportações, o cenário foi bem mais favorável ao setor de bens de capital. Entre 1986 e 1992, a despeito das grandes flutuações verificadas, as vendas para o setor externo registraram crescimento de quase 100% (ponto-a-ponto) no que diz respeito aos dados de balanço de pagamentos – exportação de bens de capital (BK). Este crescimento foi mais acentuado em dois momentos: o primeiro salto, em 1987, ocorreu, como se verá mais adiante, em virtude do aumento das vendas para os Estados Unidos; e o segundo, em 1992, teve como origem o maior intercâmbio realizado na América Latina, particularmente em função dos entendimentos mantidos no âmbito do Mercosul.

Relativamente às exportações totais do país, as exportações de BK e de bens de capital “finamizáveis” (BKF) mostraram grande estabilidade, na medida

TABELA 1

Vendas e Exportações de Bens de Capital – 1986/92

(Em US\$ Milhões)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Exportações Totais (a)	22.347	26.224	33.789	34.383	31.391	31.636	36.207
Valor da Produção de BK (b)	26.200	25.900	25.960	24.400	22.040	19.290	17.690
Exportação Total de BK (c)	3.809	5.306	6.315	6.794	5.640	5.862	7.479
Exportação de BKF (d)	3.022	4.325	5.262	5.376	4.345	4.262	5.178
Exportações Abdib/Abimaq (e)	1.550	1.800	2.160	2.586	2.410	2.779	2.956
Participação de Exportações no Valor da Produção (e/b) (%)	6	7	8	11	11	14	17

Fontes: Banco Central do Brasil, Relatório Anual (a); Revista Exame para as empresas filadas à Abdib e Abimaq (b) e (e); e DTIC-MICT (c) e (d).

em que responderam por cerca de 20 e 15%, respectivamente, ao longo de todo o período analisado. As pequenas oscilações verificadas nas exportações totais foram acompanhadas quase fielmente pelas de BK e BKF, sugerindo que esses setores já conquistaram um espaço bastante definido no conjunto das vendas externas nacionais.

Os dados da Abdid e da Abimaq para as suas empresas filiadas apresentam tendência semelhante, partindo de US\$ 1,5 bilhão em 1986 para quase US\$ 3 bilhões em 1992. Este desempenho está, por sua vez, relacionado, de um lado, à aceleração do crescimento da economia norte-americana ao longo dos anos 80 e das economias latino-americanas a partir do final da década e, de outro, à implementação de estratégias exportadoras mais agressivas por parte do empresariado brasileiro.

Quando se tomam isoladamente os segmentos de bens de capital “finamizáveis” (BKF), o panorama é um pouco menos favorável. Se o crescimento a partir de 1986 é, a exemplo dos dados de outras fontes, um fato inquestionável, sua tendência é menos pronunciada e mais sujeita a flutuações. O valor máximo das exportações de BKF, por exemplo, ocorreu em 1989, nível que não havia sido recuperado até 1992 (ver Tabela 1).

Como conseqüência destes indicadores, pode-se concluir claramente que o coeficiente de exportações da indústria de bens de capital vem se ampliando rapidamente nos anos 90. Para as empresas filiadas à Abdib e Abimaq, as exportações em 1992 já representavam 17% do valor da produção, em oposição aos 6% de 1986. Trata-se, sem dúvida, de uma mudança de natureza estrutural que indica maior envolvimento das empresas fabricantes de máquinas e equipamentos com o mercado externo. Cabe, no entanto, ressaltar que o aumento registrado neste indicador reflete, antes de tudo, o retraimento do mercado interno, e não simplesmente o aumento das exportações, o que sem dúvida sugere estar havendo uma substituição de mercados que talvez possa ser em parte revertida em caso de retomada da formação de capital na economia brasileira.¹

1 Embora o senso comum sugira que toda empresa prefira faturar em dólares a fazê-lo em moeda nacional, a realidade é bem outra. Em primeiro lugar, variáveis como competitividade e margem de lucro, fundamentais para o planejamento das empresas, no mercado internacional fogem totalmente a seu controle, já que dependem, dentre outras coisas, das políticas fiscal e cambial, tanto brasileiras como dos países de destino das mercadorias. Em segundo lugar, existem dificuldades burocráticas inerentes ao comércio internacional, ainda “assustadoras” para as empresas brasileiras. Além disso, problemas como prestação de assistência técnica, reposição de peças no exterior, etc., acabam por tornar onerosa e difícil a permanência no mercado externo. Finalmente, a própria inexistência, até então, de mecanismos firmes e competitivos de financiamento às exportações brasileiras tornava o mercado externo ainda distante para empresas nacionais.

Em relação às empresas envolvidas com exportações, os dados indicam que ainda há um longo caminho a se percorrer em termos de integração do setor de bens de capital ao mercado internacional. Em 1992, existiam quase 2.800 empresas exportando BKF, tendo-se verificado, desde 1986, o ingresso de 80 empresas por ano nesta atividade. Desse total, cerca de 2.200 eram empresas industriais. Como o número de fabricantes de bens de capital cadastrados na FINAME atinge cerca de 5.000, pode-se afirmar que mais da metade das empresas desse setor ainda não se envolve diretamente na atividade exportadora (ver Tabela 2).

As empresas industriais responderam, em 1992, por quase 90% das exportações de BKF, significando aumento de sua participação, visto que em 1986 exportavam pouco mais de 80% do mesmo total. Com efeito, o crescimento de suas exportações no período foi de quase 85%, com ingresso de 107 firmas por ano na atividade. Em contrapartida, as *trading companies* tiveram participação decrescente nas exportações de BKF, tanto em valor como em número de empresas. Como conseqüência, essas firmas, que respondiam em 1986 por 17% do valor total de BKF exportados, em 1992 realizaram apenas 5%. Se eram cerca de uma centena em 1986, não chegavam a 50 em 1992. Esses dados sugerem tendência de as empresas industriais se envolverem, cada vez mais diretamente, na atividade exportadora, em detrimento dos intermediários comerciais.

TABELA 2

Exportações de Bens de Capital "Finimizáveis" por Tipo de Empresa Exportadora - 1986/92

(Em US\$ Milhões e Nº de Empresas)

TIPO		1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Todas	Valor	3.022	4.325	5.262	5.376	4.345	4.262	5.178
	Nº	2.315	2.089	2.289	2.235	2.124	2.439	2.799
Empresas Industriais	Valor	2.505	3.617	4.567	4.399	3.580	3.486	4.604
	Nº	1.601	1.586	1.713	1.668	1.555	1.755	2.248
Empresas Cadastradas na FINAME	Valor	1.467	2.103	2.856	2.829	2.151	2.058	2.852
	Nº	706	706	760	783	720	823	878
Empresas Exportadoras Cadastradas ^a	Valor	1.456	2.094	2.845	2.817	2.141	2.045	2.838
	Nº	257	267	309	318	333	372	398
Trading Companies	Valor	516	680	693	710	483	401	276
	Nº	101	78	87	82	75	66	47

Fonte: DTIC-Secex/MICT.

^a Empresas cadastradas com exportações superiores a US\$ 100 mil ao longo de todos os anos analisados.

Um dos dados mais curiosos desta pesquisa diz respeito ao desempenho exportador das empresas cadastradas na FINAME. Do ponto de vista global, a *performance* deste grupo de empresas foi igualmente expressivo, já que quase dobraram suas exportações de BKF no período 1986/92. Com efeito, essas firmas, apesar de representarem apenas cerca de 30% das empresas exportadoras de BKF, em 1992 já respondiam por 55% do volume total de BKF exportados, contra 48% em 1986. O número de firmas, nesse segmento, foi incrementado à razão de apenas 29 por ano, o que sugere ser esse um conjunto mais estável que o de empresas industriais em geral. É interessante notar, no entanto, que, se a FINAME, em tese, tem em seu cadastro a quase totalidade dos fabricantes de bens de capital “finamizáveis” que direcionam vendas para o mercado interno, é difícil compreender como quase metade das exportações de BKF é realizada por empresas industriais não cadastradas na Agência.

Dado esse referencial geral da estrutura do mercado, procurou-se caracterizar o conjunto de firmas exportadoras de BKF segundo seu controle acionário – nacional ou estrangeiro – e verificar o grau de concentração das exportações por elas realizadas. Na impossibilidade de se trabalhar com o total das empresas exportadoras de BKF, optou-se por selecionar o conjunto formado por aquelas cadastradas na FINAME, cuja receita anual média proveniente do mercado externo superava US\$ 100 mil. Este critério foi adotado como uma aproximação frente ao conjunto de empresas consideradas exportadoras não-eventuais.

A Tabela 3, adiante, apresenta o desempenho, no biênio 1991/92, das empresas cadastradas na FINAME, com exportações de BKF superiores a US\$ 100 mil, segundo a origem de seu controle acionário.²

Em 1992, somente 398 empresas foram consideradas exportadoras não-eventuais, o que corresponde a apenas 16% do universo das firmas exportadoras de bens de capital. Isto indica que, se só metade das empresas fabricantes se envolve em atividade exportadora, a maioria ainda o faz de forma pontual, o que abre grande espaço para o fomento e a promoção por parte dos órgãos governamentais.

Desse conjunto, um terço é composto por empresas estrangeiras e dois terços por nacionais. O quadro, no entanto, se inverte quando se observa o desempenho exportador de cada grupo. As exportadoras não-eventuais responde-

2 Não se dispunham de dados de controle acionário para a totalidade das empresas até então analisadas, e as exportações desse conjunto em 1992 (US\$ 2.838 milhões) corresponderam a 99% das exportações de BKF das empresas cadastradas na FINAME, mostradas na Tabela 1.

TABELA 3

Exportações de Bens de Capital "Finamizáveis" por Empresa Exportadora Cadastrada segundo a Origem do Controle Acionário - 1991 e 1992

(Em US\$ Milhões e %)

ORIGEM	NÚMERO DE EMPRESAS				VALOR DA EXPORTAÇÃO			
	Nº		%		Valor		%	
	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992
Nacional	227	265	61	67	563,3	754,8	28	27
Estrangeiro	145	133	39	33	1.481,4	2.083,7	72	73
Total	372	398	100	100	2.044,7	2.838,5	100	100

Fonte: DTIC-Secex/MICT.

ram, ainda em 1992, por 55% de toda a venda externa de bens de capital "finamizáveis", sendo que as estrangeiras efetivaram 73% deste total. Fica, portanto, patente que as empresas de controle estrangeiro têm um papel de liderança nas exportações do setor.

Para melhor avaliar a concentração das exportações, as empresas exportadoras não-eventuais foram agrupadas na Tabela 4, por controle acionário, entre as que exportaram em 1992 acima de US\$ 20 milhões, US\$ 10 milhões, US\$ 5 milhões e US\$ 1 milhão. Os dados revelam uma elevada concentração, com apenas 19 empresas sendo responsáveis por 76% das exportações de BKF em um valor global de US\$ 2,2 bilhões. Destas, cinco eram de controle nacional e 14 estrangeiras. Um aspecto interessante a ser ressaltado é que o valor médio das exportações deste conjunto de empresas é superior a US\$ 100 milhões.

Do ponto de vista do número de empresas e de seu controle, o quadro vai se alterando à medida que o limite de exportações se reduz. Acima de US\$ 1 milhão, existem cerca de 150 empresas, metade estrangeira, metade nacional. A concentração em termos de valor é, no entanto, tão expressiva que o aumento do número de empresas envolvidas não consegue alterar o quadro. Quando se analisam os dados de concentração para os anos anteriores até 1986, os indicadores demonstram grande estabilidade da estrutura do mercado, independentemente das flutuações no valor global exportado. Estes indicadores apontam alguns aspectos importantes em termos de política para as exportações de bens de capital: de um lado, a importância de um conjunto de 20 empresas, principalmente estrangeiras, no desempenho global; e, de

TABELA 4

Concentração das Exportações de Bens de Capital "Finimizáveis" – 1992

(Em US\$ Mil)

CON- TROLE	EXPORTAÇÃO TOTAL		EMPRESAS COM EXPORTAÇÃO ANUAL SUPERIOR A							
			US\$ 20 milhões		US\$ 10 milhões		US\$ 5 milhões		US\$ 1 milhão	
	Número	Valor	Número	Valor	Número	Valor	Número	Valor	Número	Valor
Efetivo	265	754.839	5	408.298	12	497.292	24	588.080	74	687.088
Estran- geiro	133	2.083.716	14	1.762.821	22	1.882.748	34	1.966.890	73	2.056.711
Total	398	2.838.555	19	2.171.119	34	2.380.040	58	2.554.970	147	2.743.799
Partici- pação %	100	100	5	76	8	84	15	90	37	97

Fonte: DTIC-Secex/MICT.

outro, a relevância de se ampliar a escala exportadora do conjunto de empresas atuantes no mercado externo.

Finalmente, é ainda importante analisar o comportamento das exportações de BKF segundo seu destino (Tabela 5). Em todo o período analisado, os mercados mais relevantes foram o dos países mais desenvolvidos, membros da OECD,³ e o dos principais participantes da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi),⁴ que em conjunto responderam por mais de 80% das compras externas de bens de capital brasileiros. Verifica-se que em 1992 há sensível queda na participação dos países integrantes da OCDE – tendência que se esboçava desde 1989, inclusive em valor – e considerável aumento nas exportações para países da América Latina, agora o principal mercado para as exportações brasileiras de bens de capital, com 52%.

Estes dados refletem a própria concentração do mercado importador de bens de capital, situado nas economias mais industrializadas. Deste ponto de vista, a natureza internacionalizada do nosso setor de BKF constitui uma vantagem relativa, na medida em que as empresas instaladas no Brasil são uma base desses grandes conglomerados, em área monetária do dólar norte-americano, com salários mais competitivos que os do Primeiro Mundo.

3 São membros da OECD os seguintes países: Alemanha, Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Espanha, Estados Unidos, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Islândia, Itália, Japão, Luxemburgo, Noruega, Nova Zelândia, Portugal, Reino Unido, Suécia, Suíça e Turquia.

4 São membros da Aladi os seguintes países: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, República Dominicana, Uruguai e Venezuela.

TABELA 5

Destino das Exportações de Bens de Capital "Finimizáveis" - 1986/92

(Em US\$ Milhões)

REGIÕES	1986		1987		1988		1989		1990		1991		1992	
	Valor	%												
OECD	1.754,2	58	2.649,3	61	3.369,2	64	3.530,1	66	2.778,2	64	2.224,5	52	2.189,9	40
Aladi	773,5	26	1.030,4	24	1.196,0	23	1.145,6	21	1.043,3	24	1.586,2	37	2.890,0	52
Outros	494,6	16	645,2	15	696,6	13	700,4	13	523,4	12	451,3	11	428,3	8
Total	3.022,4	100	4.325,1	100	5.261,9	100	5.376,3	100	4.344,9	100	4.262,1	100	5.508,2	100

Fonte: DTIC-Secex/MICT.

Esta vantagem brasileira na área do dólar fica também patente quando se observa que, entre os países desenvolvidos, os Estados Unidos representam de longe o principal mercado. Entre 1986 e 1990, eles importavam 40% de todos os BKF vendidos ao exterior, embora nos anos 90 esta posição fosse reduzida para pouco mais de 20%, principalmente pela diminuição no valor absoluto das exportações dirigidas para aquele país, que, de um máximo de US\$ 2,2 bilhões em 1988, absorveu pouco mais de US\$ 1,1 bilhão em 1992 (ver Tabela 6).

O mercado europeu responde pela maior parte do restante das exportações de BKF para a OECD, em especial a Itália e a Alemanha. No período 1986/92, o mercado europeu, onde estão concentradas as matrizes das principais empresas de capital estrangeiro, apresentou grande estabilidade como demandante de bens de capital brasileiros.

Em termos de destino, a mudança estrutural mais importante diz respeito ao crescimento vertiginoso do mercado latino-americano (ver Tabela 6). As vantagens brasileiras nesta região são incontestáveis: a proximidade geográfica, a escala destes mercados e a menor qualificação da mão-de-obra local tornam os produtos brasileiros mais adequados aos investidores na região. Na medida em que a crise externa foi sendo resolvida e estas economias tornaram-se emergentes, o Brasil voltou a ocupar posição de destaque no suprimento de bens de capital para estes países, particularmente os do Mercosul.

As exportações de BKF para a Argentina, por exemplo, decuplicaram em dois anos, atingindo US\$ 1,1 bilhão em 1992, graças ao Mercosul e à maior competitividade brasileira. O crescimento verificado nas vendas para o México e para o Uruguai também são relevantes.

TABELA 6

**Destino das Exportações de Bens de Capital
"Finimizáveis" – 1990/92**

(Em US\$ Mil)

PAÍSES	1990		1991		1992	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
OECD	2.778.219	64	2.224.556	52	2.189.900	40
Estados Unidos	1.606.894	37	1.181.945	28	1.149.451	21
Itália	432.511	10	229.993	5	245.104	4
Alemanha/ República Federal	238.645	6	306.286	7	343.797	6
Canadá	39.860	2	64.998	2	44.903	1
Reino Unido	63.185	1	39.826	1	69.147	1
Espanha	57.762	1	29.113	1	15.279	0
França	57.120	1	57.606	1	43.506	1
Outros	232.242	6	314.789	7	278.710	5
Aladi	1.043.355	24	1.586.233	37	2.890.019	52
México	204.292	5	269.240	6	577.097	10
Chile	191.668	4	272.190	6	399.317	7
Argentina	111.543	3	390.405	9	1.057.416	19
Uruguai	105.555	3	105.701	2	211.053	4
Venezuela	102.694	2	128.214	3	173.666	3
Peru	94.325	2	130.154	3	94.482	2
Paraguai	81.081	2	105.516	2	113.826	2
Colômbia	56.294	1	48.468	1	90.856	2
Equador	52.766	1	65.034	2	68.692	1
Outros	43.137	1	71.311	2	103.609	2
Outros	523.403	12	451.392	11	428.271	8
Nigéria	30.010	1	32.237	1	36.499	1
Costa Rica	17.312	0	14.471	0	22.816	0
Iraque	32.297	1	55	0	0	0
Arábia Saudita	9.402	0	16.929	0	25.258	0
Outros	434.382	10	433.596	10	343.898	6
Total	4.344.977	100	4.262.181	100	5.508.190	100

Fonte: DTIC-Secex/MICT.

Como era de esperar, o Brasil, como exportador de BKF, está, em termos de destino, basicamente voltado para o continente americano e com alguma penetração no mercado europeu. Assim, cai por terra um preconceito muito comum na área de financiamento do comércio exterior brasileiro, no sentido de que o país, por causa da baixa qualidade dos equipamentos que fabrica,

destina a maior parte de suas exportações de bens de capital para “países atrasados ou de alto risco”. Cabe mencionar que os mercados fora da OECD e da Aladi representaram menos de 10% de nossas exportações em 1992.

Assim, do ponto de vista estratégico, qualquer iniciativa nacional de promoção das vendas externas de bens de capital deve concentrar-se na consolidação e ampliação da participação brasileira no continente americano e na Europa, apoiando a estratégia que já vem sendo desenvolvida pelas empresas do setor.

3. Conclusões

A partir da análise realizada, podemos concluir que a exportação nacional de bens de capital “finamizáveis” conquistou, nos últimos anos, espaço definido e estável no bojo das exportações totais brasileiras, com elas crescendo sistematicamente.

Por outro lado, a relevância que o mercado externo passou a representar para o setor está nitidamente mais associada à retração da atividade interna da economia brasileira do que a uma eventual mudança de estratégia das firmas, que provavelmente se voltarão prioritariamente para o mercado interno, tão logo seja retomado o nível dos investimentos domésticos.⁵

Essas constatações são duplamente relevantes para a formulação de políticas de apoio às exportações de BKF: não só o tamanho desse mercado justifica a existência de mecanismos institucionais de apoio à atividade, como cumpre torná-la mais sistemática, a despeito do nível de atividade interna, para que não sejam dispersados os esforços certamente realizados a cada volta ao mercado externo (participação em feiras, divulgação de produtos e marcas, conhecimento dos mecanismos necessários à exportação, formação de base para prestação de assistência técnica, etc.).

Com relação às firmas que estão exportando, constatamos que as empresas industriais estão cada vez mais se envolvendo na atividade exportadora, havendo, contudo, grande espaço para incorporação de novas exportadoras ao contingente de empresas industriais atuantes no mercado externo. Esse movimento, como se viu, vem se verificando, de forma sistemática, ao longo de todo o período analisado, não sendo improvável imaginar que ele possa vir a se intensificar, caso seja realizado trabalho específico com esse fim.

⁵ Para maiores esclarecimentos, ver nota 1.

As empresas exportadoras, também podemos concluir, são bastante diferenciadas, segundo o volume de exportações: existe um conjunto específico de cerca de 150 empresas, que exportam anualmente mais de US\$ 1 milhão, sendo responsável por quase metade das exportações brasileiras de BKF, enquanto mais de 2.000 firmas industriais já estão no mercado, mas de forma tímida ou assistemática. Nesse caso, o trabalho de uma agência de fomento às exportações deve igualmente ser diferenciado: sem deixar de apoiar as grandes exportadoras, cumpre, sobretudo, permitir que as pequenas venham a poder intensificar sua atuação no mercado externo.

Com relação à origem do capital das empresas exportadoras, constatamos que as estrangeiras têm desempenho mais agressivo que as nacionais, detendo fatia de mercado expressiva no contexto analisado. Embora se possa supor que essas empresas tenham mais facilidade de acesso ao comércio exterior que as nacionais, elas também geram divisas, emprego e renda para a economia brasileira, sendo sua atuação tão relevante, do ponto de vista do país, como a das empresas nacionais. Nesse sentido, é importante que haja mecanismos institucionais de apoio às suas exportações.

Finalmente, com relação ao destino das exportações brasileiras de BKF, constatamos que elas se dirigem prioritariamente para países da OECD e da América Latina, tendo, esta última, ganhado espaço relevante no período recente analisado, como consequência da criação do Mercosul. Essa evidência, em primeiro lugar, desmente a hipótese pessimista de que os bens de capital nacionais, por serem "de baixa qualidade", seriam exportados para países atrasados e com alto risco e, em segundo, aponta para a possibilidade de o Brasil vir a desempenhar importante papel como fornecedor de bens de capital para as economias emergentes da América Latina, dadas as vantagens comparativas de proximidade, afinidades cultural e lingüística, adequação dos equipamentos nacionais à escala dos mercados e à mão-de-obra locais, etc. Nesse sentido, torna-se bastante relevante a existência de mecanismos diferenciados para apoio às exportações para a América Latina que venham a potencializar essa tendência.

Referências Bibliográficas

ABDIB. *Oportunidades estratégicas da indústria brasileira nos anos 90.*

ABDIB/ABIMAQ. *Brasil em exame*, jul. 1990 e maio 1993.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Boletim*, 1987 a 1993.

OECD. *L'observateur de l'OECD*, out./nov. 1992.