



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAZONAS
FACULDADE DE ESTUDOS SOCIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

**EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DO AMAZONAS NO
QUADRO DA INTEGRAÇÃO DOS MERCADOS REGIONAIS**

ROSÂNGELA DA SILVA PASSOS

Manaus

2009

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAZONAS
FACULDADE DE ESTUDOS SOCIAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
DESENVOLVIMENTO REGIONAL**

ROSÂNGELA DA SILVA PASSOS

**EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DO AMAZONAS NO
QUADRO DA INTEGRAÇÃO DOS MERCADOS REGIONAIS**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – PRODERE da Universidade Federal do Amazonas como requisito para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional, área de concentração Industrialização.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Roberto Coelho Nascimento

Manaus
2009

ROSÂNGELA DA SILVA PASSOS

**EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DO AMAZONAS NO
QUADRO DA INTEGRAÇÃO DOS MERCADOS REGIONAIS**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional – PRODERE da Universidade Federal do Amazonas como requisito para a obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Regional, área de concentração Industrialização.

Aprovada em 26 de fevereiro de 2009.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Luiz Roberto Nascimento Coelho (Orientador)
Universidade Federal do Amazonas – UFAM

Prof. Dr. Manuel de Jesus Masulo da Cruz.
Universidade Federal do Amazonas – UFAM

Prof. Dr. Jamal da Silva Chaar.
Universidade Federal do Amazonas – UFAM

DEDICO

Ao meu Deus e Salvador Jesus Cristo

AGRADECIMENTOS

- Ao meu Poderoso Deus;
- À Universidade Federal do Amazonas - Ufam por ter me concedido a oportunidade de cursar o Mestrado em Desenvolvimento Regional;
- À Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado do Amazonas-FAPEAM, pela concessão da bolsa de estudo;
- Ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional - PRODERE, por dispor de apoio acadêmico e orientações pedagógicas;
- Ao corpo docente do PRODERE pelo acompanhamento e ensino das cadeiras disponíveis no curso;
- Ao Orientador e amigo, Professor Dr. Luiz Roberto Coelho Nascimento, a quem devo parte dessa conquista. Agradeço-lhe muitíssimo pela orientação, que me permitiu tornar realidade aquilo que fora um sonho;
- A minha mãe, Maria José Souza da Silva, por ter me apoiado e incentivado a alcançar essa conquista acadêmica;
- Ao meu pai, Pedro Paiva da Silva, que sempre incentivou seus filhos a estudarem;
- Aos meus irmãos: Jorge Evandro, Evânio, Everaldo, José Elinaldo, Rosana, Cleide Rejane e Roselia Maria, pela admiração fraternal a mim dispensada;
- Aos meus amigos da faculdade de economia em especial Lazineira Santos, Luciane Bezerra, Sidney Socorro, Elizabeth Godin, que nos primeiros momentos de nossas vidas partilhadas em sala de aula, já comentávamos sobre os destinos que teríamos que tomar em relação ao futuro acadêmico;

- Aos meus colegas de mestrado Alan Douglas, Marinilde Verçosa e Salomão Neves, por terem me escutado e auxiliado nos momentos que precisei;
- A todos os mestres que tive ao longo de toda minha vida acadêmica, especialmente à Rosina, minha primeira professora, e ao Abraham Bensadon, professor de matemática aplicada à economia;
- Ao saudoso professor e amigo Raimar Aguiar que deixou um legado àqueles que ensinou, e apesar de sua posição privilegiada ante ao parlamento amazonense, nunca se esquivou das atenções merecidas aos mesmos;
- Enfim, agradeço a todos que de uma forma ou de outra contribuíram para a realização deste sonho!

RESUMO

As exportações podem ser definidas como a alavanca para o crescimento de uma economia. O crescimento gradativo das atividades produtivas induz a uma crescente competitividade internacional e a uma maior sofisticação dos padrões de vantagens comparativas. O padrão de exportação que o Amazonas vem experimentando ao longo dos últimos anos denota um crescimento significativo na pauta de exportações de seus produtos, principalmente naqueles provenientes do Pólo Industrial de Manaus. Nesse contexto, o objetivo deste estudo foi diagnosticar a evolução das exportações do Amazonas e sua repercussão no Produto da economia e na Balança. Especificamente este estudo foi dimensionar o grau de abertura e comércio, analisar o comportamento estrutural do comércio exterior e definir os produtos que se mostraram competitivos na pauta de exportação. A fundamentação teórica está assentada na importância do comércio internacional e para o crescimento econômico. Os dados do estudo foram obtidos por meio de pesquisa secundária e o apoio de órgãos responsáveis por comércio exterior, bem como a utilização de fontes bibliográficas. Os resultados mostram que o comércio exterior amazonense se identifica em alguns aspectos competitivos, como por exemplo, a exportação de bens manufaturados é bastante significativa, enquanto que nos demais setores, a pauta ainda se revela menos dinâmica.

Palavras chaves: Comércio Exterior, Relações Econômicas Internacionais, Mercados Regionais.

ABSTRACT

The exports can be defined as the lever for the growth of an economy. The gradual growth of the productive activities induces to a growing international competitiveness and a larger sophistication of the patterns of comparative advantages. The export pattern that the Amazon are trying a long the last years denotes a significant growth in the line of export of their products, mainly in those coming of the Industrial Pole of Manaus. In that context, the objective of this study was to diagnose the evolution of the Amazon exports and the repercussion in the product of the economy and in the trade Balance. Specifically that study was to dimension the degree and trade, to analyze the structural behavior of the external trade and the define the products that competitiveness was show in the export line. The theoretical fundamentation is seated in the importance of the international trade and for the economical growth. The data of the study were obtained thought secondary researches and the support of responsible organs by external trade, as well as the use of bibliographical sources. The results show that trade external amazonense identifies in some competitive aspects, as for instance, the export of manufactured goods is quite significant, while in the restent sections, the line is revealed less dynamics.

Key-words: External Trade, International Economical Relationships, Regional Markets.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
1. QUADRO REFERENCIAL	7
1.1. Comércio Internacional e Crescimento Econômico	7
1.2. Globalização, Competitividade e Política Comercial	10
2. METODOLOGIA DE ANÁLISE	16
2.1. Índice de Análise de Comércio Exterior	16
2.2. Análise Exploratória de Políticas de Estímulo as Exportações	25
2.3. Fonte de dados	26
3. RESULTADOS E DISCUSSÃO: ANÁLISE DO SETOR EXPORTADOR AMAZONENSE	27
3.1. O Comércio Exterior Amazonense e o Efeito Gravitacional no Quadro da Integração Econômica	27
3.2. O Lado das Importações Amazonenses	34
3.3. O Comportamento Estrutural do Comércio Exterior	37
3.4. As Exportações Amazonenses são Competitivas?	40
3.5. Índice de Vantagem Comparativa Revelada	41
3.6. Mecanismo de Política Comercial	47
CONCLUSÃO	51
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	54
ANEXOS	60

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Amazonas: comércio exterior no período 1990 - 2007	31
Tabela 2 - Principais países de destino das exportações amazonenses no período 2000 - 2007 ...	32
Tabela 3 - Grau de abertura e grau de cobertura do comércio exterior brasileiro e amazonense no período 2000 - 2007	34
Tabela 4 - Origem das importações do Amazonas, em 2005	37
Tabela 5 - Estrutura das Exportações do Amazonas no período 2000 - 2007	39
Tabela 6 - Produtos Exportados pelo PIM	41
Tabela 7 - Vantagem Comparativa Revelada	45

LISTA DE SIGLAS

ACEAM - Associação dos Exportadores da Amazônia

ALICEWEB - Sistema de Análise de Comércio Exterior

BACEN - Banco Central do Brasil

FOB - (Free on Board - “Posto a bordo”)

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

OMC - Organização Mundial de Saúde

PIB - Produto Interno Bruto

PIM - Pólo Industrial de Manaus

SECEX - Secretaria de Comércio Exterior

SEPLAN - Secretaria de Planejamento do Estado do Amazonas

SUFRAMA - Superintendência da Zona Franca de Manaus

Ficha Catalográfica
(Catalogação realizada pela Biblioteca Central da UFAM)

Passos, Rosângela da Silva

P289e Evolução das exportações do Amazonas no quadro da
integração dos mercados regionais / Rosângela da Silva Passos. -
Manaus: UFAM, 2009.
59 f.; il.

Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) —
Universidade Federal do Amazonas, 2009.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Roberto Coelho Nascimento

1. Comércio exterior 2. Relações econômicas internacionais 3.
Mercados regionais I. Nascimento, Luiz Roberto Coelho II.
Universidade Federal do Amazonas III. Título

CDU 382(811.3)(043.3)

INTRODUÇÃO

Desde os tempos mais remotos da humanidade as nações realizam intercâmbios comerciais com o objetivo de auferirem benefícios sociais mutuamente, além de lucros econômicos. Não é demais lembrar que o comércio entre nações é resultado do esforço engendrado pelas unidades produtivas em promover a especialização da produção de alguns bens e serviços de preferência internacional. De fato, como advoga Bajo (1941), uma maior especialização não só permite uma alocação eficiente dos fatores produtivos, mas também leva a sociedade a dispor de um maior número de bens e serviços para consumo. Isto sem dúvida, converte-se em uma possível melhora do padrão de produção de distintos empreendimentos e da vida de vários segmentos da sociedade.

Segundo Benchimol (1997), o comércio internacional é um via de mão dupla. De um lado as exportações de bens e serviços ampliam o mercado interno, por conta da entrada de divisas, de modo que cria a possibilidade de crescimento na escala de produção em muitos empreendimentos, viabilizando a internacionalização da produção doméstica nos grandes centros consumidores. E do outro, a importação de insumos, produtos e serviços com maior valor agregado possibilita produzir bens com maior competitividade.

O comércio internacional tem sido uma importante fonte de desenvolvimento das nações, posto que as trocas comerciais conduzem a viabilidade econômica e social de projetos de investimentos, que resultam na geração de emprego e de rendimentos. Vale ressaltar, também, que o

intercâmbio comercial possibilita a abertura e a oportunidade de iniciar ou acelerar o desenvolvimento de processos produtivos privados e públicos de distintos parceiros comerciais (BENCHIMOL, 1997).

Seja em menor ou em maior escala, os negócios produtivos que se realizam no interior das fronteiras nacionais dependem da exportação e da importação para o seu próprio crescimento. No entanto, esse esforço exige renúncias ou perdas, uma vez que um país ao buscar incrementar as suas exportações, naturalmente, se expõe à competição, posto que, no universo de intensas relações comerciais, os mercados estão cada vez mais competitivos na escala internacional, de modo que as empresas que operam no mercado interno e externo estão sempre reestruturando o seu modo de produzir e distribuir a produção resultante. É o esforço estratégico de se manter no mercado ou ampliar sua participação.

Na concepção da Teoria Econômica Neoclássica, o fluxo comercial entre países, sem dúvida, contribui para o crescimento econômico de ambos, e também, para a convergência de renda entre os mesmos. Esta tese não tem se mostrado satisfatória no quadro das relações econômicas internacionais, para alguns analistas. Na primeira metade do Século XX, Prebisch (1968), por exemplo, advogava que as relações de trocas eram desfavoráveis para os países especializados na exportação de produtos primários, uma vez que continham baixo valor agregado contra a importação de manufaturados vindo das economias centrais, ou seja, desenvolvidas. No entanto, vale ressaltar que, na história econômica de alguns países em desenvolvimento, o crescimento das exportações de produtos primários foi importante para o crescimento de sua renda. Sendo que esses países experimentaram as oportunidades das

inovações tecnológicas com menor custo em gerar economia de escala, bem como a introdução de novos produtos na tentativa de incrementar a oferta de bens com vantagens comparativas. Esta postura estratégica assegurou a abertura de novos mercados internacionais para países em desenvolvimento.

Com base nessas atribuições, houve países que adotaram como estratégia de desenvolvimento a expansão das exportações, uma estratégia de desenvolvimento voltada “para fora”; em que as vantagens comparativas e a substituição seletiva das importações foram priorizadas. E outros adotaram um modelo de crescimento voltado “para dentro” como forma de incrementar o mercado interno, tendo como iniciativa, a substituição de importações.

No caso do comércio exterior da Amazônia, desde os tempos coloniais, ele tem sido marcado, principalmente pela exportação de produtos naturais e importação de bens manufaturados. Esse modelo pautado pela obra da natureza, uma vez que a Região é rica em recursos naturais, foi suficiente para dar início o seu intercâmbio comercial com os portos americanos e europeus, de tal ordem que beneficiou de forma direta os agentes que dele dependiam, e também de forma indireta as atividades de natureza urbana, como o comércio local e administração pública.

A expansão das atividades comerciais tomou ritmo acelerado em toda a região quando a facilidade de transporte tornou as trocas mais dinâmicas e a busca por melhores mercados se acendeu na totalidade das necessidades inerentes da sua economia.

Em face da extração da borracha, da castanha-do-pará, de madeira, de peixes, de óleos vegetais, frutas nativas e de fibras vegetais, este conjunto de recursos naturais possibilitou engendrar o intercâmbio extra-regional da

economia amazonense, de tal monta que se configurou em uma fonte de complementação e integração produtiva para outros parceiros comerciais. A predominância de produtos originários do extrativismo vegetal na pauta de exportação do Amazonas verifica-se até os anos de 1970. No entanto, com o desenvolvimento empírico de uma política de incentivos fiscais priorizando a indústria de transformação, o extrativismo cede a liderança para as atividades que geram produtos de maior valor agregado por conta da intensidade tecnológica incorporada, como são os bens produzidos no Pólo Industrial de Manaus (PIM).

O padrão das exportações que o Amazonas mantinha até os anos setenta, de uso intensivo em mão-de-obra, paulatinamente foi cedendo espaço para os produtos intensivos em capital. Essa mudança de padrão de exportação está associada à introdução da indústria na região, que por sua vez, aportou capital e tecnologia sofisticada trazida pelo capital estrangeiro e nacional. Significa que a economia do Estado vem superando aquele padrão de comércio internacional baseado em produtos naturais, predominante na primeira metade do Século XX.

A indústria de transformação amazonense com o aporte de incentivos fiscais cresceu vertiginosamente, nos últimos quarenta anos, pois, a sua produção interna-se por todo o mercado nacional, e também uma parcela desse excedente, ainda que pequena, encontra o comércio internacional. Resulta que alguns produtos fabricados no PIM estão compatíveis com as exigências do mercado internacional, por exemplo, motocicletas, aparelho celular, concentrado de refrigerantes, barbeadores, entre outros, conforme as estatísticas da SUFRAMA (2008).

O surgimento desses produtos na pauta de exportação é um sinal de que o mercado exterior amazonense merece uma análise econômica mais cuidadosa, posto que seu comércio saiu de um padrão baseado na exploração extrativa para um padrão plantado em produtos industrializados. Além disto, o esforço comercial do Estado nos últimos anos converge com a segunda fase do comércio exterior brasileiro, após o processo de abertura econômica que pauta-se no incremento das exportações. Nesta perspectiva, este estudo visa diagnosticar a evolução das exportações do Amazonas e sua repercussão no Produto e na Balança Comercial, ao longo do período 2000-2007. No plano específico, pretende:

- a) Dimensionar a participação das exportações no crescimento do Produto da economia, e o comportamento do grau de abertura de comércio;
- b) Analisar o comportamento estrutural do comércio exterior
- c) Definir os produtos que se mostraram competitivos na pauta de exportação;

Estudar a evolução do comércio exterior cria possibilidade para compreender a natureza da atividade tecnológica da região e o significado da estrutura tecnológica das exportações. Não demasiado reforçar essa estrutura é uma característica de cada país. Além disto, trás informações sobre as tendências globais do mercado exportador e países de destino, salientando as

manufaturas intensivas em tecnologia que estão sobressaindo dentro de vários setores produtivos.

A base referencial deste estudo aporta-se na literatura sobre globalização, exportações em economias em desenvolvimento, comércio exterior e crescimento econômico. De acordo com Barquero (2005), a globalização é um processo que se estende entre os países e está associada com o aumento do intercâmbio de bens e serviços, a internacionalização dos capitais e o aumento da produção mundial. O atual processo de globalização dos mercados tem sido possível graças às novas tecnologias de informação, de transportes e as das comunicações que facilitam a integração, fato este verificado a partir dos anos oitenta em que houve a abertura cambial nas políticas econômicas e comerciais em muitos países, dando lugar a uma nova ordem internacional.

Quanto o Método de Análise, este se pauta em um estudo analítico, na tentativa de esclarecer por meio de uma exposição crítica a evolução das exportações por meio do perfil competitivo de alguns produtos, da relação produto social e exportações, além de indicadores que retratam a vantagem comparativa revelada e grau de abertura de uma economia.

Este estudo está dividido em três capítulos, além desta introdução que traz o problema de pesquisa e sua contextualização. O Capítulo 1 traz uma discussão em torno do Quadro Referencial. O Capítulo 2, por sua vez, importa-se com a Metodologia de Análise, isto é, as ferramentas que permitem alcançar os objetivos preconizados. O Capítulo 3 comporta os resultados e análise. Por fim a conclusão.

CAPÍTULO 1

1. QUADRO REFERENCIAL

1.1. Comércio Internacional e Crescimento Econômico

As relações comerciais entre países são remotas, posto que o intercâmbio comercial foi uma base para o crescimento de muitas nações. Há que se concordar com Pugel (2004, p. 17), de que o resultado dessas interações são os níveis de especializações que cada país obtém, uma vez que decorre do aumento da produtividade que as unidades de produção conseguem na combinação eficiente no melhor uso dos fatores de produção.

Tugores Quês (2005, p. 31) não é diferente, para o autor a razão importante para o intercâmbio comercial, no plano internacional, gira em torno das diferenças existentes no modo de produzir entre as pessoas e as nações. Estas diferenças podem ser aproveitadas de forma que cada país ou pessoas são induzidos a se especializarem naquilo que são mais capazes produzir, de forma a obter vantagens comparativas. Naturalmente, essas vantagens ou especializações se complementam com os intercâmbios internacionais.

Resulta que o intercâmbio entre as nações soberanas atrai investimentos nacionais e estrangeiros no sentido de aproveitar novas fontes de ganhos econômicos baseadas na produção recursos minerais e vegetais, bem como nos excedentes agropecuários e do setor industrial. Os bens produzidos em uma economia, por meio de exportações, encontram acesso em outros países deles carentes para melhorarem suas próprias economias. Esses bens podem incrementar a produção de novos produtos, de tal forma que venham agregar valor por meio de

acabamento, da embalagem, da apresentação para o consumo final. Surgindo a reexportação deste para outros países.

Qual a relação do intercambio comercial no crescimento de uma economia? Ora, segundo Pugel (2004, p.), a influência do crescimento do comércio internacional na capacidade expansão produtiva, indubitavelmente, gera impactos diversos. A abertura comercial e as trocas resultantes geram divisas, aquisição de máquinas e equipamentos que influenciam na taxa de crescimento de uma economia, de modo que a sua capacidade de produção se eleva ao longo do tempo, assim como o desenvolvimento tecnológico adquirido. Se um país se fecha ao comércio internacional, provavelmente, tende a crescer mais lentamente. Contrariamente, a história tem testemunhado que os países que se abriram ao comércio internacional crescem com mais rapidez.

Souza (1997) ressalta que na história econômica dos países que tiveram uma significativa expansão de suas exportações, os indicadores acusam que eles conseguiram se inserir em uma trajetória de crescimento econômico equilibrado. Um dos determinantes está nas inovações tecnológicas que possibilitam a abertura de novos mercados em outros países, pois, com a expansão da oferta de produtos detentores de vantagem comparativa, além de aumentar a sua produtividade, permite que as novas comunidades econômicas desfrutem de uma absorção maior destes produtos.

As exportações não respondem pela maior parcela do crescimento de um país, principalmente se este for de dimensão continental, mas é um fator de tamanha importância no crescimento do Produto Interno (PIB). O aumento da produção de bens para consumo interno e externo incrementa o PIB, por meio do seu valor adicionado. Este indicador, ao experimentar crescimento, traz

incorporadas as mudanças tecnológicas introduzidas que serão determinantes no aumento de ganhos médios de produtividade da economia como um todo.

A eficiência na produção de alguns bens, conjugado com outros fatores, tais como, política comercial e política cambial favorável, possibilitam as empresas concorrerem em diferentes mercados internacionais, gerando divisas cambiais. Além das exportações, sabe-se que a acumulação de capital; as altas taxas de poupança; a educação geral e profissionalizante; a política econômica; a geração e adoção de tecnologia moderna e a mentalidade voltada ao progresso, são outros determinantes do crescimento, e também são adquiridos no seu próprio curso (SANTANA, 2004, p.199).

Por fim, de acordo com Braga (1999), estudar as exportações ou mesmo as importações de uma economia é tentar realizar um esforço considerável para ressaltar as vantagens socioeconômicas que desfrutam os países no intercâmbio de comércio internacional. Sinceramente, ditas vantagens têm sido tratadas por numerosas teorias complementares e às vezes conflitivas, no âmbito da economia internacional, de tal modo que reflete a existência de diferentes abordagens e a falta de consenso entre os economistas quando tentam explicar a importância de uma economia aberta ou menos aberta. Isso explica porque não se tem uma teoria integral sobre comércio internacional.

1.2. Globalização, Competitividade e Política Comercial

Os problemas da Economia Internacional, nas últimas décadas do século XX, adquiriram tamanha relevância, de sorte que saiu do domínio de especialistas e alcançou um público muito mais amplo. De fato, o interesse por esses problemas deve-se, principalmente, a globalização como um condicionante de atividades econômicas, e até mesmo como um determinante de decisões de pessoas, de empresas e de políticas públicas. Em distintos países, tanto na Europa, na Ásia ou como na América Latina, os processos de integração regional por meio de diversas modalidades aduaneiras, são as novas realidades da internacionalização global, criando profundas modificações não só econômicas, mas também sociais e políticas.

Segundo, Tugores Quês (2006. p.2), parece que em pleno início do século XXI já não é tão necessário justificar a importância do comércio internacional, dado que os especialistas e até um simples cidadão reconhece a relevância das relações comerciais entre as nações. No entanto, as discussões sobre as causas e as consequências da crescente internacionalização da produção têm gerado graus de controvérsias que sai do âmbito da economia e ganha dimensão política.

Realmente, o processo de internacionalização da atividade produtiva e financeira, a integração dos mercados regionais por meio de acordos aduaneiros, além da emergência de economias menos desenvolvidas, tudo isso merece uma reflexão mais cuidadosa. Isso converge com uma fase mais adiantada da globalização no pensar de Barquero (2005, p.2), uma vez que a partir da década de 80, do Século XX, os mercados estão mais atuantes, principalmente pela redução das tarifas aduaneiras, da logística de transporte mais produtivo, da tecnologia da comunicação e da ampliação do mercado de *commodities*.

A redução das tarifas aduaneiras é um aspecto positivo para que o intercâmbio comercial se estabeleça entre os países. Contudo, cada nação, naturalmente, com a idéia de competitividade, firma suas normas de conduta comercial, mas fatores estruturais podem impedir o avanço nas exportações. O que implica nesse aspecto é a relevância que se dá no momento das trocas comerciais. Como exemplo, os entraves que se opõem ao crescimento das exportações, muitas vezes acarreta a continuidade do processo.

De acordo com Magro (2002), cinco restrições podem interferir diretamente na expansão das exportações para que sejam inseridas no comercio internacional. Segundo o mesmo autor, essas restrições podem ser citadas como: *compromisso com a qualidade dos produtos* oferecidos no mercado externo, isto significa que a amostra de um determinado produto a principio pode parecer agradável, porém não correspondem ao pedido efetuado pelo comprador.

Segundo, há a falta de *comprometimento com o mercado*. Isto implica no fato de empresas se inserirem no mercado por um período curto, às vezes por simples emergência para superar uma crise financeira, não se comprometendo de seguir credibilidade comercial.

A terceira restrição relaciona-se ao fato de que empresas, em especial as pequenas e médias, tem problemas de *localização das oportunidades em outros países*. Isto pode ser considerado no trabalho que exportar requer como o conhecimento do mercado que quer atuar, onde se encontram as oportunidades potenciais de vendas. Dessa forma, o campo comercial disponível, requer cuidados, principalmente nos aspectos étnico, cultural e o idioma.

Outro fator de relevância é o cruzamento entre *mercado interno e mercado externo*, no momento de tomada de decisões. Isso emana das dificuldades em lidar

com aspectos como variações bruscas na política cambial, aquecimento ou desaceleração da economia interna, fatores esses que deixam o produtor sem saber que rumo tomar.

Apesar de todos esses fatores citados não existissem, assim mesmo o *problema da restrita capacidade da infra-estrutura logística portuária*, é um agravante na conduta do intercâmbio, pois os problemas que permeiam nos portos impõem restrições à competitividade e à movimentação de carga em ambos os sentidos, o que se torna um grande empecilho para permitir qualquer expansão das vendas.

Um tratamento nos aspectos qualitativos citados acima é de importância para a promoção às exportações. Contudo, é necessário que seja coordenado um amplo programa de infra-estrutura com ênfase na logística, onde sejam contempladas as melhorias nos portos, nos transportes bem como no tratamento aos bens com maior elaboração tecnológica. A estes, requerem uma base de sustentação que permite uma elevação de competitividade.

Nos padrões da integração econômica, o processo de globalização aproxima os mercados, principalmente aqueles que apresentam competitividade em seus produtos. Todavia, os entraves encontrados em alguns países impedem uma maior eficiência nesses termos. Com isso, muitas empresas ficam pelo caminho não dando continuidade nas negociações de comércio.

Ainda que a grande maioria dos cidadãos não tenha muita clareza do papel desempenhado pela globalização, das mudanças nas políticas comerciais e do próprio intercâmbio internacional, contudo, estes fenômenos estão presentes no cotidiano das pessoas em diferentes nações. Por exemplo, um simples exercício de memória, pode-se relacionar os diversos artigos do lar procedentes de mercados

estrangeiros, o fluxo de viagens internacionais em quantidades expressivas nada comparáveis ante a Segunda Guerra Mundial. Nessa mesma linha de exemplos, inclui-se a modalidade de capitais extraídos para ampliação de negócios na indústria de transformação, na agropecuária e no agronegócio.

Nesse contexto em mutação, as exportações mundiais têm crescido exponencialmente, tanto nas economias desenvolvidas como nas economias em desenvolvimento. O aumento das exportações significa maior produção, mais empregos, maior circulação de riquezas, mais eficiência empresarial, mais divisas em moeda de forte aceitação universal, maior arrecadação de tributos, possibilidade de melhor distribuição de renda, etc. (Brum; p.507). Mas, por que tanto esforço em exportar? Ora, a exportação é um movimento de mercadorias que se dá entre duas nações ou mesmo entre regiões no interior das fronteiras de um país. Muito mais do que a simples movimentação física e espacial, a exportação é um componente do lado da demanda agregada, de modo que é um determinante do produto Souza (1997).

Além de todos esses fatores, não se pode deixar de lado que os avanços da tecnologia tenham permitido a realização de comunicações imediatas com as regiões mais distantes do planeta. Essa engenharia possibilita que os mais diversos negócios sejam efetuados diariamente, com empresas de variados ramos produtivos e em distintos países.

A intensidade da internacionalização da produção em mercados regionais integrados, ocorrida principalmente nos finais dos anos 80 e início dos anos 90 do Século XX, determinam, além da intensidade tecnológica incorporada nos bens, novos marcos da competitividade das indústrias. De fato, o grau de competitividade adquirido por diferentes segmentos da atividade econômica passou a ser um fator

importante no adensamento de cadeias produtivas e nas relações comerciais com o exterior.

O conceito de competitividade é amplo (MICHILLES, 2001) e envolve fatores que são interdependentes. As contribuições teóricas mais consultadas, na atualidade, como parâmetro de análise da competitividade são as do Professor Michael Porter. Sem dúvida, para Porter, apud, Lima (2007 p. 1), um país terá êxito internacional, desde que construa quatro grandes atributos que são determinantes para modelagem do ambiente nos quais as empresas competirão e promoverão a criação da vantagem competitiva, a saber: condições de fatores; condições de demanda; indústrias correlatas e de apoio; e estratégia, estrutura e rivalidade entre elas. Nesta perspectiva para que o comércio internacional ocorra com vantagens para ambos parceiros devem levar em conta a interligação desses quatro fatores.

Certamente, nem todos os países conseguem combinar eficientemente os quatro “diamantes” de Porter, contudo, consegue de algum modo penetrar no mercado internacional, exportando seus produtos, por conta da demanda, de uma política cambial favorável ou mesmo pela existência de uma política comercial vantajosa, entre outros atributos.

De acordo com Rainelli (2004, p. XII), o comércio internacional se tornou uma atividade das mais importantes no mundo contemporâneo, posto que manifesta a complementaridade e a imbricação de produtos e consumidores de diferentes países e influencia no comportamento das políticas econômicas. Por exemplo, fatos econômicos recentes mostraram que uma política econômica de crescimento, baseada apenas nas relações comerciais e políticas internas ao país pode fracassar por conta dos desequilíbrios externos, ou seja, da balança comercial. Na hipótese das importações superarem as exportações, ainda que seja no médio prazo, os

planos de estabilização ganham prioridade sobre as políticas econômicas de crescimento.

Na mesma linha de prioridade podem entrar em pauta a política comercial. Como lembra Braga (1999), os responsáveis pela formulação de políticas comerciais, majoritariamente, consideram que as atividades de promoção e desenvolvimento das exportações constituem instrumentos valiosos para incrementá-las. Ao definir os setores ou mesmo as atividades que gozarão de incentivos, afim de apoiar as indústrias que desejam incrementar seus negócios, os especialistas em matéria de política comercial partem do suposto da validade e da relevância de conceitos, tais como, livre comércio, vantagens comparativas e outras noções a eles associados.

Ainda, de acordo com Braga (1999), estes conceitos, apesar de válidos, pertencem a teoria convencional do comércio internacional, de modo que muitas vezes não contemplam as condições reais que predominam nos mercados mundiais. Enfim, nesta perspectiva, a maioria dos incentivos a promoção às exportações são pouco adequadas para fortalecer a competitividade das empresas orientadas para o comércio internacional.

CAPÍTULO 2

2. MÉTODO DE ANÁLISE

Neste capítulo cuida-se de externar as ferramentas de análise empírica que serão utilizadas no estudo do comércio exterior amazonense. Portanto, na primeira seção encontram-se expresso o modo de extrair alguns índices que tentam retratar as peculiaridades do intercâmbio comercial do Amazonas com o Resto do Mundo. Na segunda, incorpora-se o uso de indicadores de comércio externo na tentativa de mensurar os fenômenos relativos ao Comércio Internacional. A terceira, tenta discutir as políticas vigentes de estímulo as exportações e seus efeitos práticos no comércio exterior amazonense. Enfim, a quarta e última seção dá uma indicação das fontes da base de dados.

2.1. Índices de Análise do Comércio Exterior

A seleção de uma bibliografia capaz de dar subsídio para a crítica das condições em que vem ocorrendo o crescimento das exportações do Amazonas são recomendações necessárias, assim como seria em qualquer estudo que exija o rigor analítico. Essa leitura preliminar faz-se necessário para identificar e compreender elementos determinantes da história recente do mercado exterior amazonense. Assim, importa discutir o quadro da estrutura e dinâmica das exportações de bens tradicionais (originários do extrativismo) e não tradicionais (originários da indústria de transformação), tendo como parâmetros de análises indicadores tradicionais utilizados para compreender a dinâmica do intercâmbio comercial.

Esses indicadores são de conhecimentos de analistas e estudiosos das relações comerciais, de modo que podem ser compilados em vários estudos empíricos, bem como em portais da web. Por exemplo, o Instituto Interamericano de Cooperação para la Agricultura (IICA), um órgão do Ministério da Agricultura y Desarrollo Rural, da Colômbia, tem a sensibilidade de disponibilizar vários desses indicadores (AGROCADENAS, 2008), os quais alguns se encontram formalizados ao longo deste capítulo.

Afora a isso, o estudo poderia começar com análise da balança comercial relativa (intersectorial). Esta pode ser expressa pelo saldo da balança e fluxo total de exportações e importações. Levando-se em conta as limitações de dados estatísticos, tentar-se-ia medir a balança comercial do Amazonas e o resto do mundo com respeito ao mesmo bem, de modo que permite estabelecer o grau de vantagem ou desvantagem existente e comparar a sua evolução no tempo. Esse indicador foi proposto por Bela Balassa, sendo uma variante do Índice de Grubell-Lloyd, sobre comércio intrafirma.

$$BC = \frac{(X_{ij} - M_{ij})}{(X_{ij} + M_{ij})}$$

Onde, X_{ij} é a exportação do produto /por um país (ou região) /ao mercado mundial ou a um mercado específico. M_{ij} é a importação do produto /por um país (ou região) /do mercado mundial ou de um mercado específico. BC varia de -1 a 1, de modo que resulta em dois resultados:

- Se $BC > 0$, trata-se de um setor exportador, de sorte que se pode gerar a competitividade;

- Se $BC < 0$, trata-se de um setor importador, e por sua vez carente de competitividade frente ao mercado externo.

Outra forma de lê-lo é por meio das seguintes escalas:

- Entre +0,33 e +1: existe vantagem para o país;
- Entre -0,33 e -1: existe desvantagem para o país
- Entre -0,33 e +0,33: existe tendência para um comércio intraproduto.

Com o objetivo de medir o resultado da relação entre a balança comercial líquida e o consumo aparente, utiliza-se do Indicador de Transacionabilidade (T_{ij}), expresso do modo:

$$T_{ij} = \frac{(X_{ij} - M_{ij})}{(Q_{ij} + M_{ij} - X_{ij})}$$

Onde, X_{ij} é a exportação do produto i do país j ; M_{ij} é a importação do produto i pelo país j ; Por fim, Q_{ij} é a produção doméstica do produto i do país j . A aplicação desse indicador gera duas orientações:

- Se $T_{ij} > 0$, o setor é considerado exportador, dado que existe um excesso de oferta ($X_{ij} - M_{ij} > 0$), ou seja, é um setor competitivo dentro do país (ou região).
- Se $T_{ij} < 0$, pode-se tratar de um setor substituidor de importações, ou não competidor com as importações, dado que existe um excesso de demanda ($X_{ij} - M_{ij} < 0$).

A análise da transacionalidade pode ser auxiliada com o indicador de Grau de Abertura Exportadora (GE), que indica o grau em que as exportações de um produto com respeito ao seu consumo aparente penetram no mercado. Assim, tem-se:

$$GE = \frac{X_{ij}}{(Q_{ij} + M_{ij} - X_{ij})}$$

Se em um período de vários anos o indicador se aproxima de zero, a competitividade de um país com respeito ao resto do mundo está diminuindo, posto que não existe capacidade para superar o nível produção necessário para abastecer a demanda interna do país.

No exame da vocação exportadora do país (ou da região) e sua capacidade para construir vantagens permanentes, pode ser evidenciada com a balança comercial do bem. O indicador de especialização internacional (IE) dá conta de identificar essa vocação de acordo com a expressão:

$$IE = \frac{(X_{ij} - M_{ij})}{X_{im}}$$

Onde X_{ij} é a exportação do bem /realizada pelo país /; M_{ij} é a importação do bem / realizada pelo país /; Enfim, X_{im} indica a exportação do bem /realizada pelo mundo ou pelo um mercado específico. Se $IE = 1$, o país tem um alto grau de competitividade e especialização em um segmento de mercado. Se $IE = -1$, o contrário é verdadeiro.

Alternativamente, no terreno da prospecção histórica, o estudo amplia-se para identificação de produtos da pauta de exportação que se mostram competitivos

no mercado exterior, além de seus determinantes. Para este propósito poder-se-ia recorrer a uma base de dados que possibilite verificar o grau de intensidade tecnológica ou um indicador que retrate simplesmente a competitividade de produtos exportáveis. No primeiro caso diz respeito aos produtos com maior ou menor conteúdo tecnológico trazidos pelas inovações e evoluções incorporadas. Enquanto que o segundo recorre-se ao conceito de Vantagem Comparativa Revelada (VCR). Este indicador expressa a participação relativa das exportações de um setor produtivo em relação ao conjunto dos demais setores da região. Para apurar o indicador, é utilizada a expressão mostrada a seguir, desenvolvida por Lafay (1990), e também usada por Nonnenberg (1991) em uma análise da economia brasileira no período 1980-1988:

$$VCR = \frac{1000}{PIB} \left[(X_i - M_i) - \left(\frac{X + M}{X + M} \right) (X - M) \right]$$

Onde, M e M_i representam, respectivamente, as importações totais do país e do produto i . X e X_i correspondem, respectivamente, as exportações totais do país (ou da região) e do produto i . $(X_i - M_i)$ dá o saldo comercial efetivo do produto. O segundo membro dentro do colchete representa o saldo neutro, isto é, o saldo que existiria caso a participação de cada produto no saldo comercial total amazonense fosse igual à sua participação na corrente de comércio (exportações mais importações) do Amazonas.

Apesar de suas limitações, esses indicadores permitem a realização de uma análise bem mais aprofundada, no entanto, o tempo que resta para a conclusão deste estudo não permite alcançar esse nível de detalhamento. Contudo, outros

indicadores de simples operacionalização podem ser úteis neste estudo, pois permite gerar informações importantes sobre a temática em pauta.

Nessa perspectiva, faz-se um recorte analítico no período 1990-2007, na tentativa de ressaltar o comportamento das exportações e das importações, tendo como “pano de fundo” a intensidade da integração dos mercados regionais. Por conseguinte, o nível de discussões e com o aporte de dados do comércio exterior geram-se informações capazes de verificar o quanto as forças gravitacionais influenciam na destinação das exportações para países vizinhos ao Brasil.

Outros indicadores importantes são úteis em uma discussão do mercado externo. Para esse fim tem-se o Grau de Abertura (GA) e Grau de Cobertura (GC).

$$GA = \frac{X + M}{PIB}$$

$$GC = \frac{X - M}{PIB}$$

Onde,

X – representa o valor das exportações;

M – representa o valor das importações;

PIB – representa o Produto Interno Bruto.

Justifica-se exprimir o valor do GA, posto que mede o valor total das exportações mais as importações como porcentagem do produto interno correspondente. Esse indicador permite apreciar quanto do produto nacional é destinado para satisfazer o consumo além das fronteiras Schvarzer (2009). Além disso, por trás desse indicador acirra-se um debate de longas datas que merece ser

ressaltado. A literatura teórica e empírica que tratam da relação entre comércio internacional e crescimento econômico, advogam, por um lado que uma economia mais aberta crescerá mais rapidamente, por outro sustentam que algumas medidas protecionistas poderão contribuir para um desenvolvimento sustentado das economias. Por sua vez o grau de cobertura nada mais é do que o peso do saldo da balança comercial em relação ao produto interno.

A simples análise da balança comercial e do grau de abertura de uma economia não dá conta do dinamismo do mercado internacional, para tanto se deve recorrer a outras estatísticas de caráter setorial com propósito de sintetizar informações direcionais sobre os fenômenos do comércio internacionais. Vários indicadores têm sido construídos na tentativa de externar a validade de proposições teóricas observáveis.

Estabelecida a importância das exportações no crescimento econômico, pode-se explorá-las por meio de indicadores estruturais, de modo a buscar uma maior caracterização por meio (j) da composição do comércio externo e da (j) direção do comércio externo. Assim, tem-se:

$$CCX = \frac{X_{jj}}{X_j}$$

$$CCM = \frac{M_{jj}}{M_j}$$

Onde, Ccx = composição do comércio externo; X_{jj}/X_j = corresponde ao peso das exportações do setor j no total das exportações da região ou país e M_{jj}/M_j = representa o peso das importações do setor j no total das importações da região ou

país. Este corresponde a desagregação das exportações e importações por grupo de produtos desses setores.

Outro indicador passível de análise estrutural é representado pela participação dos setores de exportação e importação do Amazonas. Assim podendo ser destacado:

$$DSx = \frac{X_{it}}{X_t}$$

$$DSm = \frac{M_{it}}{M_t}$$

Onde, DSx é participação amazonenses do setor i no tempo t e X_{it} exportações amazonenses do setor i no período t ; M_{it} importações amazonenses do setor i no período t .

O primeiro indicador (DSx) mede a importância do setor para as exportações totais amazonenses e sua evolução no tempo. Essa evolução possibilita identificar os principais setores exportadores a cada período e pode revelar uma possível mudança na pauta de exportações. O segundo indicador (DSm) deve ser utilizado para auxiliar essa ordenação.

O Índice de Vantagens Comparativas Reveladas está fundamentado na Teoria das Vantagens Comparativas protagonizada por David Ricardo (1817). Segundo Maia (2002), o indicador que opera com preços pós-comércio é uma medida revelada, tendo em vista que seu cálculo está baseado em dados observados do comércio e as vantagens comparativas de um país na produção de determinado produto. Outra forma de cálculo pode ser por meio da seguinte expressão:

$$VCR = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \cdot 100$$

Onde, X_i representa o valor das exportações do país (ou uma região do país) para o mercado mundial; M_i é valor das importações e (i) o grupo de mercadorias do setor industrial ou do setor agropecuário ou agroflorestal. O VCR fica entre - 100 e + 100. Assim, quanto mais próximo de + 100 for o valor o índice maior será VCR do país naquela categoria específica de ou setor produtivo. Expressando de outro modo, tem-se:

$VCR_i \sim - 100$ $VCR_i < 0$ Desvantagem comparativa;

$VCR_i \sim + 100$ $VCR > 0$ Vantagem comparativa.

O índice de VCR dá idéia da estrutura relativa das exportações de uma região ou país. Quando uma região exporta um volume significativo de um determinado produto, em relação ao que é exportado por este mesmo país, isto dá uma indicação de que a região conta com vantagem comparativa na produção desse bem.

Finalmente, o fato da escolha do uso de indicadores de comércio exterior serem tratados no trabalho, como forma de medir o desempenho do comércio exterior amazonense, nenhum deles isoladamente é capaz de fornecer um resultado definitivo. O que se busca é uma averiguação do comportamento das exportações e importações por meio do uso desses indicadores.

2.2. Análise Exploratória de Política de Estímulo às Exportações

O crescimento das exportações não está associado tão-somente aos esforços produtivos das empresas, como por exemplo, a introdução de inovações tecnológicas nos produtos, mas também depende de políticas comerciais. Estas compreendem um conjunto de normas ou atitudes ante o comércio exterior, de forma que tem sido parte importante nas políticas macroeconômicas de governos na tentativa de intervir na vida econômica externa (SÖDERSTEN, 1979, PUGEL, 2004; TUGORES QUÊS, 2006).

A política comercial visa promover as exportações e a entrada de investimento externo, mas rivaliza impondo restrições às importações por meio de barreiras tarifárias e não tarifárias. No caso específico da construção da política comercial brasileira, de acordo com Abreu (2008), são considerados como condicionante os fatores internos ou externos. No plano externo, os fatores que podem influenciar a política comercial brasileira podem ser classificados de dois tipos: os que resultam de negociações multilaterais, regionais ou sub-regionais em que o Brasil passa estar envolvido diretamente. Neste caso, a interferência do governo nas negociações comerciais é nula, restando com isso a interferência no caso de conseqüências desfavoráveis nas negociações. Quanto aos fatores internos pode-se exemplificar a instabilidade macroeconômica (inflação descontrolada, desemprego, entre outros problemas).

Nessa perspectiva merece, também, estudar a relação do crescimento das exportações amazonenses com as políticas de promoção de exportações implementadas pelo Governo Federal, pela SUFRAMA e pelo Governo do Estado. O

crescimento das exportações não está associado somente aos esforços produtivos das empresas, mas também ao desempenho das políticas comerciais.

2.3. Fontes de Dados

Os dados sobre exportação e importação para exprimir os valores dos índices, relativos ao Amazonas, serão coletados do Sistema de Análise de Comercio Exterior (ALICEWEB), da Secretária de Comércio Exterior (SECEX), Associação dos Exportadores da Amazônia (ACEAM) e da SUFRAMA. Quanto os dados relativos as exportações mundiais serão coletados da Organização Mundial do Comercio (OMC).

De acordo com SECEX, os dados de exportações nacionais (FOB), em Dólares, desagregados por produtos, encontram-se disponíveis a partir de 1992, mesmo assim, não impediria de começar o estudo tendo como marco temporal, 1990. Pois neste ano as movimentações da abertura comercial brasileira vinham acontecendo.

CAPITULO 3

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO: ANÁLISE DO SETOR EXPORTADOR AMAZONENSE

Neste capítulo, o esforço maior é tratar dos resultados e de sua análise na tentativa de responder o problema de pesquisa. Para tanto, o capítulo está dividido em quatro seções. A primeira seção ocupa-se com o crescimento do produto interno amazonense em resposta as suas exportações, além de uma análise do grau de abertura. A segunda discute o lado das importações, ou seja, a oferta externa. A terceira dá conta da análise estrutural do mercado exterior amazonense. Enfim, a quarta seção finaliza a análise com ênfase aos bens produzidos que se destacam competitivamente no mercado exterior, bem como o papel desempenhado nas políticas de intercâmbio comercial.

3.1. O Comércio Exterior Amazonense e o Efeito Gravitacional no Quadro da Integração Econômica

A Integração Econômica é uma etapa moderna da economia internacional. Vários países, no mundo, têm buscado se integrar ou formar mercados regionais no sentido de promover o crescimento de suas economias por meio do incremento comercial de bens de fatores e de serviços, além das fronteiras nacionais. Acredita-se que a redução de barreiras comerciais entre países membros de um mercado regional tem efeitos positivos na intensificação de um intercâmbio comercial, de modo que traz implicações ao crescimento econômico e bem-estar social.

Ao concordar com Pugel (2004, p. 257), de fato, os benefícios econômicos multilaterais trazidos com a formação dos blocos comerciais possibilitam a ampliação do mercado, onde as empresas podem vender seus produtos com pouca ou nenhuma barreira comercial. Com efeito, merecem ser enfatizado, pelo menos três possíveis causas originárias de ganhos adicionais por conta da formação de blocos econômicos, segundo o autor:

i) O crescimento na concorrência conduz a redução de preços, que implica na diminuição do poder de monopólio das empresas dos países membros, além da redução da ineficiência;

ii) Os custos de produção pode se reduzirem com a intensificação da concorrência, uma vez que as empresas que fazem transações comerciais internacionais são levadas a ter mais atenção na redução de custos e incorporar novas tecnologias poupadoras de insumos, energia etc; e

iii) A redução de custos de produção está associada à expansão da própria produção. Significa que a ampliação do mercado por conta do bloco e o atendimento desse mercado comportam-se como um guia na atração de investimentos. Disposto de escala de produção, certamente, o preço dos bens diminui ao nível do custo médio.

Enfim, o bloco comercial é um excelente guia na aportação de investimentos produtivos. Apesar de tudo, a integração econômica não promove crescimento econômico uniforme aos seus membros, por conta de uma combinação de fatores. Um deles é a inexistência de mecanismos que redistribuam igualitativamente os ganhos potenciais, conforme argumenta Coelho (1987, p.113), pois cada nação procura estabelecer políticas isoladas ou conjuntas que venham a atender os seus próprios interesses.

Apesar das assimetrias, a integração dos mercados regionais tem trazido benefícios ao mercado exterior amazonense, de sorte que nos últimos anos o incremento das exportações do Amazonas evoluiu consideravelmente. Por exemplo, a Tabela 1 reúne dados de suas exportações e importações no período 1990-2007. Observa-se que ao longo desse período a balança comercial mostrou-se deficitária, posto que as entradas de mercadorias e insumos do exterior foram absolutamente superiores às exportações de bens intermediários e finais.

Embora essa situação já estivesse em profundo desequilíbrio comercial por conta do volume de insumos importados pela indústria de transformação sediada no PIM, porém, as exportações têm-se incrementado significativamente nos últimos anos, de tal monta que cresceu a uma taxa média de 20,0% ao ano, contra 9,0% ao ano das importações no período 1990-2007.

Em 1990, as exportações somaram US\$ 75,0 milhões e as importações US\$ 1, 2 bilhões, de tal ordem que gerou um déficit bastante elástico de US\$ 1,0 bilhão. Passados dezessete anos, ou seja, em 2007, o quadro é bem diferente, uma vez que as exportações experimentaram um crescimento exponencial, passando da cifra de US\$ 1,10 bilhões contra US\$ 6,8 bilhões das importações. Se as exportações mantiverem esse ritmo de crescimento em uma conjuntura nacional e internacional favorável, sem dúvida, o volume do ano 2007 dobrará nos próximos quatro anos.

Isso mostra que as modernas organizações industriais amazonenses, montadas à base de incentivos fiscais, entre outros determinantes, têm dado mostra de que ao longo do tempo vem acumulando competências tecnológicas que se traduz em ganhos de produtividade. De fato, resulta que, em 2007, o volume das exportações cresceu, aproximadamente, 14 vezes mais em relação a 1990.

Tabela 1 - Amazonas: Comércio Exterior no período 1990 - 2007

EXPORTAÇÃO			IMPORTAÇÃO		BALANÇA	COMÉRCIO CORRENTE
ANO	VALOR	%	VALOR	%	COMERCIAL	(Exp + Imp)
1990	75.075.521	6,07	1.162.665.692	93,93	-1.087.590.171	1.237.741.213
1991	83.075.041	7,09	1.088.674.845	92,91	-1.005.599.804	1.171.749.886
1992	148.132.589	13,10	983.074.162	86,90	-834.941.573	1.131.206.751
1993	144.539.681	7,80	1.708.307.397	92,20	-1.563.767.716	1.852.847.078
1994	133.950.556	5,43	2.335.145.838	94,57	-2.201.195.282	2.469.096.394
1995	138.349.636	3,48	3.839.041.805	96,52	-3.700.692.169	3.977.391.441
1996	143.954.396	3,21	4.340.602.297	96,79	-4.196.647.901	4.484.556.693
1997	193.489.106	4,27	4.342.601.749	95,73	-4.149.112.643	4.536.090.855
1998	266.130.693	8,02	3.051.707.340	91,98	-2.785.576.647	3.317.838.033
1999	429.450.530	12,99	2.875.700.157	87,01	-2.446.249.627	3.305.150.687
2000	772.678.132	16,44	3.926.846.988	83,56	-3.154.168.856	4.699.525.120
2001	851.220.427	20,28	3.346.938.141	79,72	-2.495.717.714	4.198.158.568
2002	1.064.503.175	25,67	3.082.020.281	74,33	-2.017.517.106	4.146.523.456
2003	1.299.921.851	27,27	3.466.626.195	72,73	-2.166.704.344	4.766.548.046
2004	1.157.572.820	21,08	4.333.618.380	78,92	-3.176.045.560	5.491.191.200
2005	2.143.978.990	29,11	5.220.495.394	70,89	-3.076.516.404	7.364.474.384
2006	1.522.851.015	19,57	6.258.426.116	80,43	-4.735.575.101	7.781.277.131
2007	1.107.106.562	13,93	6.841.197.163	86,07	-5.734.090.601	7.948.303.725

Fonte: ACEAM e MDIC

* A taxa média de crescimento foi estimada por meio da função log-lin, $Y = ab^t$, conforme Gujarati (1995, p. 160).

Alternativamente, ampliação da inserção no mercado exterior deve-se a um conjunto de fatores que contribuíram positivamente para os resultados alcançados; primeiro a qualidade tecnológica incorporada aos produtos, seguido de modernização industrial, capacidade e escala produtiva, entrada de novas empresas, bem como criação efetiva de programa de certificação de produtos regionais¹.

Outro fator a ser considerado importante na determinação das exportações amazonenses é a própria ampliação dos parceiros comerciais, na América Latina. A penetração da produção nos países que compõe o Mercosul foi providencial, uma vez que a remoção das barreiras para a livre circulação de bens e pessoas

¹ A certificação de produtos regionais se dá por meio do programa ISO garantido às empresas como forma de permanecerem atuantes no mercado obedecendo a critérios de qualidade nos produtos e serviços, bem como ao controle do meio ambiente.

possibilitou uma maior mobilidade das trocas comerciais. Além disso, o fluxo de exportações tem variado na função inversa da distância entre os parceiros comerciais, ou seja, a proximidade dos países gera-se economia de custos de transporte, de tal ordem que repercute no aumento do fluxo comercial entre os mercados vizinhos do Brasil.

A predominância do mercado argentino e do americano na pauta de exportação é uma realidade. No entanto, as estatísticas mostram que a internacionalização da produção amazonense vem penetrando em outros mercados pouco explorados no passado, tais como o venezuelano, o colombiano, o peruano, o chileno, entre outros.

A Tabela 2 dá uma idéia do destino das exportações amazonense, em 2005, o ano de maior volume da produção local com inserção no mercado internacional. Sem muito esforço de análise, verifica-se que os Estados Unidos vêm em primeiro lugar, seguido da Argentina, que juntos demandam 57,73% do que o Amazonas vende ao mercado externo.

TABELA 2 - Destino das Exportações amazonenses, principais países de destino (%)

Países de destino	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Estados Unidos	6,81	21,40	58,33	58,25	29,86	35,00	25,21	10,60
Argentina	36,76	29,43	3,22	8,99	19,22	15,73	17,66	30,39
Venezuela	6,51	6,64	5,57	2,22	4,08	6,47	18,75	12,53
Chile	2,93	4,47	3,84	3,32	4,83	5,96	4,29	3,12
Hungria	0,01	0	0	0,48	1,52	4,69	0,80	0,55
Colômbia	7,03	7,41	5,90	5,50	6,07	4,85	6,67	6,96
Alemanha	0,73	1,26	2,45	2,36	4,12	4,50	3,08	0,48
México	4,96	3,55	6,95	4,73	5,47	3,65	3,78	5,69
Peru	2,03	1,94	3,48	2,69	2,57	2,85	2,30	2,95
Finlândia	0,02	0,01	0,01	0,03	2,19	1,44	0,01	0,02
	67,79	76,11	89,77	96,91	79,94	85,14	82,52	73,29
Outros	32,25	23,89	10,22	11,42	20,05	14,85	17,48	26,71

Fonte: MDIC/Alice Web

Levando-se em conta somente os parceiros latino-americanos como destino das exportações, a parcela do mercado ficou em 39,51% superando o mercado americano. Os resultados mostram que esses mercados não são desprezíveis como fontes de crescimento das indústrias sediadas no PIM e, por conseqüência alcançaria a economia da região como um todo.

Enfim, por conta do efeito gravitacional, 97,24% das exportações concentram-se no mercado americano e latino-americano. Resulta que, se exporta menos para países distantes, e mais para países próximos dado que o custo de transporte é um indicador de decisão fundamental na comercialização de bens entre os parceiros comerciais.

O crescimento das exportações vindo ocorrer com grande dimensão, sem dúvida, toda a sua dinâmica repercute no produto social, ou seja, no crescimento da renda da economia como um todo, levando à ampliação da acumulação de capital em vários setores produtivos. O Grau de Abertura ($GA = \frac{X+M}{PIB}$) dá uma indicação da relevância do comércio exterior na economia como um todo. Ainda, combinado com o Grau de Cobertura ($GC = \frac{X-M}{PIB}$), pode-se fazer inferências sobre a temática com maior segurança. Portanto, os indicadores servirão de base para a análise do grau de abertura da economia amazonense em comparação com a do Brasil. De alguma forma pode servir de subsídio para as possíveis definições de política de comércio exterior. O uso destes indicadores deve-se ao fato de fornecerem indicações de como se comporta o comércio amazonense às condições de abertura comercial ou a relevância deste comércio na economia nacional. A Tabela 3 traz os dados estatísticos, extraído do período 2000-2007, necessário para dá suporte à análise.

Os dados da tabela na realidade retratam uma evolução da magnitude do comércio exterior ao produto da economia, de modo que permite apreciar quanto do produto é demandado pela economia internacional. O primeiro indicador tanto para o Brasil como para o Amazonas, é o que tradicionalmente se tem usado em muitos estudos sobre o tema.

O grau de abertura é medido pelo valor total das exportações mais as importações de bens e serviços em relação ao PIB. No período considerado, o Brasil e o Amazonas experimentaram índices médios de 20,90% e 47,62%, respectivamente, e se mantiveram relativamente estável ao redor desses percentuais.

Tabela 3 - Grau de Abertura e Grau de Cobertura do Comércio Exterior brasileiro e amazonense
Período 2000 / 2007

ANOS	Brasil			Amazonas		
	GA=X+M/PIB	GC=X-M/PIB	X/PIB	GA=X+M/PIB	GC=X-M/PIB	X/PIB
2000	14,24%	2,18%	6,28%	44,65%	29,97%	7,34%
2001	17,24%	0,41%	8,82%	39,96%	23,76%	8,10%
2002	17,77%	2,18%	9,97%	40,02%	19,47%	10,28%
2003	25,52%	5,22%	15,37%	59,89%	27,22%	16,33%
2004	24,16%	5,13%	14,64%	45,00%	26,03%	9,49%
2005	23,79%	5,56%	14,68%	53,62%	22,40%	15,61%
2006	21,39%	4,34%	12,86%	50,97%	31,02%	9,98%
2007	23,09%	3,29%	13,19%	46,88%	33,82%	8,98%
Média	20,90%	3,54%	11,98%	47,62%	26,71%	10,76%

Fonte: IPEA/MDIC - Organizados pela autora
Dados calculados com base na Tabela, em anexo

A julgar pelos percentuais, a economia amazonense se mostra absolutamente mais aberta do que a economia do Brasil como um todo. Por exemplo, em 2000 o grau de abertura foi de 44,55%, enquanto que o do Brasil ficou

em torno de 14,24%. Em 2007, o Amazonas manteve-se em ritmo ascendente, de modo que alcançou o percentual de 46,88% e o Brasil, 23,09%. Esse quadro reflete o peso que tem as importações na economia. Reflete também enquanto a indústria moderna local é dependente dos insumos estrangeiros. Além disso, mostra que o comércio inter-industrial é bastante intenso. Essa intuição pode ser corroborada com o grau de cobertura do comércio exterior amazonense, posto que se mostra elevado em todo o período.

Em contraste, o indicador alternativo, ou seja, a relação exportações/ PIB, mostra uma história um pouco diferente. Trata-se, nesse caso de medir o valor da evolução das exportações em relação ao produto agregado, em percentuais. Esse indicador mostra parcela importante do produto nacional e regional que se encontra sujeito a concorrência internacional. Como se pode observar, a média do Amazonas e a média do Brasil não se mostram distantes uma da outra. Contudo, a relação no quadro amazonense é muito instável que o do Brasil.

Essa irregularidade deve-se a fatores internos e externos. No plano interno, os setores exportadores se restringem basicamente ao setor eletroeletrônico e de duas rodas e em menor escala a produtos extrativistas, além disso, vez por outra, enfrentam problemas de descontinuidade, por conta de variações no mercado de câmbio. No plano externo, deve-se a forte concorrência internacional, posto que surgem países ofertando similares ao preço próximo ao custo médio.

Isso de certa forma deixa o comércio exportador vulnerável às nuances do comércio internacional.

3.2. O Lado das Importações Amazonenses

Apesar do esforço exportador da economia amazonense, contudo, o volume de importação mostra-se acentuado ao longo do período 1990-2007, como mostra a Tabela 1, de tal monta que a sua balança comercial apresentou um déficit de US\$ 5, 735 bilhões, em 2007. Observa-se que no período, a entrada de importados cresceu a uma taxa média de 9,0% ao ano, de modo que mantendo esse ritmo, em oito anos aproximadamente, dobraria seu volume.

O crescimento das importações, em sua maior parcela está associado ao próprio crescimento da produção industrial do PIM. As importações entram na economia incrementando a produção de novos produtos, de tal forma que agregam maior valor em seu processo de elaboração por meio de acabamento, embalagem, até a apresentação do bem final.

A origem das importações do Amazonas é proveniente de muitos países que têm relação de parceria comercial com as indústrias sediadas no PIM. Dentre os países que se destacam nesse lado do mercado, encontra-se a China, seguido do Japão e os Tigres Asiáticos, entre outros. Esses grupos de parceiros comerciais exportam um grande volume de insumos para o Amazonas, posto que várias indústrias do PIM têm suas matrizes situadas nesses países do Pacífico. Esses vínculos fortalecem o intercâmbio intra-industrial e inter-industrial. Não só por isso, mas também por conta da qualidade dos componentes que exigem um maior processo de elaboração e maior conteúdo de valor agregado.

A Tabela 4 ressalta a participação dos principais países na pauta de importação do Amazonas, em 2005. Por exemplo, a China lidera no *rank* de países da preferência das indústrias amazonenses para importações de insumos. Para se

ter uma idéia da força dos asiáticos, verifica-se que as aquisições somaram-se US\$ 1,2 bilhões, de forma que a China tem uma participação de 27,55%.

Em seguida vem o Japão, pois grande parte das indústrias instaladas no PIM também é de origem japonesa, com grande destaque para o setor de veículo de duas rodas e o setor de eletroeletrônicos. Sem muito esforço de análise, dá-se conta que as indústrias japonesas exportaram para o Amazonas em média, US\$ 853,6 milhões, de sorte que lhe dá 19,07% do mercado, seguido pelo terceiro colocado, a Coréia do Sul com 15,19%. Enfim, os três países em conjunto estão presente em 61,81% de tudo que adquirido no exterior. O restante, 38,19%, se divide entre Estados Unidos (9,39%) e outros países asiáticos e latinos.

Ora, a predominância da produção asiática nas importações amazonenses deve-se muito ao regime aduaneiro configurado no modelo ZFM, de modo que as restrições impostas pela política comercial brasileira aos produtos estrangeiros, pouco tem afetado o acesso das indústrias do PIM as compras de insumos de que precisam, no exterior.

Tabela 4 - Origem das Importações do Amazonas em 2005

Países	Valor (US\$)	Part. (%)	Ranking
China	1.233.054.648	27,55	1
Japão	853.648.932	19,07	2
Coréia do Sul	679.813.098	15,19	3
Estados Unidos	420.622.800	9,39	4
Taiwan	295.887.178	6,61	5
Alemanha	284.507.212	6,35	6
Malásia	177.666.865	3,97	7
Filipinas	160.920.828	3,59	8
México	130.846.319	2,92	9
Tailândia	129.306.102	2,88	10
Hong Kong	108.616.196	2,42	11
Outros	745.595.216	1,76	12

Fonte: Alice Web/MDIC

Enfim, o resultado das interações comerciais que a economia amazonense vem experimentando é o esforço das empresas sediadas no PIM, em ampliarem seus mercados e, na combinação eficiente no melhor uso dos fatores de produção, que as deixam mais competitivas, de modo que no longo prazo, esse quadro se reverta e atinja superávit na balança comercial.

3.3. O Comportamento Estrutural do Comércio Exterior

Nas seções precedentes, o comércio exterior comportou-se em alguns anos como um condicionante, enquanto que em outros como um determinante do produto da economia amazonense. A relação exportação como porcentagem do PIB dá uma indicação do peso que tem a exportação da determinação da abundância de riqueza doméstica. De fato, no período sob análise as exportações, em média, superaram dois dígitos. Isso é uma indicação de que o mercado exportador tem grande peso na determinação do PIB. Certamente, a maior penetração da produção nos mercados regionais integrados resulta do esforço do Governo Federal e das empresas em melhorar o estado da competitividade setorial no qual estão inseridas.

O processo de interação da produção de um país com o resto do mundo, naturalmente, determina as modificações na própria estrutura das exportações. Fatores de natureza econômica, bem como de ordem tecnológica concorrem para essas variações. Resulta daí aumento no volume exportador, bem como no conteúdo. Na perspectiva do conteúdo, observa-se uma multiplicidade de produtos com alta intensidade tecnológica na pauta de exportação amazonense.

Na pauta de exportação encontram-se produtos extraídos da floresta, produtos de origem animal, produtos químicos, produtos da indústria de

transformação, entre outros tão importantes quanto. Levando-se em conta essa multiplicidade de produtos pode-se acomodá-los em grupos, conforme a organização estabelecida pela nomenclatura NCM. Isso permitiu definir a participação porcentual de cada grupo na soma das exportações totais. Gera-se a partir daí um a matriz de dados que expressa os setores que sobressaem no comercio exterior, como ressalta a Tabela 5, para o período 2000-2007.

Tabela 5 - Estrutura das Exportações do Amazonas no período 2000 - 2007

GRUPOS DE SETORES	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
I – Produtos Florestais	3%	2%	1%	1%	2%	1%	1%	1%
II – Produtos Florestais não/madeireiros	1%	0,4%	0,4%	0,2%	0,4%	1%	1%	1%
III – Produtos de Pesca	0,31%	0,29%	0,29%	0,21%	0,24%	0,11%	0,18%	0,31%
IV – Produtos Minerais	4%	5%	6%	6%	8%	6%	13%	9%
V – Produtos Industriais	90%	90%	90%	90%	85%	89%	81%	84%
VI – Produtos Químicos	3%	2%	1%	3%	4%	3%	5%	5%
VII – Demais Produtos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Alice Web, dados coletados e organizados pela autora.

Alguns deles despontam com maior força estrutural enquanto outros de forma menos significativa. Por exemplo, os produtos industriais destacam-se entre os demais da tabela, revelando uma participação significativa na pauta de exportação perfazendo uma média de 87% no decorrer do período. Isso se deve ao fato, que nos últimos anos tem sobressaído a exportação de produtos produzidos no Pólo Industrial de Manaus. Dentre os produtos de maior representação para este

setor encontra-se o pólo de duas rodas, telefonia celular e de eletroeletrônicos, pois as exportações amazonenses tem se caracterizado por apresentar uma tendência crescente na pauta desses bens.

Considerando o índice das exportações durante o período, evidencia-se também o crescimento de alguns setores, mesmo com uma participação pouco expressiva ante o setor industrial. Entre os setores em destaque estão os produtos minerais e os produtos químicos. O primeiro composto principalmente alumínio, chumbo e têxteis metalizados se mantiveram estáveis na composição do mercado. Já o segundo setor consta de produtos de fotografia e produtos químicos inorgânicos. Esses produtos vêm apresentando crescimento vertiginoso, mas possuem ainda uma participação pouco significativa.

A participação dos produtos do setor florestal, composto principalmente de madeira serrada, vem ao longo do período foi diminuindo sua participação na pauta de exportação. Este fator pode ser explicado pelas restrições de caráter ecológicas e a falta de investimentos, pois seria de grande contribuição para a dinamização da economia do estado, uma vez que se houvesse a conciliação do uso desses recursos naturais sem refletir no meio ambiente.

Além dos já citados, salienta-se a participação do setor extrativista florestal não-madeireiro que per fez um percentual estável e corresponde aos comestíveis, cascas, essências e frutas. A participação do setor extrativista que no passado teve sua grande contribuição para a economia do Amazonas, principalmente pelas atividades extrativas exercidas no interior do Estado, hoje se mantém limitadas. Este setor é bastante atingido, pois a produção muitas vezes é inviável devido principalmente às restrições de caráter ecológico e ambiental.

Encerrando a análise desta pauta, figuram os produtos de pesca com um percentual em torno de 1% contando para este setor peixes ornamentais e filés de peixe congelados. Considerando a potencialidade deste setor e a característica predominante na preferência alimentícia habitual da população amazonense, este setor pode vir a ser muito importante no futuro, se devidamente potencializado por empresas e investimentos públicos e privados, aliados ao conhecimento e a novas tecnologias.

3.4. As Exportações do Pólo Industrial de Manaus são Competitivas?

Nesta seção faz-se uma análise exploratória dos produtos mais exportados para o exterior no sentido de ressaltar os que se mostram mais competitivos. Os dados para esse propósito constam na Tabela 6, que ressaltam os principais produtos com suas respectivas NCMs e o valor em dólares exportados pelo PIM.

Ao julgar pelo que ressaltam os dados da Tabela 6, os terminais de telefonia celular, lideram na pauta de exportação, acompanhada em seguida pelas motocicletas. O crescimento da demanda internacional pelos produtos oriundos do PIM, realmente possibilita a ampliação da estrutura produtiva. Certamente, esse esforço gera implicações na economia como um todo, por exemplo, resulta na geração de divisas internacionais, novas tecnologias são introduzidas, mais produtos são inovados e, conseqüentemente, a ampliação da quantidade de emprego e renda. Além da massa de salários que se converte em consumo. Isto, por sua vez, se traduz em receitas para os demais setores produtivos, que se reverte em lucros e impostos, criando dinamismo por toda a economia.

A julgar pelos valores mostrados na Tabela 6, posta acima, percebe-se que não se constam de uma seqüência linear, pois a economia como um todo é vítima das oscilações da conjuntura econômica. Isso deixa evidente que as exportações amazonenses têm sido constantemente influenciadas por políticas internas e no contexto econômico mundial. Freqüentemente, os choques externos têm sido transferidos às regiões exportadoras e influenciam no volume das exportações, interferindo no tipo de produto a ser exportado.

Na pauta das exportações amazonenses predominava, até os anos da década de 1980, a madeira, a Castanha do Pará, peixes ornamentais, além de outros produtos naturais. Contudo, a partir da década dos anos 1990, houve uma inflexão no padrão de exportação, ou seja, os produtos das indústrias do PIM passam a predominar no comercio exterior amazonense. Por fim, na cesta de produtos industrializados, certamente, alguns sobressaem competitivamente no mercado internacional como é caso de telefone celular e motocicleta.

Tabela 6. Principais produtos exportados pelo PIM, no período 2001/2007.

Fonte: Aliceweb

Código NCM	Descrição NCM							
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
21069010	OUTS. PREP.P/ ELAB. BEBIDAS	207.693.830	87.984.461	74.403.315	81.916.869	84.631.711	117.252.138	128.584.637
37032000	OUTS PAPEIS P/FOTO CORES	182.725	2.144.387	6.964.329	14.254.554	36.626.430	38.799.894	32.482.787
82121020	APAR.DE BARBEAR,N ELET.	18.063.218	16.363.440	31.278.603	23.129.142	30.036.461	47.044.872	43.359.079
82122010	LAMINAS DE BARBEAR.	9.248.873	6.397.318	17.075.231	26.893.206	31.899.832	27.161.411	30.539.225
84151019	OUTS.APARS.DE AR COND..CAP<=30000	-	118.464	9.733.831	28.162.710	24.728.616	3.341.452	386.092
84716072	UNID.SAIDA VIDEO,C/TUBO	38.864.543	23.643.948	67.542.381	49.308.704	35.823.657	15.785.436	-
85252022	TERMINAIS PORT. DE TEL. CELULAR.	145.723.906	518.683.970	620.447.306	300.107.531	1.185.252.785	692.190.752	587.016
85281219	OUTS.RECEP.DECODIF.INTEGR. DIG.VIDEO	59.283.451	20.468.262	15.030.972	29.587.447	25.638.644	11.264.037	2.799.144
85281290	OUTS.APARS.RECEP.TEL.CORES	96.736.791	98.687.461	75.167.992	94.522.938	69.252.857	63.036.470	1.371.309
85299019	OUTRAS PARTES P/APAR.TRANSM./RECEP.	1.523.920	1.546.063	17.337.610	36.953.809	38.292.446	7.675.148	427.433
87112010	MOTOC. C/MOTOR PISTAO ALT..50CM3	42.987.841	24.866.476	50.002.012	113.784.131	127.311.634	127.984.245	104.497.025
87112020	MOTOC. C/MOTOR PISTAO ALT..125CM3	17.128.254	48.655.638	85.565.805	92.958.279	144.980.531	138.058.849	136.031.491
	Total	637.437.352	849.559.888	1.070.549.387	891.579.320	1.834.475.604	1.289.594.704	481.065.238

3.5. Índice de Vantagem Comparativa Revelada

Com base nas primeiras Teorias do Comércio Internacional, o termo competitividade significou o prolongamento de vantagens comparativas. Apesar das importantes contribuições que a chamada novas teorias do Comércio Internacional trouxe ao tema, mas a teoria da vantagem comparativa, inicialmente desenvolvida por Ricardo (1817) continua sendo o modelo básico de explicação da lógica e dos ganhos do Comércio Internacional.

As teorias pautadas nas idéias de David Ricardo buscam outras hipóteses relativas à competitividade. De acordo com Couto & Ferreira (2003) essas hipóteses podem abranger economias de escopo² além da diferenciação de produtos e tecnologias.

Uma nação que desenvolve tecnologias e empenha-se em melhorar a qualidade produtiva para tentar ingressar nos canais de distribuição, certamente, adquire ganhos de competitividade, bem como gera vantagens comparativas para seus produtos. Pois muitos outros fatores têm colaborado para o acirramento da competitividade: a globalização de mercados, as novas tecnologias, a exigência de produtos com elevado grau de qualidade, entre outros. Nesse ambiente, as empresas precisam traçar estratégias competitivas, utilizando suas competências e habilidades (ARAÚJO & DE NEGRI, 2007).

Nesta perspectiva, a diferenciação tecnológica empregada nos produtos adquire o reconhecimento do consumidor. Conforme Faria (2005), a vantagem competitiva tem o mesmo conceito de reconhecimento, pois se refere às diferenças nos produtos e serviços onde os mesmos são preferidos nos mercados.

Do ponto de vista empírico, o índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) desenvolvida por Bella Balassa (1965) em meados da década de sessenta, continua como principal instrumento de medida de vantagem comparativa das economias exportadoras. É

² A economia de escopo é quando se torna mais vantajoso para uma empresa produzir dois produtos juntamente (produção conjunta) a produzi-los separadamente, assim como a complementaridades na produção.

preciso ressaltar que o indicador VCR, que tenta captar no âmbito do mercado, os efeitos finais do comércio internacional.

Para efeito deste estudo selecionou-se os principais produtos que compõem a pauta de exportação do Amazonas. Entre os produtos estão os eletroeletrônicos, químicos e veículos de duas rodas. Estes produtos estão agrupados e inseridos por setores produtivos, selecionados conforme a homogeneidade propiciada pela Nomenclatura Comum do MERCOSUL-NCM em que permite uma visualização individual dos entes estudados.

A Tabela 7 dá conta dos índices de vantagem comparativa revelada (VCR), no período 2004-2007, por setores produtivos e não por produtos no âmbito dos principais parceiros comerciais, entre os quais estão os Estados Unidos, seguido de países latino-americanos, tais como, Argentina, Venezuela, Chile e Colômbia. Observa-se que dos setores selecionados, pelo menos seis possuem produtos com alguma vantagem comparativa revelada.

Pelos índices apurados, os setores nos quais a economia exterior amazonense tem, pelo menos, algum produto com nítida vantagem comparativa são eletroeletrônicos, químicos e transportes, pois geram VCR maior que a unidade. Os eletrônicos têm apresentado desempenho satisfatório na relação com os Estados Unidos, Argentina, Venezuela, Chile, menos com a Colômbia. O transporte de duas rodas, madeira e química, também se mostram competitivos em alguns anos, de modo que não tem uma performance regular.

Merece destacar que dos setores estudados o eletroeletrônico aparece com índice superior à unidade em 65% das análises. A preponderância do setor deve-se a multiplicidade de produtos contidos na pauta de exportação. Sobressaem as máquinas, aparelhos eletrônicos e telefonia celular. Nesse ramo destacam-se os avanços na fabricação dos itens DVDs e componentes de comunicação. Além dos setores já citados, salienta-se a cutelaria

que contou com 55% de toda a pauta, onde os itens que o compõem como lâminas e barbeadores elétricos cresceram sistematicamente no período 2004-2007.

Tabela 7 – Vantagens Comparativas Reveladas no período de 2004 - 2007

País	Setor	2004	2005	2006	2007
Estados Unidos	Químico	0,126	0,1751	0,2661	0,3984
	Transportes	1,1782	0,8644	1,0282	1,7488
	Madeira, derivados	1,1333	0,9815	1,3772	1,8729
	Cutelaria	1,3819	1,1453	1,4213	-
	Mecânicos	1,9198	1,9551	2,8095	5,1288
	Eletroeletrônicos	1,2491	1,1317	1,0685	0,3277
Argentina	Químico	1,382	2,7003	1,4743	1,0666
	Transportes	0,4413	0,7708	0,9289	0,7376
	Madeira, derivados	0,0048	0,0158	0,0263	0,0254
	Cutelaria	0,9352	1,5606	1,1554	0,8254
	Mecânicos	-	-	-	0,7879
	Eletroeletrônicos	1,331	1,032	1,0319	1,4636
Venezuela	Químico	0,802	0,835	0,4035	0,2663
	Transportes	0,0667	0,0569	0,0322	0,1183
	Madeira, derivados	1,5095	0,2685	0,1491	0,1102
	Cutelaria	-	-	-	0,0776
	Mecânicos	-	-	-	-
	Eletroeletrônicos	0,5324	1,0894	1,4309	0,952
Chile	Químico	1,162	2,532	2,2506	2,9695
	Transportes	0,0745	0,1122	0,3145	0,8188
	Madeira, derivados	-	-	-	-
	Cutelaria	0,2731	0,1938	0,2065	0,2403
	Mecânicos	-	-	-	-
Colômbia	Eletroeletrônicos	1,6729	1,3345	1,4123	1,3571
	Químico	2,084	2,1145	1,6275	1,5935
	Transportes	0,6542	1,0452	0,7651	0,3498
	Madeira, derivados	0	0	0	0
	Cutelaria	-	-	-	-
	Mecânicos	0,0472	0,2614	0,0159	0
	Eletroeletrônicos	0,2269	0,537	0,5278	0,1335

Fonte: Alice Web

Dados organizados pela autora.

As exportações de itens que compõem o setor mecânico não foram relevantes para todos os países que constam na Tabela, ficando de fora Argentina, Venezuela e Chile; apenas os Estados Unidos atingiu um índice de VCR superior aos demais. Os produtos mais exportados por esse setor se resumem de peças de reposição de veículos automotores, dentre eles os de duas rodas, de sorte que, quando há uma saída significativa de motocicletas com destino aos mercados estrangeiros, há também um número expressivo de exportação de suas peças. Por isso, que dentro do conjunto de setor de transporte, os índices de VCR aparecem inferiores aos mecânicos.

Os setores de produtos de extração de minerais, metalurgia, pérolas, alimentos, couros e calçados enfrentam desvantagem comercial. Ora, esse produto não tem grande volume de comércio, uma vez que a composição exportadora para os mesmos é reduzida ante ao universo de produtos da indústria de transformação. Contudo, a sua pequena participação não deve subestimada, pois a sua inserção corrobora na ampliação da base de exportação do Amazonas.

Os ganhos advindos das vantagens comparativas que os produtos tem acumulado, sem dúvida, resultam do esforço de especialização que as empresas vem impondo em sua trajetória de crescimento. Conforme Araújo & De Negri (2007, p. 16), a performance das empresas brasileiras no comércio internacional é surpreendente, posto que elas responderam satisfatoriamente os desafios trazidos pela abertura econômica, estabilização macroeconômica e mudança do papel do Estado no início dos anos 1990.

De fato, o PIM passou a ter um crescimento rápido de tal monta que criou estrutura para direcionar uma parcela de sua produção para o mercado internacional, de modo que propiciou a entrada de divisas internacionais. Estes recursos são muito importantes para adoção de uma política de inovação de produtos e processo, bem como de ampliação da própria estrutura produtiva das empresas.

De acordo com Hanan (2001), o Pólo Industrial de Manaus é de grande importância para o desenvolvimento do Amazonas, pois, além de participar com 40% do PIB estadual, participa também com 35%, 25% e 22% das receitas adquiridas do Governo do Estado, Prefeitura de Manaus e dos 61 municípios do Estado. Por conta da envergadura econômica que o Pólo adquiriu ao longo de mais de quarenta anos de existência, qualquer projeto de desenvolvimento que o Estado venha gerenciar, no médio e longo prazo, terá que levar em conta os mecanismos de sustentação desse aglomerado industrial.

Os incentivos fiscais dados às empresas do Pólo são muito importantes para a manutenção da própria dinâmica da economia, pelo menos do lado da Amazônia Ocidental, contudo, o crescimento ou mesmo ampliação da base de exportação depende da solução de problemas institucionais internos. Da entrada dos insumos nos portos e aeroportos de Manaus até chegar ao produto acabado pronto para exportação, seja para o próprio mercado interno ou externo, tem demandado muito tempo. A demora de despacho por órgãos fiscalizadores encarece os custos de transação das empresas, de certa forma compromete a competitividade de seus produtos. Enfim, não basta ter uma multiplicidade de incentivos fiscais se o próprio Estado não dispõe de mecanismos que leve a redução do tempo na cadeia de fiscalização. Estes têm constituído os principais problemas que afetam a competitividade do PIM.

3.6. Mecanismo de Política Comercial

A política comercial é uma das quatro políticas de suporte da política macroeconômica, que inclui por sua vez, as políticas fiscal, cambial e monetária. A política comercial, particularmente, envolve um conjunto de medidas e ações de caráter público que afetam, sobretudo, as transações comerciais de um país com o resto do mundo.

As medidas tomadas no âmbito do comércio exterior podem determinar uma maior ou menor integração econômica do país com os demais parceiros comerciais. Certamente depende, também, da profundidade dos acordos comerciais firmados por um dado país, assim como do perfil dos instrumentos de política comercial que ele adota com seus parceiros ou receber dos mesmos. Para efeito didático, comumente, citam-se como os principais instrumentos de política comercial a tarifa, as cotas tarifárias, as medidas de defesa comercial, os subsídios à exportação. As barreiras tarifárias e as barreiras não-tarifárias.

Nessa perspectiva, a política comercial de um país afeta diretamente o comportamento de suas exportações e importações tanto no presente como no futuro, pois os acordos comerciais celebrados são negociados com prazos definidos de implementação. Por conseguinte, a política e seus instrumentos têm implicações nos níveis de atividade e de emprego domésticos na medida em que modifica o grau e o tipo de exportação da indústria doméstica a concorrência internacional.

Os instrumentos de política adotados pelos governos para proteger os mercados, não esgotam as possibilidades das distorções na produção e no consumo (Carvalho & Silva, 2002). Contudo, as barreiras tarifárias são estabelecidas como forma de diminuir a competitividade do produto estrangeiro, valorizando a indústria local e o preço dos seus produtos.

As barreiras tarifárias também ingressam na economia quando o crescimento demográfico exige variação de novos empregos. Para que esse problema seja sanado, o governo estimula a implantação de novas indústrias protegidas por barreiras, com o intuito de mantê-las competitivas.

Essa prática não deve ser confundida com os subsídios que são injetados numa economia, pois esse mecanismo de política comercial age diretamente na produção de alguns produtos, com a finalidade de competir com as produzidas no exterior. Todavia, o uso inadequado de subsídios poderá acarretar distorções em algum setor para o qual está sendo destinado. O exemplo disso é quando o subsidio é destinado à exportação, se não houver um controle nos níveis de preços por parte do governo, poderá levar a prática de *dumping*.³

Há alguns autores que consideram a política de subsídios mais prejudicial que vantajosa, uma vez que se o consumidor paga por um preço menor de um produto, podendo pagar pelo preço real do mesmo, isso faz com que essa prática, gere uma alteração na distribuição da renda. Enquanto está beneficiando o consumidor, há também o prejuízo para os trabalhadores e produtores que competem com a importação de produtos subsidiados (Carvalho & Silva, 2002).

Dependendo das especificidades das tarifas adotadas em cada segmento do mercado, as barreiras apresentam vantagens ou desvantagens, assim ficando as circunstâncias peculiares a cada país. No caso particular do Brasil, as tarifas que comumente são estipuladas às importações e exportações de produtos, são vantajosas até o ponto em que as práticas adotadas não tragam transtornos monetários.

Consoante ao tipo de proteção adotada em cada país, é comum limitarem uma área geográfica onde haja benefícios fiscais para as mercadorias que são ingressadas nesse território aduaneiro. Essa área é denominada de zona franca e está localizada no interior do

³ O dumping ocorre com a exportação de produto inferior àquele que a empresa exportadora pratica para produto similar nas vendas em seu mercado interno.

país, mas são consideradas fora do território aduaneiro do país. Portanto, é uma área internacional de livre comércio. Os impostos que passam a existir são pagos somente quando a mercadoria estrangeira sai da zona franca e passa a ser internada no próprio país. De acordo com Ratti (1997; p. 378) as mercadorias das zonas francas caracterizam-se pela inexistência de encargos tributários, sejam aqueles que são cobrados pela entrada de mercadorias, sejam os representados por tributos diretos, somente a exceção das taxas de armazenagem.

As zonas francas foram criadas para estimular o comércio e conseqüentemente desenvolver a região. Elas tiveram sua origem na Idade Média, quando algumas cidades da Europa eliminaram suas barreiras comerciais (Ratti, 1997).

À medida que os países foram se modernizando, surgiram questões a favor e contra as zonas francas. Um dos maiores questionamentos é a concorrência da indústria do próprio país. Contudo, pela ótica do importador, há a imediata posse da mercadoria, não precisando esperar o despacho da mercadoria do exterior para o destino. Pelo lado exportador, facilita a distribuição de sua mercadoria no exterior, colocando mais rapidamente ante os compradores. Além disso, as zonas francas promovem o desenvolvimento e geram emprego, uma vez que a instalação de indústrias promovidas pelas zonas francas importa matéria-prima do país beneficiando outras atividades econômicas.

Em alguns países do mundo pode-se encontrar um entreposto de zonas francas. No Brasil, a mais comentada e criticada é a Zona Franca de Manaus que usufrui de uma multiplicidade benefícios fiscais. Entre os principais incentivos fiscais objeto de política comercial é à redução do Imposto de Importação (II) empregado na aquisição de insumos e bens de capital.

A redução de 88% no imposto de importação reduz sensivelmente os custos de produção quando a empresa agrega ao seu produto final insumos importados. De certa forma

essas condições fiscais possibilitam as empresas exportadoras a usufruir de uma vantagem comparativa, ainda que seja um pouco artificial.

As controvérsias que giram em torno do modelo ZFM são inúmeras, porém os pontos positivos não podem ser deixados de lado, uma vez que a região é geograficamente grande e distante dos principais centros fornecedores e consumidores. Isto não tem sido a maior justificativa para que a região gozasse de incentivos fiscais especiais, possibilitando a atração e fixação de capitais na Amazônia, surgindo novas empresas e a geração de empregos.

Enfim, não resta dúvida que os incentivos fiscais em muito contribuíram para que o Amazonas pudesse gozar uma infra-estrutura industrial nunca antes prevista, ainda que sua balança comercial se encontre deficitária. Nos últimos dez anos, o Pólo Industrial de Manaus foi capaz de mostrar um forte crescimento na economia da região e minorar os desníveis da cidade de Manaus com as demais capitais do centro-sul do país. Devido o sucesso do PIM, o Governo Federal vem ampliando esforços no sentido de promover a continuidade desse modelo de desenvolvimento por mais alguns anos.

CONCLUSÃO

Estudar um setor produtivo da economia permite compreender o papel do mercado na alocação eficiente de recursos. Não só isso possibilita dimensionar os fatores que estão por trás da oferta, o estudo tecnológico, a quem se destina a produção e como ela chega até o consumidor final. Enfim, estudar com profundidade merecida um setor produtivo ou uma indústria é dimensionar a sua estrutura e as condições competitivas onde a mesma se insere.

Estudar a evolução das exportações de uma região não é diferente como se mostra a primeira vista. As particularidades sobressaem ao longo da análise. Portanto, nessa linha de raciocínio, algumas conclusões podem ser extraídas a partir dos resultados do estudo.

Primeiro, a economia exportadora do Amazonas evoluiu, pois goza de uma pauta diversificada e com um rico conteúdo tecnológico, sobretudo os produtos da indústria de transformação situada no Pólo Industrial de Manaus.

Segundo, o fluxo de exportação guia-se pelos princípios que embasa o modelo gravitacional. Significa que a demanda externa pelo excedente exportável origina-se com muita intensidade em mercados próximos ao Brasil. A distância e os custos envolvidos são importantes na decisão estruturar processos comerciais. De fato, os países sulamericanos predominam no intercâmbio comercial.

Terceiro, apesar de que a produção da indústria de transformação lidera com margem absoluta a pauta de exportação, no entanto, os produtos de origem florestal, como madeira, produtos de origem animal, como pescados de água doce, sustentam-se com uma margem significativa. Essa pequena parcela, sem dúvida, é

responsável por muitos empregos e renda, no *interland* amazonense. É uma atividade tão importante quanto as do meio urbano.

Quarto, a estrutura exportadora ao longo do período 2000-2007, mostrou-se equilibrada. Não se observa entre os grupos/setores modificações acentuada entre eles e também de um ano para o outro. Significa que os setores tradicionais pouco mudam em seus processos produtivos, ou não tem muita alternância entre agentes produtivos.

Quinto, da multiplicidade de produtos exportáveis pelo Amazonas, poucos tem vantagem comparativas no mercado internacional. O setor de bens manufaturados, no Amazonas, dispõe de poucas atividades econômicas em que demonstre possuir vantagem comparativa em relação aos demais fornecedores mundiais. Esses produtos são telefones celulares, motocicletas e bebidas. Nesse caso, as políticas de promoção da exportação estariam voltadas nesses produtos que a economia do estado já exporta, posto que tais produtos teriam facilidade para penetrar nos mercados pouco explorados pelos exportadores locais.

Sexto, apesar do setor importador da pauta se mostrar predominante em todo o período analisado, significa que as importações também são positivas para as indústrias locais. Pois, o grupo de produtos que fazem parte do elenco importador, são aqueles que abastecem as fábricas com os componentes provenientes de outros países que irão complementar o produto final.

Com isso pode-se fazer uma constatação em relação à indústria amazonense referente à produção e a produtividade. Como a maior concentração de exportadores está na indústria de bens manufaturados, e dado que a produção vem ao longo do tempo crescendo, há uma tendência em ampliar a base exportadora por conta de maior produtividade, devido à adoção de novas tecnologias e

equipamentos mais modernos etc. As empresas tiveram que adotar uma postura mais produtivista porque no mundo globalizado a competição torna-se muito mais acirrada entre as empresas. Cada uma busca adotar as melhores estratégias no sentido de ampliar seus mercados e garantir retornos econômicos seguros.

Nesse ambiente competitivo, o Governo do Amazonas e Governo Federal têm unido esforços em garantir as empresas uma maior penetração de seus produtos no mercado internacional, por meio de adoção de políticas comerciais ou por meio de programas de apoio as exportações. A expansão das exportações pode configurar em um forte argumento para garantir a permanência dos incentivos por mais alguns anos. Resultaria que novas tecnologias seriam incorporadas a base produtiva local, de modo que contribuiria para o desenvolvimento nacional.

Enfim, as exportações devem ser estimuladas, uma vez que são fonte de crescimento e promotoras de economia de escala, aumento de renda, bem como, a mudança de conhecimento de novas idéias e tecnologias, que são fatores importantes no aumento da produtividade e, por sua vez, da competitividade das empresas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADAS, Melhem. Panorama Geográfico do Brasil: Contradições, Impasses e Desafios Socioespaciais. 3.^a Ed. SP: Editora Moderna, 1998.

ALICEWEB, Sistema Alice. Disponível em:

<www.aliceweb.desenvolvimento.gov.br> Acesso em: 20 de Fev. de 2009.

ARGEMIRO, J.Brum. O Desenvolvimento Econômico Brasileiro. 19.^a Ed. RS: Vozes. Petrópolis - RJ em co-edição com a Editora Unijuí. Ijuí, 1998.

BALASSA, Bela. Trade liberalisation and Comparative Advantage. Washington: The Manchester School, 33, 99 - 123, 1965.

BARQUERO, Antonio Vásquez. Las Nuevas Fuerzas Del Desarrollo. Antoni Bosh Editor. 1.^a Ed. Barcelona, 2005.

BENCHIMOL, Samuel. Exportação da Amazônia Brasileira. Manaus: Editora Valer, 1997.

BRAGA, Rubens Lopes. Como Expandir las Exportaciones de los Países dentro de uma Economia Globalizada. Disponível em:

<www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones>

Acesso em: 09 de jul. de 2008.

BRUM, Argemiro. O Desenvolvimento Econômico Brasileiro. 19.^a Ed. RS: Editora Vozes. Petrópolis- RJ em Co-edição com a Editora UNIJUÍ, 1998.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; **SILVA**, César Roberto L. da. Economia Internacional. 2.^a Ed. SP: Editora Saraiva, 2002.

COLMAN, David; **FREDERICK**, Nixon. Desenvolvimento Econômico: Uma Perspectiva Moderna. SP: Editora da Universidade de São Paulo, 1981.

COUTO, Daniel Luiz Amorim; **FERREIRA**. Adriana Vieira. Vantagens Comparativas do Agronegócio Mineiro. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra>> Acesso em: 26 de Fev.2009.

COELHO, Isaias. Perspectiva da Integração Intra-industrial: Argentina e Brasil. In. Renato Baumann, Juan Carlos Ledo (org). A Integração em Debate. 1.^a Ed. Brasília DF: Vozes 1987.

DE NEGRI, João Alberto; **ARAÚJO**, Bruno César Pino Oliveira de. (organizadores). As Empresas Brasileiras e o Comércio Internacional. IPEA/ Brasília, 2007.

EGAS, Laura Regina Nascimento. O Desempenho das Exportações do Pólo Industrial de Manaus. Universidade Federal do Amazonas, 2006.

FARIA, Carlos Alberto de. Vantagem Competitiva: O Que e Como? Disponível em:<<http://www.merkatus.com.br/10/boletim/120htm>>

Acesso em: 25 de maio de 2008.

FERREIRA, Eduardo de S. **PAIVA**; A. **PATACÃO**, H. Hermes Revelado: Lições de Comercio Internacional. 1.^a Ed. Lisboa: Mc-Graw-Hill, 1998.

FURASTÉ, Pedro Augusto. Normas Técnicas Para o Trabalho Científico. 14.^a Ed. Porto Alegre: 2008.

GLOBALIZAÇÃO, Crescimento e pobreza. Relatório de pesquisa política do Banco Mundial. SP: Futura, 2003.

HANAN, Samuel. O Amazonas do Futuro. Coletânea de Artigos. Manaus, AM. 2001

IBGE, As Exportações do Amazonas. Dados relativos às exportações do Amazonas, 2007.

IBGE, Indústria com Alta Intensidade Tecnológica. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br>>

Acesso em: 06 de julho de 2008.

IICA, Instituto Interamericano de Cooperação para la Agricultura. Indicadores de Competitividad. Disponível em: <<http://www.agrocadenas.gov.co>>
Acesso em 26 de junho de 2008.

KRUGMAN, Paul R; **OBSTFELD**, Maurice. Economia Internacional: Teoria e Política. 5.^a Ed. SP: Pearson Education do Brasil, 2001.

LAFAY, G. The Measurement of Revealed Comparative Advantages. 1990, mimeo.

LIMA, Andrei. Michael Porter, o estrategista da Academia. Disponível em: <<http://www.sobreadministracao.com>>
Acesso em: 25 de maio de 2008.

MAIA, Sinésio Fernandes; **TRINTIN**. Jaime Graciano. Inserção Mundial na Economia Paraense. Disponível em: <www.biblioteca.sebrae.com.br>
Acesso em: 14 de maio de 2008.

MACHAEL, Porter. Estratégia Competitiva. 16.^a Ed. RJ: Editora Campus, 2004.

MAGRO, Breno Simões. Fatores Restritivos ao Desenvolvimento das Exportações Brasileiras na era da Economia do Conhecimento. Disponível em: <www.forumnacional.org.br>
Acesso em 02/04/2009.

MICHILES, Ronaldo José, A competitividade das Indústrias de Televisores do Pólo Industrial de Manaus. 2001. Tese (Doutorado em Engenharia da Produção) - Faculdade de Santa Catarina, 2001.

MIDIC/SECEX, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Disponível em: < www.desenvolvimento.gov.br>

Acesso em: 08 de agosto de 2008.

NONNENBERG, Marcelo Jose Braga; **MENDONÇA**, Mario Jorge Cardoso.

Determinantes dos Investimentos Externos em Países em Desenvolvimento.

Disponível em: <www.usp.br/estecon/index>

Acesso em: 20 de abril de 2008.

PUGEL, Thomas A. Economia Internacional. Mc- Graw-Hill. 12.^a Ed. New York University, 2004.

PREBISCH, Raúl. Dinâmica do Desenvolvimento Latino Americano. 2.^a Ed. SP: Editora Fundo de Cultura, 1963

QUES, Juan Tugores. Economia Internacional. Mc-Graw-Hill. 6.^a Ed., Universidade de Barcelona, 2005.

RAINELLI, Michel. A Nova Teoria do Comércio Internacional. Ed. 1.^a Ed SP: EDUSC, 1997.

RATTI, Bruno. Comércio Internacional e Câmbio. 9.^a Ed. SP: Aduaneiras, 1997.

SANTANA, Cleuciliz Magalhães. Economia uma Introdução. 1.^a Ed. SP: UNILETRAS, 2004.

SOUZA, Nali J. Desenvolvimento econômico. 4.^o ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SCHVARZER, J. La Industria que Supimos Conseguir- Uma historia político-social de La Argentina- Buenos Aires. Editorial Planeta Argentina, 1996.

SUFRAMA, Linhas Estratégicas. Disponível em: <www.suframa.gov.br>

Acesso em: 03 de maio de 2009.

ANEXOS

Tabela A. Participação das Exportações do Amazonas no PIB 1995 – 2006 - Valores em US\$

Ano	Exportações	PIB preços correntes	Participação (%)	PIB Indústria	Participação (%)
1995	138.349,64	11.316.101,94	1,20	6.942.662,00	1,99
1996	143.954,40	13.566.669,76	1,06	7.132.774,22	2,01
1997	193.489,11	12.917.406,45	1,49	5.354.646,32	3,61
1998	266.130,69	13.364.274,68	1,99	7.626.762,44	3,48
1999	429.450,53	7.920.754,32	5,42	4.508.884,96	9,52
2000	772.678,13	10.524.694,32	7,34	6.452.521,17	11,97
2001	851.220,43	10.505.110,19	8,10	6.941.242,49	12,26
2002	1.064.503,18	10.359.912,28	10,27	6.884.926,36	15,46
2003	1.299.921,86	7.959.221,75	16,33	5.302.442,82	24,51
2004	1.157.572,82	12.203.263,00	9,48	8.524.154,67	13,57
2005	2.143.978,99	13.734.830,08	15,60	2.398.081,11	89,40
2006	1.522.851,02	15.266.071,36	9,75	3.244.751,50	46,93

Fonte: IBGE/ ACEAM/IPEA

Valores do PIB convertidos para US\$ conforme cotação do período pelo BACEN.

Tabela B - Exportação, Importação e PIB do Brasil no período 2000 / 2007

Anos	Brasil (Valor em US\$)		
	Exportação	Importação	PIB
2000	41.446.553.700	55.850.663.138	6.598.500.699,30
2001	58.286.593.021	55.601.757.122	6.605.133.407,73
2002	60.438.653.035	47.242.654.135	6.060.621.719,16
2003	73.203.222.075	48.325.652.363	4.762.292.693,86
2004	96.677.838.776	62.835.615.629	6.601.713.761,09
2005	118.529.184.899	73.600.375.667	8.076.274.118,93
2006	137.807.469.531	91.350.840.805	10.715.305.661,06
2007	160.649.072.830	120.617.446.250	12.178.780.064,70

Fontes: Alice Web / PEA / MDIC

OBS.: Dados do PIB foram convertidos para US\$ de acordo com a metodologia do BACEN.

Tabela C - Principais Produtos da Pauta de Exportação do Amazonas - Valores em US\$ 1,00

Produtos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
I – Produtos Florestais	19.646.893	18.107.420	12.813.771	14.961.040	24.260.427	23.112.420	17.431.049	13.098.047
II – Produtos Florestais não/ madeireiros	7.046.249	3.785.785	4.360.133	2.951.599	5.092.838	11.170.183	8.599.326	8.319.901
III – Produtos de Pesca	2.409.630	2.437.956	3.034.135	2.687.076	2.785.376	2.423.482	2.782.755	3.407.423
IV – Produtos Minerais	28.648.064	45.466.463	68.226.146	82.227.948	90.143.654	128.638.574	191.975.063	100.598.156
V – Produtos Industriais	691.618.863	762.286812	962.789.108	1.163.905.817	988.858.534	1.915.005.402	1.234.258.008	927.212.852
VI – Produtos Químicos	23.308.433	19.116.394	13.039.758	33.178.512	46.408.709	63.628.921	68.620.127	54.458.231
VII – Demais Produtos	0	19.597	240.124	9.859	23.282	8	184.687	11.952
TOTAL	772.678.132	851.220.132	1.064.503.175	1.299.921.851	1.157.572.820	2.143.978.990	1.522.851.015	1.107.106.562

Fonte: Alice Web

Dados coletados e organizados pela autora.

Tabela D - Principais Produtos da Pauta de Importação do Amazonas - Valores em US\$

Produtos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
I – Produtos Florestais	9.288.198	9.522.406	8.494.158	9.958.449	12.642.131	20.475.727	24.299.684	24.333.571
II – Produtos Florestais não/madeireiros	12.207.540	14.308.857	12.309.008	12.465.434	13.191.709	6.574.274	9.264.276	17.532.879
III – Produtos de Pesca	14.242.722	8.469.157	3.496.818	571.585	82	0	305.155	452.375
IV – Produtos Minerais	588.497.493	393.341.345	340.848.655	296.364.452	338.086.673	396.607.143	468.277.234	656.979.622
V – Produtos Industriais	3.112.571.911	2.738.527.845	2.563.787.176	2.982.910.271	3.801.227.917	4.562.313.065	5.468.342.370	5.799.245.813
VI – Produtos Químicos	172.069.954	164.899.937	140.762.184	154.726.235	157.511.781	222.249.494	274.126.363	320.652.002
VII – Demais Produtos	17.963.890	17.868.594	12.322.282	9.629.769	10.958.087	12.275.691	13.811.034	22.000.091
TOTAL	3.926.846.988	3.346.938.141	3.082.020.281	3.466.626.195	4.333.618.380	5.220.495.394	6.258.426.116	6.841.197.163

Fonte: Alice Web

Dados coletados e organizados pela autora.

Tabela E - Estrutura das Exportações do Amazonas no período 2000 / 2007

GRUPOS DE SETORES	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
I – Produtos Florestais	3%	2%	1%	1%	2%	1%	1%	1%
II – Produtos Florestais não/ madeireiros	1%	0,4%	0,4%	0,2%	0,4%	1%	1%	1%
III – Produtos de Pesca	0,31%	0,29%	0,29%	0,21%	0,24%	0,11%	0,18%	0,31%
IV – Produtos Minerais	4%	5%	6%	6%	8%	6%	13%	9%
V – Produtos Industriais	90%	90%	90%	90%	85%	89%	81%	84%
VI – Produtos Químicos	3%	2%	1%	3%	4%	3%	5%	5%
VII – Demais Produtos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Alice Web

Dados coletados e organizados pela autora.

Tabela F - Estrutura das Importações do Amazonas no período 2000 / 2007

GRUPOS DE SETORES	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
I – Produtos Florestais	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%
II – Produtos Florestais não/madeireiros	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%	0,3%	0,1%	0,1%	0,3%
III – Produtos de Pesca	0%	0,3%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
IV – Produtos Minerais	15%	12%	11%	9%	8%	8%	7%	10%
V – Produtos Industriais	79%	82%	83%	86%	88%	87%	87%	85%
VI – Produtos Químicos	4%	5%	5%	4%	4%	4%	4%	5%
VII – Demais Produtos	0,5%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,2%	0,3%
TOTAL	100%							

Fonte: Alice Web
 Dados coletados e organizados pela autora.

Tabela G - Principais países de destino das exportações do AMAZONAS – 2000 / 2007- US\$

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Estados Unidos	52.628.895	182.209.822	620.968.246	757.184.085	345.668.917	750.431.764	383.884.739	117.401.122
Argentina	284.044.407	250.488.981	34.228.242	116.852.023	222.425.781	337.366.160	269.000.570	336.395.710
Venezuela	50.301.471	56.505.237	59.397.375	28.963.027	47.261.471	138.682.852	285.607.324	138.682.852
Chile	22.613.478	38.050.008	40.906.760	43.220.128	55.928.758	127.698.947	64.405.200	34.554.509
Hungria	700	0	0	6.237.075	17.626.946	100.555.363	12.295.595	6.096.759
Colômbia	54.301.033	63.048.858	62.811.159	71.527.275	70.332.852	103.957.375	101.612.140	77.062.412
Alemanha	5.636.397	10.662.325	26.169.699	30.739.164	47.657.646	96.539.057	46.914.073	5.356.829
México	38.308.431	30.156.826	74.018.499	61.572.466	63.325.662	78.256.318	57.588.096	63.002.528
Peru	15.650.521	16.546.707	37.073.176	34.985.153	29.789.176	61.190.412	35.095.194	32.704.165
Finlândia	1.575	163.654	35.334	196.714	25.408.728	30.879.363	121.874	176.517
Outros	249.191.224	203.388.009	108.894.685	148.444.741	232.146.883	318.421.379	266.326.210	295.673.159
Total	772.678.132	851.220.427	1.064.503.175	1.299.921.851	1.157.572.820	2.143.978.990	1.522.851.015	1.107.106.562

Fonte: Alice Web\

Dados organizados pela autora com base na fonte.

Tabela H - Participação dos principais países de destino das exportações do Amazonas 2000/2003/2005/2007

Países de destino	2000	%	2003	%	2005	%	2007	%
Estados Unidos	52.628.895	6,81	757.184.085	58,25	750.431.764	35,00	117.401.122	10,61
Argentina	284.044.407	36,76	116.852.023	8,99	337.366.160	15,73	336.395.710	30,38
Venezuela	50.301.471	6,51	28.963.027	2,22	138.682.852	6,47	138.682.852	12,53
Chile	22.613.478	2,93	43.220.128	3,32	127.698.947	5,95	34.554.509	3,12
Hungria	700	0,01	6.237.075	0,48	100.555.363	4,69	6.096.759	0,55
Colômbia	54.301.033	7,03	71.527.275	5,50	103.957.375	4,85	77.062.412	6,96
Alemanha	5.636.397	0,73	30.739.164	2,36	96.539.057	4,50	5.356.829	0,48
México	38.308.431	4,96	61.572.466	4,73	78.256.318	3,65	63.002.528	5,69
Peru	15.650.521	2,03	34.985.153	2,69	61.190.412	2,85	32.704.165	2,95
Finlândia	1.575	0,02	196.714	0,03	30.879.363	1,44	176.517	0,02
Outros	249.191.224	32,25	148.444.741	11,42	318.421.379	14,85	295.673.159	26,70
Total	772.678.132		1.299.921.851		2.143.978.990		1.107.106.562	

Fonte: MDIC/Alice Web

Tabela I - Grau de Abertura e Grau de Cobertura do Comércio Exterior brasileiro e amazonense

Período 2000 / 2007

ANOS	Brasil			Amazonas		
	GA a / c	GC b / c	X / PIB	GA a / c	GC b / c	X / PIB
2000	14,24%	2,18%	6,28%	44,65%	29,97%	7,34%
2001	17,24%	0,41%	8,82%	39,96%	23,76%	8,10%
2002	17,77%	2,18%	9,97%	40,02%	19,47%	10,28%
2003	25,52%	5,22%	15,37%	59,89%	27,22%	16,33%
2004	24,16%	5,13%	14,64%	45,00%	26,03%	9,49%
2005	23,79%	5,56%	14,68%	53,62%	22,40%	15,61%
2006	21,39%	4,34%	12,86%	50,97%	31,02%	9,98%
2007	23,09%	3,29%	13,19%	46,88%	33,82%	8,98%

Fonte: IPEA/MDIC - Organizados pela autora

Dados calculados com base na Tabela x, em anexo.

Tabela X-Principais produtos exportados pelo Amazonas, no período 2000/2007.

Código NCM	Descrição NCM	Valores monetários (US\$)							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
21069010	OUTRAS PREPARACOES PARA ELABORACAO DE BEBIDAS	287.319.697	207.693.830	87.984.461	74.403.315	81.916.869	84.631.711	117.252.138	128.584.637
37032000	OUTROS PAPEIS P/FOTO A CORES,SENSIBIL.N/IMPRESSONADOS	1.226.404	182.725	2.144.387	6.964.329	14.254.554	36.626.430	38.799.894	32.482.787
82121020	APARELHOS DE BARBEAR,NAO ELETRICOS	15.812.703	18.063.218	16.363.440	31.278.603	23.129.142	30.036.461	47.044.872	43.359.079
82122010	LAMINAS DE BARBEAR,DE SEGURANCA,DE METAIS COMUNS	1.973.108	9.248.873	6.397.318	17.075.231	26.893.206	31.899.832	27.161.411	30.539.225
84151019	OUTS.APARS.DE AR CONDICON.CAP<=30000 FRIG/H,P/JANELAS	-	-	118.464	9.733.831	28.162.710	24.728.616	3.341.452	386.092
84716072	UNIDADE DE SAIDA POR VIDEO,C/TUBO RAIOS CATOD.POLICROM.	42.146.832	38.864.543	23.643.948	67.542.381	49.308.704	35.823.657	15.785.436	-
85252022	TERMINAIS PORTATEIS DE TELEFONIA CELULAR	2.639.736	145.723.906	518.683.970	620.447.306	300.107.531	1.185.252.785	692.190.752	587.016
85281219	OUTS.RECEPTOR-DECODIF.INTEGR.SINAIS DIG.VIDEO COD.CORES	61.353.159	59.283.451	20.468.262	15.030.972	29.587.447	25.638.644	11.264.037	2.799.144
85281290	OUTS.APARS.RECEP.TELEVISAO CORES,MESMO C/APARS.SOM/IMAG	90.840.274	96.736.791	98.687.461	75.167.992	94.522.938	69.252.857	63.036.470	1.371.309
85299019	OUTRAS PARTES P/APARELHOS TRANSMISSORES/RECEPTORES	1.655.963	1.523.920	1.546.063	17.337.610	36.953.809	38.292.446	7.675.148	427.433
87112010	MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.50CM3<CIL<=125CM3	55.543.229	42.987.841	24.866.476	50.002.012	113.784.131	127.311.634	127.984.245	104.497.025
87112020	MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.125CM3<CIL<=250CM3	12.855.493	17.128.254	48.655.638	85.565.805	92.958.279	144.980.531	138.058.849	136.031.491
	Total	573.366.598	637.437.352	849.559.888	1.070.549.387	891.579.320	1.834.475.604	1.289.594.704	481.065.238

Fonte:Aliceweb

Tabela X-Amazonas: produtos importados no período 2000/2007.

Código NCM	Descrição NCM	Valores monetários (US\$)							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
21069010	OUTRAS PREPARACOES PARA ELABORACAO DE BEBIDAS	200.880	882.845	4.706.211	832.833	419.081	40.465	7.130	23.943
37032000	OUTROS PAPEIS P/FOTO A CORES,SENSIBIL.N/IMPRESSONADOS	100.722	98.738	1.078	-	116	-	-	717.838
82121020	APARELHOS DE BARBEAR,NAO ELETRICOS	183.613	305.036	66.021	4.753	137	892	-	2.113.278
82122010	LAMINAS DE BARBEAR,DE SEGURANCA,DE METAIS COMUNS	29.884	106.277	694.049	2.383	16.718	43.125	-	401.638
84151019	OUTS.APARS.DE AR CONDICON.CAP<=30000 FRIG/H,P/JANELAS	-	-	-	112248	37553	4924	301717	546578
84716072	UNIDADE DE SAIDA POR VIDEO,C/TUBO RAIOS CATOD.POLICROM.	1.054.422	419.486	456.033	91.842	151.971	526.498	1.751.514	1.400.533
85252022	TERMINAIS PORTATEIS DE TELEFONIA CELULAR	3.007.947	4.540.888	674.342	1.800	-	4.812	12.215	-
85281219	OUTS.RECEPTOR-DECODIF.INTEGR.SINAIS DIG.VIDEO COD.CORES	251.700	25.768	1.780	3.227	118	3.509	1.406.436	2.277.259
85281290	OUTS.APARS.RECEP.TELEVISAO CORES,MESMO C/APARS.SOM/IMAG	1.239.716	1.367.807	1.115.590	1.246	5.354	2.735	341.362	503.760
85299019	OUTRAS PARTES P/APARELHOS TRANSMISSORES/RECEPTORES	102.265.772	86.583.583	109.029.792	63.354	55.121	493.701	-	10.723
87112010	MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.50CM3<CIL<=125CM3	731.768	55.904	83.172	-	183	-	118.318	233.889
87112020	MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTAO ALTERNAT.125CM3<CIL<=250CM3	714.779	31.494	49.697	-	2.415	3.726	984.385	1.630.911
Total		109.781.203	94.417.826	116.877.765	1.113.686	688.767	1.124.387	4.923.077	9.860.350

Fonte: Aliceweb

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)