



FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

48

A RELAÇÃO ENTRE ESTRUTURA DE MERCADO E COMÉRCIO INTERNACIONAL: A
QUESTÃO TEÓRICA E UM ESTUDO DESTA RELAÇÃO NA ECONOMIA ARGENTINA.

NEIO LÚCIO PERES GUALDA

Orientador: Prof. Dr. Luiz Carlos Bresser Pereira



Fundação Getúlio Vargas
Escola de Administração
de Empresas de São Paulo
Biblioteca



1079/95



1199501079

SÃO PAULO

1994

Carlson

Escola de Administração de Empresa de São Paulo	
Data 30.8	N.º de Chamada 335-5
N.º Volume 1049/95	Registrado por JCR

Tese
e.1

SP-00007917-4

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

A RELAÇÃO ENTRE ESTRUTURA DE MERCADO E COMÉRCIO INTERNACIONAL: A
QUESTÃO TEÓRICA E UM ESTUDO DESTA RELAÇÃO NA ECONOMIA ARGENTINA

NEIO LÚCIO PERES GUALDA

Tese apresentada na Escola de
Administração de Empresas de
São Paulo da Fundação Getúlio
Vargas, por Neio Lúcio Peres
Gualda, sob a orientação do
Prof. Dr. Luiz Carlos Bresser
Pereira, para obtenção do
título de Doutor em Economia
de Empresas.

MAIO, 1994.

SUMÁRIO.

LISTA DE TABELAS	5
INTRODUÇÃO	6
CAPÍTULO I	
Fundamentos Teóricos da Relação entre Comércio Internacional e Organização Industrial	11
A contribuição da organização industrial às inconsistências da teoria do comércio internacional.....	12
A direção da relação entre estrutura de mercado e comércio internacional	23
A nova teoria do comércio internacional	45
Notas	50
CAPÍTULO II	
A Relação entre a Estrutura de Mercado e o Comércio Internacional na Economia Argentina	53
Evolução da Estrutura Industrial Argentina	54
Período 1930/1975	55
Período 1976/1981	59
Período 1982/1989	63
Período 1990/1992	70
O Comércio Internacional Argentino de Produtos Industriais	74
Exportações Industriais	77
Importações Industriais	83
Notas	88
Instrumental Metodológico	91
Hipótese Básica	91
Hipóteses Auxiliares	91
Base de Dados	97

Comércio Exterior	99
Produção Industrial	100
Nível de Emprego	100
Nível de Preços	100
Produtividade	101
Técnicas Estatísticas	102
A Relação entre Comércio e Bem Estar	105
Notas	111
Referencial Analíticos	112
Análise de Correlação	112
Análise de Bem Estar	128
Notas	137
CONCLUSÃO	138
APÊNDICE	145
ANEXO ESTATÍSTICO	161
BIBLIOGRAFIA	190

LISTA DE TABELAS

1. Estrutura Tarifária Nominal - 1976/1981	60
2. Inversão Bruta Interna	65
3. Estrutura Tarifária Nominal - 1981/1991	66
4. Variação e Taxa Média Anual de Crescimento da Produção Industrial	68
5. Variação e Taxa Média Anual de Crescimento do Emprego Industrial	69
6. Saldo Comercial dos Setores Industriais	75
7. Evolução da Composição das Exportações Argentina	78
8. Variação das Exportações Industriais	82
9. Variação das Importações Industriais	85
10. Grau de Abertura da Economia Argentina	93
11. Grau de Abertura do Setor Industrial	94
12. Participação Relativa no Produto Industrial	96
13. Participação Relativa nas Exportações Industriais	96
14. Participação Relativa nas Importações Industriais	97
15. Coeficientes de Correlação entre Exportações e Nível de Preços Internos	114
16. Coeficientes de Correlação entre Importações e Nível de Preços Internos	116
17. Coeficientes de Correlação entre Grau de Abertura e Produtividade	119
18. Coeficientes de Correlação entre Coeficiente de Exportação Industrial e Produção	122
19. Coeficientes de Correlação entre Coeficiente de Exportação Industrial e Emprego	126
20. Dead Weight Loss - Período 1975-1976/1981	130
21. Dead Weight Loss - Período 1982/89-1990/1992	131

INTRODUÇÃO.

O comércio mundial tem apresentado, nas últimas décadas, significativas transformações, quer quanto ao seu volume, com fluxos comerciais cada vez maiores, quer quanto ao seu padrão, através de um intenso comércio intraindustrial. Estas transformações, ao estabelecer uma nova realidade, impuseram a necessidade de revisar tanto a teoria do comércio internacional, quanto as estratégias e políticas comerciais dos países industrializados ou em desenvolvimento.

O novo padrão de comércio internacional decorre de fontes diversas daquelas previstas pela teoria tradicional do comércio internacional, que não é capaz de incorporar ao seu arcabouço teórico fenômenos como economias de escala, diferenciação de produtos e concorrência imperfeita, impondo a necessidade de sua revisão. O que somente foi possível graças ao desenvolvimento dos modelos de oligopólio investigados pela teoria da organização industrial.

O crescimento dos fluxos comerciais e os benefícios decorrentes destes, ampliaram a importância do comércio na definição das políticas econômicas. Nas últimas

décadas houve um grande esforço por parte, principalmente, das economias industrializadas de se integrarem, cada vez mais, ao comércio internacional.

Por trás destes esforços está presente a crença de que uma maior inserção internacional propicia maiores ganhos de bem estar e maior eficiência alocativa, criando-se melhores condições de um país desenvolver-se. O comércio abre maiores oportunidades das indústrias domésticas obterem economias de escala, amplia a capacidade de oferta interna, corrige possíveis distorções nas estruturas dos mercados industriais internos e, até mesmo, pode servir como instrumento anti-inflacionário.

A força destes argumentos fez com que muitos países, especialmente aqueles cuja estrutura protecionista decorriam de modelos substitutivos de importações e mantinham um comportamento autárquico, passassem a considerar em suas estratégias de desenvolvimento novas alternativas para suas políticas industrial e comercial. Várias experiências de abertura comercial foram implementadas, porém os efeitos decorrentes das mesmas foram contrários aos previstos, uma vez que a nova estratégia não foi capaz de dinamizar as mudanças estruturais necessárias a uma economia mais integrada internacionalmente.

A razão para tal, segundo OCAMPO (1991, p. 206) é que os resultados da liberalização comercial em mercados imperfeitos e sujeitos a economias de escala são complexos e incertos. A natureza dos efeitos da liberalização comercial estão

diretamente ligado a configuração da estrutura industrial e do comportamento da estrutura dos mercados industriais. Uma indústria integrada e diversificada resulta numa estrutura ineficiente e pouco competitiva. O protecionismo e o intervencionismo geram estruturas de mercado concentradas. Em economias com estas características os efeitos da abertura comercial sobre o nível do produto e do emprego podem-se mostrar negativos.

Assim, o estudo é desenvolvido dentro destes dois contextos. No primeiro, o teórico, busca-se avaliar, a partir de um estudo exploratório, as relações entre estrutura de mercado e comércio exterior, procurando demonstrar que a construção do arcabouço teórico da nova teoria de comércio internacional somente foi possível graças ao desenvolvimento dos postulados teóricos da organização industrial. No outro, procura-se investigar empiricamente a relação teórica discutida, a partir do comportamento da economia argentina.

A primeira parte do trabalho inicia-se com uma breve discussão das incosistências dos postulados teóricos da teoria tradicional de comércio internacional, frente ao novo padrão de comércio, destacando a importância do aperfeiçoamento dos modelos de concorrência imperfeita para superar estas incosistências. A seguir, analisa-se a direção da relação entre estrutura de mercado e comércio exterior, contraponto a argumentação de um grupo de autores que defendem que esta relação apresenta um sentido que vai da estrutura de mercado para os

fluxos comerciais, contra a posição de outros autores que estabelecem um sentido inverso para esta relação, ou seja, que os fluxos comerciais influenciam de forma significativa a estrutura, o comportamento e o desempenho das indústrias. Ao final, apresenta-se alguns postulados da nova teoria do comércio internacional.

A segunda parte do trabalho investiga o sentido desta relação para a economia argentina. Inicialmente levanta-se a evolução da estrutura industrial e o desempenho do comércio internacional argentino de produtos industriais no período de 1976 a 1992, analisando as diferentes estratégias das políticas industrial e comercial implementadas no período. Após esta investigação, especifica-se todo o instrumental metodológico que será empregado nas análises empíricas. Define-se como hipótese básica, que fundamentará todas as demais relações investigadas, a seguinte proposição:

Em economias pequenas com elevado grau de abertura face ao exterior, a estrutura de mercado, o desempenho industrial, o crescimento econômico e o nível de bem estar social são influenciados pelos fluxos de comércio internacional".

Os estudos empíricos iniciam-se com uma análise de correlação, cujo objetivo é verificar o quanto o desempenho de uma variável pode ser explicado pelo comportamento de outra. A seguir, realiza-se uma análise de bem estar, que procura medir o ganho (ou perda) de bem estar que uma sociedade obtém ao reduzir as barreiras comerciais.

Os resultados obtidos não foram satisfatórios no sentido de confirmar as hipóteses propostas. O processo de abertura comercial argentino foi seguido de forte retração da produção interna, comprometendo, sobretudo, os níveis de crescimento do produto e do emprego interno. Verificou-se, também, que a ampliação dos fluxos comerciais não causaram um efeito positivo sobre o nível de produtividade da indústria argentina. Finalmente, embora os ganhos de bem estar serem positivos, dada as reduções constatadas no dead weight loss, suas magnitudes não foram expressivas, em termos relativos.

CAPÍTULO I.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA RELAÇÃO ENTRE COMÉRCIO INTERNACIONAL E ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL.

Neste capítulo pretende-se desenvolver um estudo de caráter exploratório para mostrar que o desenvolvimento da base explicativa da Nova Teoria de Comércio Internacional somente foi possível graças ao aperfeiçoamento dos modelos de concorrência imperfeita, que surgiram a partir da consolidação da Teoria da Organização Industrial.

Ao considerar fenômenos como as economias de escalas e/ou a diferenciação de produtos como principais forças propulsoras do comércio intraindustrial, a Teoria de Comércio Internacional teve que, necessariamente, afastar-se do arcabouço teórico tradicional, consubstanciado na concorrência perfeita, para buscar no comportamento dos mercados reais a explicação para o fluxo de comércio.

Assim, este capítulo inicia-se com a discussão sobre as inconsistências da teoria tradicional de comércio

internacional para explicar as fontes de comércio nos mercados industriais, procurando evidenciar que os novos modelos teóricos que buscaram suprir tais deficiências somente obtiveram êxito ao incorporar os efeitos das estruturas dos mercados sobre os fluxos de comércio internacional.

A seguir, analisa-se qual a direção da relação entre estrutura de mercado e comércio internacional, contrapondo a posição dos autores que desenvolveram modelos teóricos com aquelas defendidas por autores que investigaram empiricamente esta relação. Finalmente, apresenta-se um breve resumo dos principais postulados da Nova Teoria de Comércio Internacional.

A Contribuição da Organização Industrial às inconsistências da Teoria do Comércio Internacional.

A relação entre a Teoria de Comércio Internacional e a Organização industrial surgiu da necessidade de se incorporar à primeira fundamentos teóricos que lhe permitesse explicar as influências das estruturas de mercado sobre o comércio internacional, especialmente, em situações de concorrência imperfeita¹.

A base explicativa da Teoria do Comércio Internacional fundamentou-se por muito tempo no teorema de Hecksher-Ohlin (HO)², que estabelece que a principal razão para que ocorra comércio entre dois países é a diferença na dotação

relativa de fatores ao nível de país.

Este teorema foi desenvolvido a partir de um conjunto de premissas muito restritivas quanto ao comportamento das estruturas produtivas dos países, como a existência de dois fatores de produção (capital e trabalho) perfeitamente homogêneos, uma única função de produção, rendimentos constantes de escalas, concorrência perfeita nos mercados de bens e de fatores, produtos não diferenciados, etc. Estas restrições teóricas fizeram com que surgissem várias contestações empíricas quanto aos seus postulados básicos³.

Inúmeros trabalhos que investigaram as variáveis de comércio exterior, como o seu padrão e o seu volume, constataram que a diferença na dotação relativa dos fatores não pode ser considerada como a única fonte de comércio, já que há um crescente e intenso comércio entre economias com semelhantes dotações de fatores, bem como há um significativo comércio entre bens industriais similares. Estas constatações apontavam para um novo padrão das trocas internacionais: o comércio intra-industrial.

A constatação de um novo padrão de comércio impunha a necessidade de uma nova base explicativa para a Teoria de Comércio Internacional. Os primeiros trabalhos que procuraram preencher tal lacuna, concluíram que a explicação para o comércio entre produtos de uma mesma indústria está na capacidade de obtenção de economias de escala a nível das firmas, das vantagens proporcionadas pela diferenciação de produtos e pelo

abandono do pressuposto de concorrência perfeita generalizada⁴:

"Nos últimos anos, tem surgido um desapontamento crescente com a teoria tradicional do comércio internacional, fazendo com que apareçam novos modelos que oferecem abordagens alternativas para o comércio internacional. Estas novas abordagens rompem com a análise tradicional destacando a importância dos rendimentos crescentes de escala e da concorrência imperfeita no entendimento do funcionamento da economia internacional. (KRUGMAN & HELPMAN, 1990, 3ª ed., p. 1).

Contudo, estes trabalhos aos buscarem novos fundamentos teóricos que explicassem o comércio intraindustrial, depararam-se com a necessidade de caminharem em sentido oposto ao estabelecido pela concorrência perfeita. Ao incorporar à base explicativa do comércio internacional fatores como economias de escala e diferenciação de produtos, tornou-se imprescindível romper com o modelo tradicional, implementando à análise as influências das estruturas de mercado como um dos determinantes do comércio entre países.

Mas, para incorporar à Teoria de Comércio Internacional fundamentos teóricos que lhe permitisse explicar as influências das estruturas de mercado sobre as trocas internacionais, especialmente, em situações de concorrência imperfeita, era necessário romper com o paradigma da concorrência perfeita que esta presente na análise do comércio internacional desde Ricardo, para buscar na Teoria da Organização Industrial modelos consistentes de oligopólios, que permitissem obter uma explicação do comércio internacional pelo lado da demanda, levando-se em conta, além das economias de escala, a

diferenciação de produtos.

Contudo, até o final da década de sessenta não haviam modelos de concorrência imperfeita que permitissem à Teoria de Comércio Internacional romper com o arcabouço teórico vigente. Assim, embora fundamental esta relação entre a Teoria da Organização Industrial e a Teoria de Comércio Internacional para a explicação do comércio de produtos industrializados, conforme constatou-se com o desenvolvimento posterior da teoria de comércio intraindustrial, até alguns anos atrás poucos consideravam possível incorporar os pressupostos da concorrência monopolística à Teoria do Comércio Internacional.

A ausência de modelos consistentes de oligopólios fez com que muitos autores, como JOHNSON (1967), descartassem tal possibilidade:

"a teoria da concorrência monopolística não teve, virtualmente, nenhum impacto sobre a teoria do comércio internacional" (JOHNSON, 1967, p. 208).

Uma das primeiras e mais importante contribuição à investigação do comércio internacional pelo lado da demanda, a deparar-se com a necessidade de um modelo consistente de concorrência imperfeita, foi de LINDER (1961). Contrariando a concepção de que o comércio ocorre a partir das diferenças nas dotações de fatores, defende que quanto mais semelhantes forem as estruturas de demanda entre dois países, mais intenso será o comércio entre eles. Para o autor o mercado doméstico determina o comércio internacional, uma vez que a

principal condição para que um produto seja exportado é que haja um mercado doméstico representativo para este produto no país de origem, ou seja, que exista uma demanda interna significativa para tal produto.

"É condição necessária, mas não suficiente, que o produto seja consumido no país de origem para que possa ser de exportação potencial" (LINDER, 1961, p. 70).

Contesta a hipótese que as funções de produção sejam idênticas em todos os países, "mas que as funções de produção dos bens demandados domesticamente são relativamente mais vantajosas" (p. 65).

Argumenta que para se determinar a intensidade do comércio é necessário determinar a estrutura da demanda, cujo principal fator é o nível de renda real per capita. O autor procura estabelecer uma relação entre nível de renda real e a qualidade dos produtos diferenciados demandados. Países com renda real per capita mais elevada consumiriam não apenas maiores quantidades de produtos, como também produtos de melhor qualidade, concluindo que:

"a amplitude para comércio é potencialmente maior entre países com os mesmos níveis de renda per capita ... as diferenças de renda per capita são um obstáculo potencial ao comércio" (LINDER, 1961, p.77)⁵

Ao investigar quais são as forças propulsoras que fazem com que o comércio realmente ocorra, defende que "os fortes elementos da concorrência monopolística devem ser incorporados à teoria do comércio como força criadora de

comércio" (p. 81).

Além das observações de LINDER, ao intensificar o comércio de produtos industrializados tornou-se insustentável abstrair-se os efeitos das economias de escala como um dos fatores determinantes do comércio. Esta constatação impunha a necessidade de afastar-se do contexto de concorrência perfeita para formalizar os modelos de comércio internacional, já que a presença de economias de escala conduz necessariamente para um ambiente de concorrência imperfeita⁶:

"Não é fácil obter um tratamento preciso do comércio baseado nas economias de escalas (...). Concorrência perfeita é, em geral, incompatível com economias de escalas, portanto, somente algumas formas de concorrência imperfeita prevalecerão" (DIXIT & NORMAN, 1980, p. 265).

Apesar de DIXIT & NORMAN (1980) reconhecerem a incompatibilidade entre concorrência perfeita e economias de escala, consideravam impossível obter uma teoria geral de comércio internacional a partir de um modelo de competição imperfeita, uma vez que, para os autores, somente alguns modelos de concorrência imperfeita, com especificações estritamente particulares, poderiam ser adotados:

"Como para alcançar uma teoria geral de comércio com competição imperfeita é, praticamente, impossível. A maior parte somente pode esperar por uma catalogação de modelos especiais". (p.265).

Contudo, restrições teóricas como estas começaram a ser rompidas a medida que, por um lado, os postulados da teoria tradicional (HO) tornavam-se cada vez mais irreais

frente ao comportamento das variáveis do comércio exterior e, por outro, a Teoria da Organização Industrial proporcionava um conjunto de conhecimento mais aptos a modelizar situações de competição imperfeita:

O impacto destas novas abordagens na investigação tem sido substancial. Não faz muito tempo que discussões da relação entre comércio e organização industrial tinham que começar com a justificativa da justaposição de áreas tão pouco relacionadas. Atualmente, a zona fronteira entre a teoria do comércio internacional e a teoria da estrutura industrial é uma das áreas mais importante em economia internacional. (Helpman & Krugman, 1990, 3ª ed., p. 1).

Neste mesmo sentido também escreve JACQUEMIN (1982) ao resenhar algumas pesquisas recentes sobre estrutura de mercados imperfeitos e comércio internacional:

"Apesar dos teóricos do comércio internacional reconhecerem que o papel da concorrência monopolística e imperfeita é crucial no comércio internacional, até recentemente este papel não teve qualquer impacto na teoria do comércio internacional. Hoje, contudo, há um número crescente de estudos reconhecendo que bens e serviços são vendidos em mercados imperfeitos e muitas vezes produzidos em condições de rendimentos crescentes; que a vantagem comparativa na indústria está ligada com a oportunidade da invenção e a herança de externalidades e economias de escala; e que não há um número finito de bens, mas um domínio contínuo de produtos mais ou menos substituíveis, a maior parte dos quais não são realmente produzidos (Jacquemin, 1982, p. 75).

Para KRUGMAN (1988) somente com o desenvolvimento da Nova Organização Industrial, nos anos setenta, foi possível formalizar modelos de concorrência imperfeita que permitissem maior aproximação com a realidade:

"O avanço dos anos setenta somente teve sucesso

porque os economistas atreveram-se a ser tontos, alegando a validade de se incluir um modelo imperfeito para alcançar alguma luz" (KRUGMAN, 1988, p. 43).

Desta maneira, a contribuição da Teoria da Organização Industrial à nova Teoria de Comércio Internacional está em sua origem epistemológica, já que esta teoria surge da crítica aos princípios, hipóteses e resultados da teoria econômica convencional. Com um marco metodológico caracterizado por forte traço empírico-institucional, ela surge como reação ao elevado grau de abstração e irrealismo dos principais postulados teóricos da teoria microeconômica.

Para SCHERER (1980) seu objeto de estudo pode ser definido como: " o estudo de como as atividades produtivas e a demanda da sociedade são harmonizadas através do livre mercado e como variações e imperfeições neste mecanismos afetam o grau de sucesso alcançado pelos produtores em satisfazer os desejos da sociedade no tocante à oferta de bens e serviços"⁷.

Todo o seu instrumental analítico volta-se para as influências da estrutura de mercado sobre o desempenho das firmas industriais, uma vez que esta condiciona os padrões de concorrência. Parte do princípio que os mercados não se organizam livremente de forma competitiva, que a ação de grande corporações provocam distorções nos mecanismos de livre mercado. Fenômenos como concentração de mercados, barreiras à entrada, diferenciação de produtos, impedem a fixação de preços competitivos de equilíbrio, favorecendo práticas monopolistas que resultam em

perdas de bem estar social.

Todo o desenvolvimento da Teoria da Organização Industrial consiste numa busca de explicações e formas de mecanismos que possam contribuir para minimizar os danos causados pelas ações monopolistas⁸. Estruturas de mercado concentradas caracterizam-se por ofertar quantidades inferiores ao desejo dos consumidores, gerando ineficiência na alocação de recursos e, conseqüentemente, perdas sociais.

E este é o principal "interface" entre Organização Industrial e Teoria do Comércio Internacional, que pretende-se explorar neste estudo. Como vimos anteriormente, a teoria tradicional do comércio internacional não é capaz de considerar as imperfeições de mercado no seu arcabouço teórico. Mas, as verificações empíricas apontam para o crescente comércio intraindustrial, que sustenta-se fundamentalmente nos efeitos decorrentes das práticas não competitivas, que são as mais comuns nos mercados reais, especialmente, os industriais.

Através do comércio intraindustrial pode-se afetar estruturas concentradas alterando o padrão de concorrência em determinados mercados, obtendo-se ganhos de eficiência, menores preços, menores perdas sociais e, conseqüentemente, maximizar o nível de bem estar. Assim, os efeitos do comércio intraindustrial aproxima-se do objeto da Teoria da Organização Industrial, que procura sugerir formas que possam corrigir as imperfeições de mercado.

Entre as contribuições que a Organização Industrial proporcionou à explicação do comércio intraindustrial, destacam-se os efeitos das economias de escala e a diferenciação de produtos sobre a estrutura de mercado e o desempenho industrial. A possibilidade de comércio intraindustrial altera significativamente estas variáveis, tanto no que se refere a sua configuração no mercado interno, quanto a sua eficiência produtiva.

As economias de escala são consideradas como um fator decisivo na definição da estratégia de produzir para o mercado interno ou externo. O investimento fixo na indústria manufatureira geralmente é elevado e indivisível, o que requer grandes mercados para reduzir os custos médios ao mínimo possível. Como o tamanho do mercado interno é limitado no curto prazo, as exportações representam a principal alternativa para a indústria alcançar o nível de escala ótimo, já que no mercado mundial, ao preço estabelecido, depara-se com uma demanda extremamente elástica⁹.

A diferenciação de produtos, outro fenômeno considerado pela Organização Industrial para explicar as imperfeições dos mercados, constitui-se num dos principais fatores para modelizar estruturas de mercados em economia aberta¹⁰. Nos mercados reais, ao contrário do estabelecido na teoria tradicional, os produtos fabricados pelas diversas firmas dentro de uma mesma indústria, não são idênticos, embora sejam substitutos próximos para o consumidor. A escolha do consumidor

levará em conta, dados os preços relativos, aqueles produtos que sejam mais preferidos dentro de sua capacidade orçamentária¹¹. Quando maior a variedade de produtos (domésticos ou importados) a disposição do consumidor maiores são suas possibilidades de maximizar sua satisfação.

Como aponta as discussões acima, o comércio intraindustrial gera um efeito positivo sobre o nível de bem-estar, quer em razão da diferenciação de produtos, quer em decorrência das possibilidades de aproveitamento das economias de escala. A intensificação do comércio de produtos diferenciados traz dois tipos de benefícios aos países que estejam comercializando: i) reduz o preço relativo da indústria nos países onde ela for oligopolizada; e ii) aumenta o número de variedades à disposição dos consumidores dos países que praticam o comércio.

O aproveitamento de economias de escala melhora a eficiência produtiva da indústria monopolística, reduzindo ou eliminando a capacidade ociosa. Através das exportações pode-se reduzir os custos médios ao nível mínimo, basta para tal, que a receita marginal das vendas externas superem o custo marginal de produção.

A Direção da Relação Entre a Estrutura de Mercado e o Comércio Internacional.

Inúmeros trabalhos já investigaram empiricamente esta relação, procurando determinar qual a direção de dependência entre a estrutura de mercado e o comércio internacional. Os primeiros trabalhos foram desenvolvidos no sentido de mostrar que a estrutura de mercado influencia os fluxos de comércio internacional. Entre estes estudos destacam-se os de WHITE (1974), KRUGMAN (1979, 1980, 1981) LANCASTER (1980), HELPMAN (1981) MARKUSEN (1981) DAS (1982) e KRUGMAN & HELPMAN (1985), que desenvolveram modelos cuja preocupação era encontrar os fundamentos das interrelações entre comércio e estrutura de mercado, em situações de concorrência imperfeita¹².

O trabalho pioneiro em investigar esta relação deve-se a WHITE (1974). O autor procura mostrar que a estrutura de mercado condiciona o fluxo de comércio a partir de uma comparação entre uma estrutura competitiva e uma monopolista.

Em seu modelo assume, inicialmente, que os produtos domésticos e importados são substitutos perfeitos entre si e que a curva de oferta para a firma competitiva é idêntica a curva de custo marginal para a monopolística¹³. Não há restrições ao comércio. A produção doméstica representa uma pequena parcela da oferta mundial, não podendo afetar o preço mundial e, deste modo a estrutura de mercado não tem nenhuma influência sobre o comércio, como pode ser visto na figura nº 1. Ao preço

competitivo P_C não há importação ou exportação, uma vez que a oferta interna é igual a demanda.

Se o preço mundial for inferior a P_C , como por exemplo P'_w , o país será um importador líquido de Q_3Q_4 (distância E-F), indiferente da estrutura de mercado.

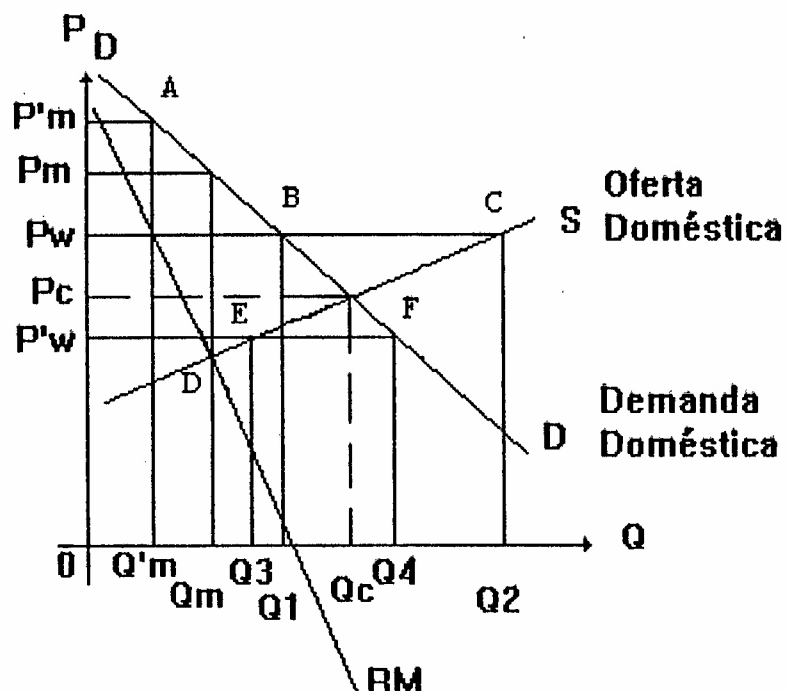


Figura nº 1.

Se houver barreira ao comércio, permitirá a um monopolista doméstico impor um preço superior ao mundial. Ao preço P_w , se a estrutura for competitiva, a situação não "se

altera: produzirá OQ_2 , sendo que venderá OQ_1 no mercado doméstico e exportará Q_1Q_2 (distância B-C). Entretanto, se a estrutura de mercado for não competitiva, e o monopolista doméstico discriminar, a sua curva de rendimento marginal mostrar-se-á quebrada, ele ofertará internamente apenas Q'_m ao preço P'_m , auferindo lucros de monopólio no mercado doméstico e exportará Q'_mQ_2 ao preço P_w .¹⁴ Haverá, portanto, uma diminuição da oferta interna e um nível mais elevado de exportações do que em situação concorrencial.

Por outro lado, se ele não puder discriminar terá que escolher entre vender apenas no mercado interno, obtendo lucros de monopólio, ou vender tanto no mercado interno como no externo, abrindo mão dos lucros monopolistas. Se optar pela primeira alternativa não haverá exportação. Se escolher a segunda, exportará o mesmo que uma indústria competitiva, uma vez que o preço que irá vigorar será P_w .

O autor faz alguns extensões e modificações no modelo e mostra que "...sob um número de interessantes e razoáveis circunstâncias, a estrutura de mercado pode realmente influenciar os fluxos de comércio" (WHITE, 1974, p.1019).

Após o trabalho de WHITE, seguiram-se outros que defendiam a existência de uma relação que ia no sentido da estrutura de mercado para os fluxos de comércio externo. Estes estudos ao incorporarem em seus modelos a influência das imperfeições de mercado sobre o comércio internacional deram

importante contribuição ao arcabouço teórico da Nova Teoria do Comércio Internacional¹⁵. Entre estes trabalhos destacam-se os de LANCASTER (1980), KRUGMAN (1979, 1980, 1981), HELPMAN (1981) e HELPMAN & KRUGMAN (1985).

O trabalho de Lancaster¹⁶ parte da suposição que existe apenas um setor industrial caracterizado por grupos de produtos diferenciados¹⁷. Utiliza um modelo "Neo Hotelling"¹⁸, onde dá um tratamento diferenciado à função utilidade, supondo que as preferências são assimétricas, isto é, dependem das variedades disponíveis¹⁹. A diferenciação de produtos e a imperfeição dos mercados têm destacada importância em seu modelo:

"duas empresas não produziram bens idênticos se houver diversidade de preferências dos consumidores de tipo contínuo, não sendo, portanto, a concorrência perfeita uma estrutura de mercado possível e a concorrência monopolística a mais perfeita estrutura de mercado que existe nas condições do modelo" (LANCASTER, 1980, P. 157).

Assume a existência de economias escala iniciais a nível de produto e funções custo idênticas para os bens dentro de um grupo. No contexto de seu modelo as firmas possuem duas variáveis estratégicas: preços e especificação²⁰.

O autor mostra que o nível de lucro é uma função decrescente de "N" (número de firmas), e que a livre entrada resultará num equilíbrio onde os preços são iguais aos custos médio para todas as firmas, o que corresponde a versão da concorrência monopolística de Chamberlin²¹.

Ao analisar o comércio entre economias

idênticas²², que possuem as mesmas estruturas, cada uma possuindo um setor industrial com um produto diferenciado e um outro setor (agricultura), sem economias de escala e diferenciação de produtos, conclui que o equilíbrio entre as duas economias será idêntico, sendo que o setor industrial é organizado em concorrência monopolística perfeita e o setor agricultura estruturado em concorrência perfeita²³.

Nestas condições prevê a existência de comércio intraindustrial, com trocas de bens dentro de cada classe de produto, contudo, julga que, face a diferenciação de produtos, não serão transacionados bens totalmente idênticos.

Observa que além do comércio intraindustrial, pode haver trocas fundadas em vantagens comparativas. Porém, se as diferenças de dotação de fatores entre os países for significativa, acarretará em reduções do comércio intra-industrial, podendo até mesmo eliminá-lo:

"o comércio intra industrial não só pode ocorrer entre economias similares, mas o mais provável é que ocorra, e que seu volume pode ser muito superior que o comércio fundado em vantagens comparativas" (LANCASTER, 1980, p. 174).

O modelo de Helpman²⁴ tem como objetivo obter uma generalização do teorema Hecksher & Ohlin dentro de um contexto de concorrência monopolística Chamberliana²⁵, onde procura determinar qual o padrão de comércio levando-se em conta diferenciação de produtos, economias de escala e concorrência monopolística.

Para tanto, também dá um tratamento diferenciado à função utilidade, introduzindo uma função compensação para ordenar a preferência do consumidor entre bens alimentares e produtos manufaturados que não sejam do tipo ideal²⁶. Admite a existência de economias de escala na produção de bens manufaturados, que são decrescentes com o nível do produto. O tamanho do mercado da firma dependerá do nível de preços que fixar. E, que, a condição de maximização de lucros é a condição padrão de um monopolista: receita marginal igual a custo marginal.

Após especificar o modelo, prova o teorema da equalização dos preços dos fatores, só que de uma forma mais geral, pois inclui a equalização a nível de produto. Ao estabelecer o equilíbrio simétrico, conclui que nenhum país irá se especializar na produção de alimentos e que as trocas se darão sempre em um nível intraindustrial, desde que não haja barreiras ao comércio. Isto se deve, segundo o autor, a diferenciação de produtos e as economias de escala.

Empregando um índice Grubel & Lloyd²⁷, demonstra que o comércio intraindustrial apresenta uma relação inversa com a diferença de dotação relativa dos fatores de produção. Quanto maiores forem as diferenças de dotação de fatores entre os dois países, menor será o comércio intraindustrial entre os mesmos (o desenvolvimento detalhado deste modelo encontra-se no Apêndice).

O primeiro trabalho de Krugman que investiga as influências dos retornos de escala e a competição monopolística no comércio internacional é "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", publicado em 1979²⁸. Neste estudo o autor apresenta uma versão simplificada do modelo de competição monopolística desenvolvido por Dixt & Stiglitz²⁹, construindo um modelo bastante simples que considera um único fator de produção (trabalho) plenamente empregado, numa economia que produz um grande número de bens.

Após especificar o modelo, examina os efeitos das economias de escala decorrentes de uma abertura comercial, constatando que seus efeitos sobre o comércio equivalem ao crescimento da força de trabalho, ou a uma intensa mobilidade dos fatores. Ao final conclui que, ao se considerar as economias de escala internas à firma, o comércio internacional não decorre, necessariamente, das diferenças relativa das dotações de fatores entre países.

Após este trabalho, Krugman publica no ano de 1980 um novo estudo sobre economias de escala, diferenciação de produtos e padrão de comércio³⁰. Mantendo a estrutura do modelo de Dixt & Stiglitz, acrescenta uma condição de equilíbrio Chamberliana, onde cada firma possui algum poder de monopólio, mas a livre entrada faz com os lucros de monopólio sejam zero.

Parte da suposição de que todos os indivíduos na economia possuem a mesma função utilidade. A exemplo do modelo anterior, admite a existência de um único fator de produção

plenamente empregado (trabalho) e que todos os bens são produzidos com a mesma função. Para o autor, uma indústria consiste num grande número de firmas produzindo produtos diferenciados e que operam no segmento decrescente da curva de custo médio. O número de bens produzidos é grande, porém menor que o domínio de produtos potenciais. A produção de cada bem deve-se igualar a soma dos consumos individuais.

A partir destas suposições constrói um modelo simples, que lhe permite examinar os efeitos das economias escala na determinação do volume e da direção do comércio, concluindo que, ao considerar rendimentos crescentes é possível determinar apenas o volume de comércio, já que sua direção, ou seja o que será produzido em cada país, não pode ser determinado.

A seguir, analisa as influências do mercado doméstico sobre o padrão de comércio, onde constata que, num mundo caracterizado ao mesmo tempo por rendimentos crescente e por custos de transportes, haverá um incentivo para concentrar a produção de um bem, o mais próximo possível de seu mercado, mesmo que haja procura por esse bem em outros mercados menores. Segundo o autor, os países tendem a exportar os produtos para os quais têm maiores mercados domésticos³¹.

Em 1981 publica um novo trabalho sobre comércio internacional³², onde mantém a mesma estrutura analítica dos dois estudos anteriores³³, porém intensifica a análise quanto aos fatores determinantes do padrão de comércio. Mostra que este

será intraindustrial entre países com estruturas econômicas similares no que se refere a dotação de fatores. Por outro lado, o comércio terá um padrão inter-setorial entre os países com diferentes dotações de fatores.

Para o autor, o comércio intraindustrial depende da existência de inesgotáveis economias de escala na produção, que decorrem da existência de custos fixos. Ao aceitar tal suposição tem que se afastar do ambiente de competição perfeita para especificar seu modelo.

Inicia a especificação do modelo para uma economia fechada, com duas indústrias. Supõe que todos os indivíduos possuem a mesma função utilidade³⁴.

$$U = \ln \left(\sum_{i=1}^{N_1} c_{1,i}^\phi \right)^{1/\phi} + \left(\sum_{j=1}^{N_2} c_{2,j}^\phi \right)^{1/\phi} \quad (01)$$

$$0 < \phi < 1$$

onde:

- $c_{1,i}$ - é consumo do i-ésimo produto da indústria 1;
- $c_{2,j}$ - é consumo do j-ésimo produto da indústria 2;
- N_1 e N_2 - é o número de produtos potenciais de cada indústria (que é assumido grande);
- n_1 e n_2 - é número de produtos produzidos por cada indústria (que é assumido como grande, porém menor do que N_1 e N_2);
- ϕ - é a medida do grau de substitubilidade entre produtos de uma indústria (quanto menor, maior a diferenciação de produtos).

Considera, pelo lado da demanda, que uma indústria produz um grande número de produtos que são substitutos imperfeitos entre si. Pelo lado da oferta, considera que os produtos de uma mesma indústria são substituto perfeito, na medida em que são produzidos por um único fator de produção (trabalho), do qual existem dois tipos: tipo 1, que é específico da indústria 1; e tipo 2, que é específico da indústria 2.

A quantidade de trabalho requerida para produzir um produto particular consiste numa parte fixa (α) e outra variável (β)³⁵.

$$l_{1,i} = \alpha + \beta x_{1,i} \quad i = 1, \dots, n_1 \quad (02)$$

$$l_{2,j} = \alpha + \beta x_{2,j} \quad j = 1, \dots, n_2 \quad (03)$$

onde:

$l_{1,i}$ e $l_{2,j}$ - representa o trabalho usado na produção do i -ésimo (j -ésimo) produto da indústria 1 (2); e

$x_{1,i}$ e $x_{2,j}$ - representa a produção daqueles produtos.

Assume que a produção de cada produto x corresponde à soma do consumo individual do produto. O emprego total em cada indústria é igual a soma da quantidade de trabalho empregada para a produção total de cada produto. Há plena emprego do fator de produção³⁶.

$$\sum_{i=1}^{n_1} l_{1,i} = L_1 = 2 - z \quad (04)$$

$$\sum_{j=2}^{n_2} l_{2,j} = L_2 = z \quad (05)$$

$$0 < z < 1$$

Assim, se o total da força de trabalho for 2, o parâmetro z pode ser empregado para mensurar a proporção de fatores³⁷.

Para analisar o equilíbrio numa economia fechada assume que a diferenciação de produtos pode ser feita sem custos, o que implica que cada produto será produzido por uma única firma, que depara-se com uma curva de demanda com elasticidade constante, ou seja: $E_d = 1/(1 - \phi)$.

A partir de tais suposições, para determinar a política de preços das firmas admite que estas maximizam lucros, adicionando ao custo marginal uma percentagem de mark up, o que corresponde ao familiar resultado de custo marginal igual a receita marginal:

$$p_1 = \phi^{-1} \beta w_1 \Rightarrow p_1 \phi = \beta w_1 \quad (06)$$

$$p_2 = \phi^{-1} \beta w_2 \Rightarrow p_2 \phi = \beta w_2 \quad (07)$$

onde:

p_1 e p_2 - são os preços de um produto qualquer na indústria 1 e 2, respectivamente.

Dada esta política de preços, os lucros dependem do volume de vendas, que é igual ao volume de produção:

$$\pi_1 = p_1 x_1 - (\alpha + \beta x_1) w_1 \quad (08)$$

$$\pi_2 = p_2 x_2 - (\alpha + \beta x_2) w_2 \quad (09)$$

onde:

x_1 e x_2 - representam as vendas da firma representativa na duas indústrias.

A condição de equilíbrio chamberliana, que impõe que havendo livre entrada de firmas o lucro tende a zero, permite determinar o tamanho do equilíbrio e o número de firmas.

O tamanho do equilíbrio das firmas é dado por:

$$\pi_1 = \pi_2 = 0$$

usando (49) e (50)

$$x_1 = x_2 = (\alpha/\beta) \cdot (\phi/1-\phi) \quad (10)$$

O número de firmas (em cada indústria) pode ser determinado a partir da condição de pleno emprego:

$$n_1 = (2 - z)/(\alpha + \beta x_1) \quad (11)$$

$$n_2 = z/(\alpha + \beta x_2) \quad (12)$$

A seguir, determina os salários relativos. Como considera que as duas indústrias recebem a mesma parcela dos gastos dos consumidores e que os lucros, em equilíbrio, são zero, temos:

$$w_1 L_1 = w_2 L_2 \Rightarrow w_1/w_2 = z/(2-z) \quad (13)$$

Neste modelo a característica da economia é determinada por dois parâmetros: ϕ e z . O valor de z determina os

salários relativos. Se z é baixo, o trabalho do tipo 2 receberá salários mais elevados do que o trabalho do tipo 1. Se ϕ é baixo, maior o grau de diferenciação dos produtos, maior a importância das economias de escala não exploradas. Partindo-se de (06) e (07) temos: $\phi = \beta w_1/p_1 = \beta w_2/p_2$. Como βw_1 e βw_2 são os custos marginais, logo, em equilíbrio, os preços se igualam aos custos médios. Deste modo ϕ é a razão do custo marginal e do custo médio³⁸.

Ao estender seu modelo para analisar o comércio internacional (economia aberta), supõe que existam dois países, um doméstico e outro externo. Eles são iguais, exceto pelo fato que o tamanho relativo da força de trabalho entre as indústrias dos dois países será inversa, ou seja:

$$\begin{array}{ll} L_1 = 2 - z & L_2 = z \\ L_1^* = z & L_2^* = 2 - z \end{array} \quad (14)$$

Assim, o parâmetro z representa um índice de similaridade de proporção de fatores. Se $z = 1$, os países possuem as mesmas dotações de fatores. A medida que z torna-se menor, aumenta a diferença entre a proporção de fatores.

A exemplo da análise para uma economia fechada, ao analisar o equilíbrio numa economia aberta, determina a política de preços, o tamanho e o número de firmas e os salários relativo. Contudo, nesta análise, inclui a determinação do volume e o padrão de comércio.

Os preços em ambos os países são determinados da mesma forma que em (06) e (07), já que com o comércio a elasticidade de qualquer produto é $E_d = 1/(1-\phi)$:

$$\begin{aligned} p_1 &= \phi^{-1} \beta w_1 \\ p_2 &= \phi^{-1} \beta w_2 \\ p_1^* &= \phi^{-1} \beta w_1^* \\ p_2^* &= \phi^{-1} \beta w_2^* \end{aligned} \quad (15)$$

A condição de simetria leva a equalização dos preços dos fatores de produção, fazendo com que os salários sejam iguais em ambos os países:

$$w_1 = w_1^* = w_2 = w_2^* \quad (16)$$

A condição de que em equilíbrio os lucros são zero, determina o tamanho da firma x , que será o mesmo em ambas indústrias nos dois países:

$$x = \alpha \phi \beta (1 - \phi) \quad (17)$$

O pleno emprego determina o número de firmas em cada indústria, em cada país: .LS1

$$n_1 = n_2^* = (2 - z)/(\alpha + \beta x) \quad (18)$$

$$n_2 = n_2^* = z/(\alpha + \beta x) \quad (19)$$

Estes resultados mostram que, não havendo obstáculos ao comércio e desconsiderando os custos de

transportes, o equilíbrio será caracterizado pela equalização dos preços dos fatores de produção.

Finalmente, para determinar o volume e o padrão do comércio supõe que cada consumidor: i) gasta metade de sua renda em cada uma das duas indústrias; ii) gasta a mesma parcela de sua renda em cada um dos produtos de cada indústria. Desta maneira, a partir de (18) e (19), que nos diz que o número de produto é proporcional à força de trabalho, e considerando que a renda (Y) seja igual nos dois países, temos:

$$\begin{aligned}X_1 &= \frac{1}{2}Y [(2 - z)/2] \\X_2 &= \frac{1}{2}Y (z/2) \\M_1 &= \frac{1}{2}Y (z/2) \\M_2 &= \frac{1}{2}Y [(2 - z)/2]\end{aligned}\tag{20}$$

onde:

X_1 e X_2 - representam as exportações de produtos das indústrias 1 e 2, respectivamente.

M_1 e M_2 - representam as importações de produtos das indústrias 1 e 2, respectivamente.

Destas relações (20) obtém duas importantes constatações:

i) os países com semelhantes dotações de fatores comercializam tanto quanto aqueles com diferenças de fatores, já que o volume de comércio independe do índice de similaridade de proporção dos fatores z ³⁹.

ii) o índice de comércio intraindustrial é igual ao

índice de similaridade de proporção de fatores ($I = z$)⁴⁰.

Após especificar o modelo mostra os ganhos e perdas com o comércio. Nesta análise o parâmetro ϕ passa a ter crucial importância, pois dependendo de sua magnitude pode-se concluir se há ganhos com o comércio. Se ϕ for pequeno ($\phi < 0,5$), o que representa que os produtos são bastante diferenciados, maior a probabilidade de haver ganhos com o comércio.

Por outro lado, se $\phi > 0,5$, somente há ganhos para os dois fatores de produção se os dois países apresentarem, entre si, uma grande similaridade em termos de dotação de fatores.

Assim, com um modelo mais simples do que o apresentado por Helpman (veja apêndice), mas, também, considerando economias de escala na produção, diferenciação de produtos e poder monopólio das firmas, consegue afastar-se da análise tradicional do comércio, para mostrar que o padrão de comércio internacional predominante atualmente é o intra industrial⁴¹.

Como os resultados tanto de Helpman quanto os de Krugman chegam às mesmas conclusões quanto aos fatores que determinam o padrão e o volume do comércio internacional, os autores produzem, em conjunto, em 1985, um amplo trabalho sobre a estrutura de mercado e o comércio externo⁴². Neste estudo os autores partem de premissas semelhantes às descritas

anteriormente, especialmente as empregadas no modelo de Helpman (veja apêndice), mas adicionam, simultaneamente, análise de utilidade do tipo Lancaster e do tipo Dixt & Stiglitz, para especificar um modelo mais completo, com o intuito de responderem a duas clássicas questões da Teoria de Comércio Internacional: i) quais os determinantes do padrão e do volume do comércio internacional ?; e ii) o comércio internacional é benéfico ?.

Neste modelo os autores procuram um grau de generalidade mais abrangente para suas análises, o que os leva a estenderem suas investigações para situações mais próximas da realidade, como por exemplo, a situações de livre entrada nos mercados de produtos diferenciados com remuneração de fatores iguais e desiguais, obtendo respostas significativas para as questões que colocam inicialmente.

No que se refere ao padrão de comércio as conclusões correspondem ao resultado obtido por Helpman, no qual as dotações relativas fatores são os principais elementos de previsão⁴³. Os autores prevêm a existência tanto de comércio intraindustrial, quanto interindustrial, numa situação de equilíbrio da economia mundial, com idêntica remuneração dos fatores de produção (com livre entrada no mercado). A especialização inter-setorial é determinada pelas diferenças de dotações de fatores entre países: "o país mais rico em capital é um exportador líquido de produtos manufaturados (que são relativamente capital intensivo) e um importador de alimentos; o país relativamente mais rico em trabalho exporta os produtos

relativamente trabalho intensivo (alimentares) e é um importador líquido dos produtos manufaturados" (HELPMAN & KRUGMAN, 1990, 3°ed).

Quanto ao volume do comércio, considerando a existência de produtos diferenciados e economias de escala, concluem que este é tanto maior quanto mais semelhantes for a dimensão dos países, independentemente das dotações dos fatores. Para os autores a importância da dimensão relativa dos países na determinação do volume do comércio aumenta à medida que aumenta o número de produtos diferenciados. "O volume do comércio é maximizado quando as economias são do mesmo tamanho" (HELPMAN & KRUGMAN, 1990, 3° ed).

Ao investigar os benefícios do comércio os autores encontram um **Welfare effect** positivo, tanto para as trocas intersetoriais, quanto para o comércio intraindustrial, quer, pelos efeitos da diferenciação de produtos, que aumenta a variedade de bens disponíveis para os consumidores de cada país, quer pelas vantagens decorrentes das economias de escala que reduzem os preços relativos.

Além destes trabalhos resenhados outros também contribuíram com esta discussão por considerar a relação entre estrutura de mercado em economias internacional. MARKUSEN (1981) constrói um modelo onde assume que o comércio apresenta um estrutura monopolista e cada país adota um comportamento do tipo Cournot-Nash (duopólio), onde mostra que a presença de comércio intraindústria motivado pelas economias de escala e diferenciação

de produtos pode gerar ganhos de bem estar:

"A presença da concorrência potencial, contudo, implica que ambos os duopolistas-Cournot produzirão mais que na falta de possibilidades de comércio, conduzindo a uma melhoria do bem-estar". MARKUSEN, 1981)

Apesar de todos estes modelos de construção teórica apontarem para uma relação que vai no sentido da estrutura de mercado para os fluxos de comércio internacional, recentemente alguns trabalhos levantaram inúmeras evidências empíricas de que existe uma direção inversa nesta relação, ou seja que os fluxos de comércio internacional influenciam significativamente a estrutura, o comportamento e o desempenho industrial, especialmente em economias pequenas com elevado grau de abertura em relação ao exterior.

Entre estes estudos empíricos destacam os trabalhos de JACQUEMIN (1982) para a economia belga, UTTON (1982) que investigou esta relação para o Reino Unido e BALDWIN, GORECKI e MCVEY (1986) que estudaram os efeitos do comércio internacional nos índices de concentração na indústria de manufaturas do Canadá, no ano de 1979.

Os estudos de JACQUEMIN (1982) mostram que o comércio internacional pode influenciar a estrutura interna e o desempenho dos mercados industriais tanto pela concorrência das importações, quanto pelas oportunidades das exportações. Uma das evidências mais significativa desta influência reside nos efeitos do comércio exterior sobre o grau de concentração industrial, que

"em organização industrial é habitualmente aceito como índices de poder de mercado". (JACQUEMIN, 1982, p. 76).

Para o autor o papel do comércio internacional é crucial para elaborar metodologias de mensuração dos índices de concentração industrial, já que o índice pode ser afetado se for omitido os efeitos do comércio:

"alguns dos maiores vendedores num mercado podem não produzir muito nesse mercado e alguns dos maiores produtores dentro desse mercado podem vender nele muito pouco" (p. 77).

Estudos como os de UTTON (1982) e de BALDWIN, GORECKI e MCVEL (1986), mostram que o impacto das importações sobre os índices de concentração industrial causam distorções maiores do que os efeitos das exportações, quando estes índices são empregados para avaliar a competitividade das estruturas de mercado.

Contudo, há controvérsia quanto a necessidade de se corrigir dos índices de concentração industrial os efeitos das exportações. Muitos advogam sua necessidade, já que tais índices são definidos para um determinado mercado. Assim, qualquer venda que ocorra fora deste mercado não é relevante⁴⁴. JACQUEMIN (1982, p. 77) encontrou diferenças significativas nos índices de concentração da indústria manufatureira belga ao corrigir os efeitos das exportações. Para o autor este procedimento pode ser muito importante em economias pequenas e com elevado grau de abertura para o exterior:

"em pequenas economias abertas que exportam uma larga proporção da sua produção, a posição na exportação e poder de monopólio interno devem ser

distinguido: na realidade, os produtores domésticos são usualmente price-takers nos mercados externos e enfrentam assim uma procura elástica em relação à parte da sua produção que exportam" (JACQUEMIN 1982, p. 77).

Um dos aspectos mais importante do condicionamento da estrutura e performance dos mercados industriais pelo comércio internacional refere-se ao impacto da concorrência das importações sobre o poder de mercado, já que as importações, em geral, limitam e disciplinam tal poder.

A força disciplinadora das importações apresenta-se de forma mais intensa nas indústrias mais concentradas. Quanto maior a participação das importações nas vendas totais desta indústria, maiores serão as restrições aos lucros de monopólio e, portanto, menor será o poder de monopólio:

"a influência da concorrência pelas importações deverá interagir com a concentração para explicar a margem-preço-custo: o efeito de erosão das importações na rentabilidade interna é mais forte nas indústrias (domesticamente) concentradas". (JACQUEMIN, 1982, p. 81).

Cabe ressaltar que a concorrência das importações não afeta tão somente os lucros, mas toda a estrutura do mercado industrial interno, já que os preços são dependentes dos níveis de competitividade desta estrutura:

"a existência de um mercado interno competitivo, com preço igual ao custo marginal, elimina muito da potencial força disciplinadora das importações. O contrário se passará com desvios acentuados entre o preço e o custo marginal" (BRANDÃO & CASTRO 1989, p. 20).

Quanto as oportunidades das exportações JACQUEMIN (1982, p. 82-85) mostra que a competição internacional

pode obrigar um monopolista doméstico a adotar um comportamento competitivo, se ele não puder discriminar entre o mercado doméstico e o externo, conforme mostra a figura nº 2.

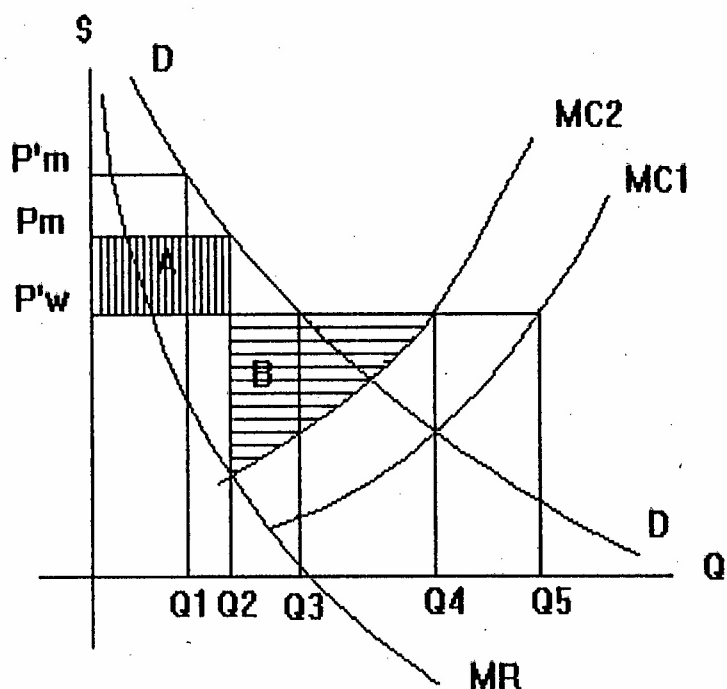


Figura nº 2

Para um custo marginal MC_1 e um dado preço mundial P'_w (excluído de tarifa), as indústrias competitiva e monopolística produzirão a mesma quantidade Q_5 , onde o preço é igual ao custo marginal ($P'_w = MC_1$). Mas, a distribuição da produção será diferente. Se o monopolista puder discriminar, ele irá vender somente OQ_1 ao preço P'_m no mercado doméstico e exportará Q_1Q_5 , enquanto que a indústria competitiva irá exportar Q_3Q_5 . Se o monopolista não puder discriminar terá um comportamento igual a indústria competitiva.

Entretanto, para um custo marginal MC_2 , numa

situação em que o monopolista não possa discriminar, ele poderá adotar dois comportamentos: produzir OQ_4 e exportar Q_3Q_4 ; ou produzir somente OQ_2 para o mercado doméstico. Esta escolha dependerá da magnitude relativa do excedente do produtor (área B) que o monopolista doméstica ganha com suas vendas externas no mercado externo e do excesso dos lucros de monopólio originários das restrições de vendas no mercado doméstico (área A).

Em seu modelo o autor identifica uma relação negativa entre as exportações da indústria monopolista e sua margem de lucro. Contudo, o próprio autor observa que esta relação pode se inverter no caso de economia pequena, onde as exportações propiciam alcançar economias de escalas, cuja eficiência jamais seria obtida dadas as dimensões do mercado interno ⁴⁵.

Outro efeito importante da concorrência internacional sobre o desempenho das indústrias domésticas refere-se a pressão que esta exerce sobre a eficiência técnica⁴⁶, quer pela pressão competitiva das importações, quer pela ampliação de mercado decorrente das oportunidades de exportações, que podem eliminar as deseconomias de escala decorrente dos mercados pequenos ⁴⁷.

A Nova Teoria do Comércio Internacional.

Como vimos a Nova Teoria do Comércio Internacional surge da necessidade de se encontrar uma nova base

explicativa para os determinantes das trocas internacionais, onde fatores como economias de escala, diferenciação de produtos e concorrência imperfeita fossem considerados.

A mudança do padrão do comércio internacional, com a ampliação e intensificação do comércio de produtos industrializados, fez com que a maioria dos estudos empíricos realizados nos últimos anos refutassem os principais postulados da teoria tradicional.

Diante desta limitação teórica vários trabalhos começaram a surgir a partir do início da década de oitenta, buscando formalizar modelos que superassem tais restrições. Entre estes estudos destacam-se os esforços de DIXT & NORMAN (1980), LANCASTER (1980), KRUGMAN (1979, 1980 e 1981), HELPMAN (1981), ETHIER (1982), entre outros, que através de seus modelos propiciaram um novo referencial teórico para a explicação do comércio intraindustrial:

"A literatura teórica sobre comércio internacional foi enriquecida enormemente nos últimos quinze anos. Os velhos modelos, baseados nos supostos de concorrência perfeita e rendimentos constantes de escala, deram lugar a uma explosão de ensaios nos quais se analisam as implicações da concorrência imperfeita e a economias de escala sobre o comércio internacional". (OCAMPO, 1991, p. 193).

Nesta nova teoria, economias de escala e diferenciação de produtos são consideradas como as principais forças promotoras do comércio internacional. E, como mostra KRUGMAN & HELPMAN (1990, 3ª ed., p. 31-40), estas duas variáveis fazem parte de um mesmo processo, já que decorrem dos sistemas

produtivos internos às firmas.

Para os autores, as economias de escala relevantes para o comércio intraindustrial vão além das economias de escala tradicionais, que decorrem da existência de uma curva de custo médio decrescente na produção de bens relativamente homogêneos associado a presença de custos fixos elevados; mas, abrange os rendimentos de escala que se obtém com a especialização na produção de determinados bens diferenciados, as quais foram denominadas por OCAMPO (1991, p. 195) de "economias de especialização".

As economias de especialização decorrem do grau de especialização na produção de bens diferenciados, onde não se requer uma planta muito grande para produzir um determinado produto, mas a produção de cada produto está sujeita a custos decrescentes⁴⁸.

Enquanto as economias de escala tradicionais servem para explicar o comércio interindustrial, as economias de especialização constituem-se na principal base desta nova teoria, pois constituem-se na mais importante fonte de explicação para o comércio intraindustrial:

"A nova literatura indica que as vantagens associadas ao comércio intraindustrial estão relacionadas com a possibilidade de explorar plenamente as economias de escala na produção de cada desenho particular e com a maior variedade a qual tenham acesso os consumidores ..." (OCAMPO, 1991, p.196).

Desde o início da década de oitenta vários estudos já procuravam fundamentar estes novos postulados, quer através de estudos empíricos que procuravam verificar os determinantes do comércio intraindustrial, quer através de modelos que mostravam os fundamentos teóricos destas novas relações econômicas.

Estes modelos teóricos direcionaram suas investigações para o funcionamento dos mercados reais e foram construídos com base na concorrência imperfeita, considerando um mundo composto de dois países que usam os mesmos fatores de produção e a mesma tecnologia. Em ambos os países é possível produzir um mesmo bem homogêneo com rendimento constantes e muitas versões de um produto diferenciado com algum tipo determinado de rendimento crescente de escala.

A dotação de fatores continua sendo o determinante das pautas de produção e comércio interindustrial para as duas classes de produtos. Mas, dentro do setor de produtos diferenciado, os padrões de especialização da produção e comércio são determinados pelas economias de escala. Nestes modelos o comércio interindustrial e intraindustrial coexistem: o primeiro decorre das vantagens comparativas e é determinado pela dotação de fatores; o segundo depende da diferenciação de produtos e das economias de escala⁴⁹.

Apesar de todos os esforços teóricos para construir uma teoria do comércio, que leve em consideração os mercados reais e possa explicar os fenômenos verificados

empiricamente, ainda não foi possível obter um modelo que permita generalizar a análise num contexto onde haja vários bens e fatores de produção. HELPMAN & KRUGMAN (1990, 3ªed) estenderam seus modelos para situações que extrapolam o modelo 2x2x2 (dois países, dois produtos e dois fatores) em uma situação oligopolista. Contudo, o modelo com estas características não permite determinar a direção das trocas, tampouco a distribuição dos benefícios do comércio.

Isto se deve, basicamente, pela inexistência de um modelo geral de oligopólio, que não pode ser obtido face ao comportamento das empresas que podem entrar em conluio explícito ou tácito e, mesmo em caso de não cooperação o nível de concorrência depende das estratégias escolhidas pelas empresas e de suas expectativas sobre as respostas das outras empresas:

"A análise é, entretanto, conduzida a partir da hipótese "heróica" de um comportamento tipo Cournot, mais por razão de eficácia na abordagem que pela adequação à realidade". (BRANDÃO & CASTRO, 1989, p. 13).

NOTAS:

1. Cabe observar que a relação se dá a nível de Organização Industrial e não da Teoria Microeconômica Tradicional, uma vez que para a primeira, em oposição à segunda, a concorrência nos mercados industriais é, em geral, imperfeita, CAVES (1985, p. 1).
2. A primeira versão deste teorema surge no trabalho **International and Interregional Trade**, de B. Ohlin, Harvard University Press, Cambridge, 1933. Seu aperfeiçoamento e sofisticação deve-se a Samuelson, que escreveu uma série de artigos sobre este modelo, cuja coletânea pode ser vista em: STIGLITZ, J.E. **The Collected Scientific Works of Paul A. Samuelson**, vol. 2, MIT Press, Cambridge, 1966.
3. Provavelmente a contradição mais importante registrada na literatura deve-se ao Paradoxo de Leontief (1952), que na tentativa de verificar empiricamente o teorema Heckscher-Ohlin (H.O), constatou que os EUA, embora intensivo em capital, tendia a exportar bens mais intensivos em mão de obra (Domestic production and Foreign Trade), in: CAVES & JOHNSON, **Reading**.
4. Dixt & Norman (1980), Krugman (1979, 1980 e 1981), Lancaster (1980), Helpman (1981), Markusen (1981), Ethier (1982), entre outros.
5. Esta é uma das hipóteses básicas do trabalho de Linder, que mais tarde foi confirmada por Helpman (1981) e Helpman & Krugman (1990, 3ª ed.).
6. Se há rendimento crescente de escala o mercado não pode ser perfeitamente competitivo, uma vez que o preço excederá o custo marginal.
7. Citado por FARINA & SCHEMBRI (1989, p. 1231).
8. Provavelmente o resultado mais relevante destes esforços seja a Teoria dos Mercados Contestáveis que, em oposição ao caráter institucionalista da Teoria da Organização Industrial, advoga que a concorrência potencial pode evitar qualquer perda social decorrente de estruturas concentradas.
9. Para uma resenha crítica dos modelos que incorporaram os retornos internos de escala como uma fonte de vantagem comparativa, veja TYBOUT (1993, p. 440-43).
10. Veja no próximo item nossa discussão sobre os modelos de Lancaster, Helpman e Krugman.
11. A literatura discute dois tipos de diferenciação de produtos. A horizontal - que refere-se às características físicas do produto; e a vertical - na qual os produtos são distinguidos em termos de qualidade. Os principais modelos que contribuem com o arcabouço teórico da Nova Teoria do Comércio Internacional consideram apenas a diferenciação horizontal.
12. BRANDÃO & CASTRO (1989, p. 4).
13. Faz esta última suposição para mostrar os efeitos do poder de mercado numa estrutura não competitiva.
14. O autor chama atenção que este comportamento caracterizaria uma situação de **dumping**, onde o preço externo é inferior ao praticado no mercado interno.
15. Apesar de nos referirmos a este conjunto de estudos como o arcabouço teórico da Nova Teoria do Comércio Internacional, cabe observar que ainda não houve uma síntese destes trabalhos que consolidasse num único corpo teórico toda a base explicativa

destes modelos.

16. LANCASTER, K. Intra-industry trade under perfect monopolistic competition, *Journal of International Economics*, 10 (1980) 151-75
17. O autor define grupo como "uma classe na qual todos os produtos, reais ou potenciais, possuem características idênticas, sendo os diferentes produtos dentro do grupo definidos como tendo estas características em diferentes proporções". (LANCASTER 1980, p. 153)
18. ROQUE, FONTOURA e BARROS (1990).
19. Difere do suposto da função utilidade tradicional onde os consumidores tem uma preferência idêntica por qualquer variedade do mesmo produtos.
20. LANCASTER, K. 1980, p. 155-6.
21. *ibid.* p. 157
22. Com as mesmas tecnologias, os mesmos tipos e quantidades de recursos, semelhantes populações, com preferências iguais e idêntica distribuição de consumidores e renda.
23. *ibid.* p. 159.
24. HELPMAN, E. International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition. *Journal of International Economics*, 11(1981):305-340.
25. O autor define seu modelo analítico como "Chamberlin-Heckscher-Ohlin".
26. Para maiores detalhes sobre as propriedades da função compensação e sua representação gráfica, veja HELPMAN (1981, p. 309-10).
27. GRUBEL H. G. & LLOYD, P. J. Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. John Wiley & Sons. New York, 1975.
28. *Journal of International Economics*, 9(1979):469-79.
29. Dixit, A. & Stiglitz, J. Monopolistic competition and optimum product diversity. *American Economic Review*, June, 1977, p.297-308.
30. Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review*, dec (1980), p. 950-9.
31. Esta constatação coincide com a conclusão de LINDER (1961).
32. Intraindustry Specialization and the Gain from Trade, *Journal of Political Economy*, 1981, vol. 89, nº 51, p. 959/73.
33. Simplificação do modelo Dixit & Stiglitz e a condição de equilíbrio chamberliana.
34. Esta função utilidade é do tipo CES (Constant Elasticity of Substitution), onde o consumidor gasta metade de sua renda com produtos da indústria 1 e que a elasticidade da curva de demanda é $E_d = 1/(1-\phi)$.
35. Para obter-se os valores nominais, basta multiplicar as taxas salariais (w_1 e w_2) pelo trabalho requerido (l_{1i} e l_{2j}).
36. *Ibid.* p. 962.
37. O parâmetro z irá assumir significância crucial na determinação do comércio intraindustrial e nos efeitos do comércio na distribuição de renda.
38. Note que o parâmetro ϕ é o inverso da elasticidade de escala, já que representa a elasticidade do custo com respeito a produção.
39. A razão comércio/renda independe de z . As exportações totais

do país doméstico corresponde a $X_1 + X_2 = \frac{1}{2}Y$.

40. A exemplo de Helpman, também utiliza um índice tipo Grubell & Lloyd para medir o comércio intra industrial. Substituindo as relações (20) no referido índice chega a conclusão que $I = z$ (para maiores detalhes veja Krugman, p. 967).

41. Num trabalho mais recente KRUGMAN (1989) apresenta uma versão mais compacta do modelo, onde privilegia sua exposição através de diagramas, ao invés de empregar um procedimento algébrico.

42. HELPMAN, E. & KRUGMAN, P.R. (1990, 3ª ed). **Market Structure and Foreign Trade - Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy**. The MIT Press, Cambridge

43. Para os autores os preços relativos dos bens e as remunerações relativas dos fatores não são úteis para a previsão do padrão do comércio, já que estes podem ser afetados pelas economias de escala e pela assimetria do tamanho relativos dos países.

44. BRANDÃO & CASTRO (1989, p. 18).

45. JACQUEMIN (1982, p. 84).

46. Segundo CAVES (1985) **"a eficácia técnica refere-se à extensão na qual os custos de produzir um dado produto foram minimizados"**.

47. Veja por exemplo o trabalho de CAVES, FORSTER, SPENCER e SCOTT (1980) para a economia canadense.

48. OCAMPO (1991, p. 195).

49. FORSTNER & BALLANCE (1991, p. 220).

CAPÍTULO II.

A RELAÇÃO ENTRE A ESTRUTURA DE MERCADO E O COMÉRCIO INTERNACIONAL NA ECONOMIA ARGENTINA.

Neste capítulo desenvolve-se um estudo de caráter empírico que visa investigar a direção da relação entre a estrutura de mercado e o comércio internacional na economia argentina, bem como investigar as influências dos fluxos comerciais sobre outras variáveis econômicas, como taxa de crescimento do produto, nível de emprego, bem estar, etc.

Inicialmente, discute-se a configuração da estrutura industrial argentina a partir das várias mudanças que ocorreram no período compreendido entre 1976 e 1992. A seguir, analisa-se todo o desempenho do comércio exterior argentino de produtos manufaturados durante este período.

Após estes levantamentos, define-se as hipóteses de trabalho e especifica-se todo o referencial analítico que será empregado no estudo. Finalmente, testa-se todas as relações previstas nas hipóteses e realiza-se uma

análise de bem estar para verificar se os processos de abertura comercial são capazes de aumentar o nível de bem estar da sociedade com um todo.

Evolução da Estrutura Industrial Argentina.

O processo de industrialização argentino decorre de um modelo substitutivo de importações. Este processo iniciou-se nos anos 30 e estendeu-se até meados dos anos 70, quando ocorreu uma forte ruptura nas políticas econômicas. A partir de 1976 interrompeu-se uma longa tradição protecionista para implementar-se um processo de abertura econômica acelerada. Os equívocos nas políticas econômicas implementadas neste período de liberalização comercial, aliados às dificuldades decorrentes da crise do endividamento externo levaram a Argentina adotar uma nova estrutura protecionista a partir de 1982, cuja ênfase recaía sobre um amplo programa de barreira não tarifária. Esta política comercial protecionista foi intensificada a partir de 1986, através de uma forte elevação tarifária. Os elevados custos sociais destas políticas fizeram com que a Argentina adotasse um novo programa de liberalização comercial a partir de 1990, quando iniciou-se um processo de redução tarifária e eliminação de barreira não tarifária, associado a várias políticas macroeconômicas que visavam a estabilidade dos preços internos.

Período 1930/1975.

A implantação e consolidação do setor industrial argentino foi marcado por um elevado protecionismo tarifário e forte intervenção governamental, tornando-o concentrado, ineficiente e com forte viés anti-exportador¹.

As limitações do mercado doméstico, que impediam que as indústrias operassem com tamanho ótimo, associado às idéias de indústria incipiente, indústria estratégica, os múltiplos efeitos encadeadores da indústria estatal, a importância das inversões estatais para um crescimento equilibrado, etc., justificaram toda a política econômica de substituição de importações com forte intervenção governamental, que impôs altos custos sociais e exerceram um impacto negativo no crescimento do comércio e do emprego².

O processo de industrialização argentino inicia-se com empresas estatais, médias empresas de capital nacional e com algumas empresas de grande porte ou subsubsidiárias de empresas multinacionais, que visavam quase que exclusivamente atender a demanda interna de bens de consumo duráveis. Este processo é fortemente intensificado entre os anos cinquenta e sessenta, através de um grande afluxo de inversões estrangeiras, em decorrência de um amplo sistema promocional³.

O viés anti-exportador da indústria manufatureira argentina é um dos principais traços de sua configuração estrutural. O elevado protecionismo privilegiou

estruturas concentradas, de forte configuração oligopólica e reduzido dinamismo tecnológico. A falta de competição interna e externa fez com que a indústria operasse com custos médios elevados, desestimulando qualquer esforço de inserção internacional. Ao permitir preços domésticos elevados promoveu a entrada de produtores ineficientes, levando a indústria a operar com níveis de escalas ineficientes⁴.

O elevado protecionismo fez com que o viés anti-exportador da indústria argentina assumisse configuração estrutural, impedindo a fixação de um tipo de câmbio de equilíbrio. As restrições às importações reduzem a demanda de divisas para compras externas, causando uma estrutural sobrevalorização do câmbio. A crônica devasagem cambial restringe a capacidade de inserção internacional do setor industrial, pois afeta negativamente o desempenho das exportações. Esta dificuldade em estabelecer um tipo de câmbio de equilíbrio, a partir das forças de mercado, justifica a intervenção governamental na fixação da paridade cambial, que sempre procura determinar um câmbio em níveis inferiores ao de equilíbrio, haja vista a estratégia protecionista.

Para NOGUES (1988, p. 162-3), a redução e/ou eliminação da concorrência é o mais prejudicial dos efeitos decorrentes do regime comercial protecionista. O autor destaca quatro efeitos negativos que a proteção e a falta de concorrência causaram a economia argentina: i) surgimento e fortalecimento de

estrutura monopólicas e oligopólicas; ii) níveis de produção em escalas ineficientes; iii) desestímulo à melhoria das normas de eficiência; e iv) intensificação do atraso tecnológico.

Ao restringir a concorrência externa permitiu-se que as indústrias argentinas operassem com preços internos superiores aos vigentes no comércio internacional, o que consistiu-se num incentivo para produzir apenas para o mercado interno e num desestímulo à exportar. Desta maneira, as políticas protecionistas levaram a indústria argentina a um círculo vicioso de ineficiência:

"A indústria argentina, portanto, estava num círculo vicioso, no qual a ineficiência produtiva impedia o ingresso nos mercados internacionais e a falta de pressões competitivas oriundas dos mercados interno e externo impossibilitava que se estimulasse a qualidade e baixassem os custos, fatores estes que impediam a obtenção de economias de escalas e eficiência". (TEITEL & THOUMI, 1987, p. 36).

Ao final dos sessenta este modelo de desenvolvimento industrial já apresentava os primeiros sinais de esgotamento, uma vez que os recursos externos provenientes das exportações primárias não eram suficientes para atender as necessidades de importação dos insumos industriais. Ou seja, o modelo de industrialização implementado, que visava atender somente o mercado interno, não era auto-sustentável, pois dependia de recursos externos para realimentá-lo, os quais não eram gerados pela indústria doméstica, que desenvolveu-se isolada da competição externa.

Este quadro motivou uma nova orientação do modelo substitutivo de importações, direcionando-o para o setor de bens intermediários. A escassez de divisas para aquisição de insumos importados, decorrente da inelasticidade de oferta do produtos primários, e a possibilidade de expandir a industrialização para setores que propiciassem maiores encadeamento e, conseqüentemente, gerassem produtos com maior valor agregado, foram os fatores que justificaram o aprofundamento do modelo de substituição de importações no início dos anos setenta, que resultou em importante mudança na configuração industrial argentina⁵.

Esta nova fase do modelo substitutivo, ao voltar-se para a produção interna de bens intermediários e insumos industriais básicos, promoveu a instalação de várias indústrias básicas, como refinaria de petróleo, siderurgia, petroquímica, cimento, papel, etc.. Estas indústrias, dada as condições técnicas de produção, são caracterizadas por requerem plantas de grande porte, que exigem elevadas inversões para suas implantações, as quais, na maiorias das indústrias, foram patrocinadas pelo setor público.

Nesta nova etapa de industrialização o governo amplia ainda mais sua intervenção na economia, quer através da implementação de uma série de mecanismos de promoção industrial, quer através de inversões diretas na constituição de inúmeras empresas estatais.

Destas políticas resultam dois fenômenos importantes na configuração da estrutura do setor industrial argentino. Por um lado, acentua-se a participação do Estado na economia, quer como produtor de insumos básicos, quer como indutor do setor privado, através de amplos regimes de promoção e regulação da atividade produtiva industrial. Por outro, as exigências técnicas-produtivas das novas indústrias, que exigem plantas de grande dimensões, contrastam com o pequeno tamanho do mercado local, o que favorece o surgimento de estruturas produtivas altamente concentradas.

A política industrial implementada neste período visava fomentar a formação de capital interna e era caracterizada por um amplo sistema de promoção industrial. Entre os incentivos que o Estado concedeu ao setor industrial, destacam-se os de caráter financeiro. Ao financiar a formação de capital o governo privilegiou alguns grupos de grandes empresas locais. Estes incentivos procuraram financiar grandes projetos industriais, que visavam a exploração de recursos naturais e sua consenquente transformação em insumos industriais. Desta orientação resultou uma estrutura industrial fortemente intensiva em capital.

Período 1976/1981.

A excessiva proteção comercial fez com que no início dos anos 70 o setor industrial apresentasse várias dificuldades, como: tecnologias obsoleta, produtos de baixa

qualidade, pequeno tamanho de plantas, processos descontínuos e séries de produção pequenas⁶.

Estas dificuldades fizeram com toda a estrutura protecionista fosse abruptamente rompida a partir de 1976, através de um acelerado processo de abertura comercial que contemplou reduções tarifárias, valorização da moeda doméstica e desregulamentação e liberalização do sistema financeiro.

A reforma tarifária reduziu o nível máximo de proteção nominal de 210% para algo em torno de 100% e a proporção de bens com tarifas superiores a 50%, reduziu de 55 para 7%. O processo de redução tarifária foi completado em 1979, quando chegou-se a tarifa zero para bens de capital e a tarifa máxima ficou em torno de 23%⁷. A política cambial, ao promover a valorização da moeda doméstica, estimulou as importações competitivas e desestimulou a realocação de recursos para os setores exportadores. A internacionalização financeira deslocou a produção industrial como atividade ordenadora e de maior taxa de retorno da economia⁸.

TABELA N° 1

ESTRUTURA TARIFÁRIA NOMINAL - 1967/1981. Em%

Anos	Tarifas		
	média	máxima	mínima
1967/70	60	140	5
1976	55	210	5
1977	49	100	10
1979/81	22	43	10

FONTE: CEPAL (1992, p. 122).

A política cambial implementada a partir de 1976 unificou e liberalizou progressivamente o mercado de câmbio. Neste período verificou-se duas estratégias distintas de política cambial. Na primeira, que estende-se até abril de 1978, aplicou-se um regime crawling-peg passivo, que visava manter um tipo de câmbio real alto. Na segunda, implementou-se uma estratégia baseada no enfoque monetário do balanço de pagamento, na qual a política cambial passou a ser o principal instrumento de combate a inflação⁹. O resultado destas políticas foi uma forte valorização da moeda doméstica¹⁰.

Ao promover a valorização da moeda doméstica, paralelamente a um processo crescente de abertura comercial e financeira afetou negativamente o desempenho da economia argentina. Num primeiro momento, gerou um elevado déficit na balança comercial e, posteriormente, promoveu um intenso processo de fugas de capitais, com grave crise cambial¹¹.

Estas políticas foram responsáveis pela forte retração da base produtiva argentina, já que as indústrias locais não conseguiram competir com os produtos importados, que além de contarem com inúmeros vantagens competitivas, quer de ordem natural, de escala ou tecnológica, eram beneficiados por um regime cambial que os tornavam mais competitivos internamente.

Para NOCHTEFF (1991, p.339-50), este período marcou o início de uma reestruturação industrial de caráter regressivo, com destruição dos tecidos industrial e tecnológico, que se expressa no retrocesso dos setores intensivos e difusores

de progresso técnico e avanço de setores de capital intensivo produtores de bens intermediários de uso difundido. Para o autor as políticas de abertura implementadas neste período foram muito assimétricas, incidindo de forma mais intensa nos setores menos oligopolizados e de base científica, e privilegiando um pequeno grupo de conglomerados econômicos e setores produtores de insumos industriais, o que provocou a interrupção dos processos de maturação industrial e tecnológica, que se desenvolveram em décadas passadas em setores chaves para o progresso técnico e a articulação produtiva. O resultado desta mudança estrutural foi a redução da capacidade de gerar empregos e o comprometimento do crescimento da produção industrial¹².

Neste período a produção e o nível de emprego declinaram em quase todos os setores industriais (veja tabelas n°s 4 e 5). A indústria do vestuário, por exemplo, apresentou queda superior a 50%, tanto no nível de produção, quanto no nível de emprego. Os dados da tabela n° 5 mostram que o nível de emprego apresentou taxa de crescimento negativa em todos os setores. A indústria de construção de máquinas apresentou uma variação negativa de 61,4%, o que corresponde a uma taxa média anual negativa de 14,7%.

Entre 1976 e 1981 as únicas indústrias que apresentaram resultados satisfatórios foram aquelas que mantiveram sua estrutura protecionista, por estarem diretamente sob a tutela do regime militar, como o setor petroquímico e a indústria básica de ferro e aço, sendo que nesta última a

produção apresentou variação positiva de 144,5%, o que corresponde a uma taxa média anual de crescimento de 16,1% (tabela nº 4).

Apesar deste quadro de retração econômica, retratado nos dados contidos nas tabelas nºs 4 e 5, NOGUES (1986) procura mostrar que os efeitos negativos sobre a produção industrial não decorreram do menor nível de proteção, como foi amplamente difundido, mas que o aumento das importações competitivas foram impulsionadas, mais, por erros nas políticas cambiais e macroeconômicas, do que, devido a reduções tarifárias¹³.

Para NOGUES (1988) as políticas de abertura econômica na Argentina sempre foram introduzidas dentro de um marco de políticas macroeconômicas inapropriadas, que geraram uma veloz valorização da moeda e um aumento da dívida. Segundo o autor, as política de abertura comercial sempre procuraram mais servirem como instrumentos antiinflacionários, do que como instrumentos para melhorar a alocação de recursos a longo prazo¹⁴.

Período 1982/1989.

Os equívocos nas políticas macroeconômicas implementadas a partir de 1979 e o agravamento da restrição externa a partir de 1981, decorrentes da crise do endividamento e

pela interrupção de novos empréstimos externos, causaram um acelerado crescimento nas necessidades de financiamento do setor público, levando a Argentina a implementar, a partir de 1982, um amplo sistema protecionista, com tarifas proibitivas, desvalorização do peso e barreiras não tarifárias, através de um sistema de permissão prévia às importações¹⁵.

Esta nova estrutura protecionista, caracterizada, principalmente, por um amplo programa de barreira não tarifárias, impôs custos sociais superiores àqueles decorrentes do modelo substitutivo de importações. Nesta nova fase, a proteção não era justificada por um modelo de desenvolvimento, mas decorria de dificuldades no balanço de pagamento. A drástica redução nas importações, que reduziram a um terço de seus valores correntes do início da década de oitenta, associado ao forte ajuste nos gastos internos, fizeram com que a inversão bruta interna reduzisse de 23,6% do PIB em 1980, para 7,8% em 1990 (tabela n° 2)¹⁶.

O impacto deste ajuste foi ainda mais drástico sobre as inversões líquidas. GOLDBERG & IANCHILOVICI (1991), ao analisarem o estoque de capital na economia argentina durante a década de oitenta, encontraram um coeficiente negativo de inversão líquida de 1,1% do PIB, em 1989, o que caracteriza um processo de desindustrialização líquida¹⁷.

Embora este período seja marcado por quedas acentuadas no nível de inversão bruta (veja tabela n° 2), o

Estado amplia sua participação na economia, intensificando os sistemas de incentivos à formação de capital, através da implementação de vários programas de financiamento às empresas nacionais. Neste período o Estado foi praticamente o único financiador do sistema produtivo¹⁸. A intervenção do Estado como orientador e indutor do setor industrial argentino teve grande influência no processo de concentração das estruturas produtivas, já que privilegiou com vultuosos financiamentos os grandes projetos¹⁹.

TABELA N° 2
INVERSÃO BRUTA INTERNA.
(Participação % do PIB).

Anos	Inversão Bruta Interna
1980	23,6
1981	19,5
1982	16,4
1983	14,3
1984	12,2
1985	10,5
1986	11,6
1987	13,1
1988	12,0
1989	8,9
1990	7,8

FONTE: Indicadores Macroeconômicos da
Argentina, Cepal, dez, 1991.

Além dos mecanismos de promoção industrial o Estado promoveu um agressivo programa de proteção comercial. As políticas protecionistas implementas a partir de 1982, que consistiam em barreiras não tarifárias através de um sistema permissão prévia para importações, foram intensificadas a partir

de 1986, quando ocorre um processo contínuo de elevação tarifária, fazendo com que a tarifa máxima para importação de bens de capital, que em 1982 era de 38%, alcance 105% em 1989. A tarifa máxima para importação de bens intermediários passou de 15% em 1981, para 50% em 1989 (tabela nº 3).

Este novo regime comercial, ao reduzir as importações, afetou negativamente o desempenho das exportações industriais, provocou uma transferência de rendas do conjunto da sociedade para os setores protegidos, reduziu a capacidade das indústrias em gerarem novos empregos, ampliou as dificuldades de acesso dos produtos argentino nos mercados externos e desestimulou uma conduta inovadora e competitiva dos empresários²⁰.

TABELA Nº 3.

ESTRUTURA TARIFÁRIA NOMINAL - 1981/1991*.

Em %

Período	Bens de Capital	Bens de Consumo	Bens Interm.	Combustíveis	Automóveis
01/80 a 03/81	0-38	0-58	0-15	10-30	85
04/81 a 11/81	0-39	18-52	0-23	18-33	75
12/81	5-48	23-48	0-28	23-40	75
01/82 a 12/85	10-38	21-38	0-25	21-35	55
01/86 a 12/86	10-90	10-90	0-35	21-35	55
01/87 a 12/87	20-100	31-100	10-45	31-45	65
01/88 a 06/89	25-105	36-105	15-50	36-50	70
07/89 a 12/89	10-80	28-80	5-32	0-28	40
01/90 a 12/90	10-39	16-39	5-22	10-13	24
01/91 a 03/91	0-22	0-22	0-22	0	22
04/91 a 10/91	0-22	0-35	0-11	0	35

(*) Níveis mínimos e máximos.

FONTE: CEPAL, 1993, mimeo.

Através dos dados das tabelas n°s 4 e 5 pode-se observar que estas novas medidas protecionistas não foram capazes de reverter o processo de deterioração do nível de produção e emprego industrial. A maioria das indústrias apresentaram declínio destes indicadores no período de 1982 a 1989. Nas indústrias de bens de consumo final, como vestuário e calçados, onde foram impostas tarifas proibitivas, a produção manteve um nível elevado de retração. O mesmo ocorreu com a indústria de bens de capital, onde além das tarifas elevadas foram impostas barreiras não tarifária, a queda no nível de produção foi acentuado. A indústria de fabricação de equipamentos profissionais e científicos, por exemplo, apresentou queda de 57,0% no nível de produção.

As restrições nas importações de bens de capital geraram efeitos negativos nos níveis de produtividades das demais indústrias. Comparando os dados das tabelas n°s 4 e 5 pode-se observar que os níveis de produção caem de forma mais acentuados que os níveis de emprego neste período, o que demonstra que as indústrias passaram a utilizar processos produtivos mais intensivos em mão de obra, com quedas nos níveis de produtividades.

Neste período, a exemplo do anterior, o nível de emprego apresenta taxas de crescimento negativas em quase todos os setores, exceto nos setores produtores de insumos básicos e bens intermediários que foram beneficiados por vários incentivos promocionais, que visavam promover a sua produção

TABELA Nº 4

VARIAÇÃO E TAXA MÉDIA ANUAL DE CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO INDUSTRIAL

SETORES INDUSTRIAIS	1976/81		1982/89		1990/92(1)	
	Variação*	Taxa**	Variação	Taxa	Variação	Taxa
PRODUTOS ALIMENTÍCIOS	-23.71	-3.61	-2.52	-0.31	15.53	4.93
BEBIDAS	-14.51	-2.28	43.01	4.57	4.00	1.32
TABACO	-19.65	-3.04	3.25	0.40	32.00	9.70
TEXTIL	-15.96	-2.50	-7.21	-0.87	24.47	7.57
VESTUÁRIO	-50.62	-7.06	-48.11	-5.03	20.76	6.49
INDÚSTRIA DE COURO	3.43	0.56	-19.70	-2.27	-20.03	-6.27
CALÇADOS	-19.96	-3.08	-53.32	-5.49	30.20	9.19
INDÚSTRIA DE MADEIRA	-32.03	-4.74	-35.77	-3.90	-1.90	-0.63
FABRICAÇÃO DE MOVEIS	37.70	5.48	3.62	0.45	-4.80	-1.57
FABRICAÇÃO DE PAPEL	-24.29	-3.69	-20.36	-2.34	41.00	12.13
IMPRESA EDITORIAL	-24.57	-3.73	-8.59	-1.04	-1.53	-0.50
SUBS. QUÍMICAS INDUSTRIAIS	1.26	0.21	-8.67	-1.04	14.74	4.69
OUTROS PRODUTOS QUÍMICOS	8.61	1.39	-8.23	-1.00	57.00	16.22
REFINARIAS DE PETRÓLEOS	20.86	3.21	11.63	1.38	-15.55	-4.93
PROD. DER. DO PETR. E DO CARB.	48.39	6.80	33.33	3.66	-20.68	-6.45
PRODUTOS DE CAUCHO	-37.94	-5.50	19.58	2.26	6.94	2.26
PRODUTOS PLÁSTICOS	-7.02	-1.14	-37.84	-4.09	28.41	8.70
OBJ. DE BARRO LOUCA E PORC.	-47.03	-6.64	-8.22	-1.00	7.54	2.45
OBJETOS DE VIDRO	-16.29	-2.55	-15.04	-1.77	-15.13	-4.81
OUTROS PROD. MIN. NÃO MET.	-2.18	-0.36	-33.06	-3.63	11.50	3.70
IND. BÁSICA DE FERRO E AÇO	144.51	16.07	-12.37	-1.47	21.00	6.56
IND. BAS. DE MET. NÃO FER.	14.46	2.28	-29.67	-3.30	45.38	13.28
PRODUTOS METÁLICOS	-6.51	-1.07	-39.66	-4.26	36.96	11.05
CONSTRUÇÃO DE MÁQUINAS	-9.81	-1.57	-19.85	-2.29	-40.47	-12.00
MÁQ. E APARATOS ELÉTRICOS	-15.70	-2.46	-10.63	-1.27	33.43	10.09
CONST. DE MAT. DE TRANSP.	2.97	0.49	-26.28	-2.96	-2.39	-0.79
FAB. DE EQUIP. PROF. E CIEN.	-28.21	-4.23	-56.99	-5.80	53.94	15.46
OUTRAS INDÚSTRIAS	-14.81	-2.33	-8.54	-1.03	14.65	4.66
TOTAL	-19.39	-3.00	-10.10	-1.21	11.00	3.54

FONTE: Calculado a partir do Índice de Volume Físico da Produção Industrial produzido pelo INDEC.

(1) Os dados referente aos anos de 1991 e 1992 são preliminares e provisórios respectivamente

(*) Variação entre o índice do 1º trimestre do primeiro ano e o índice de 4º trimestre do último ano do período

(**) Taxa Anual = $\sqrt[n]{P_t/P_0}$.

TABELA Nº 5

VARIAÇÃO E TAXA MÉDIA ANUAL MÉDIA DE CRESCIMENTO DO NÍVEL DE EMPREGO INDUSTRIAL.

SETORES INDUSTRIAIS	1976/81		1982/89		1990/92	
	Variação	Taxa	Variação	Taxa	Variação	Taxa
PRODUTOS ALIMENTÍCIOS	-38.29	-5.55	-27.15	-3.05	11.10	3.57
BEBIDAS	-18.03	-2.80	-11.45	-1.36	3.11	1.03
TABACO	-39.12	-5.65	-29.20	-3.25	-2.42	-0.80
TEXTIL	-59.16	-8.05	-15.07	-1.77	7.60	2.47
VESTUÁRIO	-53.21	-7.37	-24.67	-2.79	4.96	1.62
INDÚSTRIA DE COURO	-32.33	-4.78	-11.21	-1.34	8.31	2.69
CALÇADOS	-42.68	-6.10	-33.19	-3.65	15.71	4.98
INDÚSTRIA DE MADEIRA	-39.90	-5.76	-17.59	-2.05	-11.49	-3.69
FABRICAÇÃO DE MOVEIS	-23.65	-3.60	-24.18	-2.74	1.81	0.60
FABRICAÇÃO DE PAPEL	-23.33	-3.56	9.27	1.11	5.05	1.66
IMPRESA EDITORIAL	-25.29	-3.83	-21.10	-2.42	5.06	1.66
SUBS. QUÍMICAS INDUSTRIAIS	-38.84	-5.62	1.65	0.20	18.49	5.82
OUTROS PRODUTOS QUÍMICOS	-31.71	-4.70	-29.78	-3.31	7.91	2.57
REFINARIAS DE PETRÓLEOS	-37.54	-5.45	20.26	2.33	3.44	1.13
PROD. DER. DO PETR. E DO CARB.	-25.71	-3.89	-19.79	-2.28	-7.14	-2.33
PRODUTOS DE CAUCHO	-30.38	-4.52	-6.70	-0.81	-4.94	-1.61
PRODUTOS PLÁSTICOS	-33.12	-4.88	-7.02	-0.85	18.02	5.68
OBJ. DE BARRO LOUÇA E PORC.	-49.50	-6.93	11.19	1.33	-2.12	-0.70
OBJETOS DE VIDRO	-37.10	-5.40	-18.50	-2.14	-4.33	-1.42
OUTROS PROD. MIN. NÃO MET.	-27.89	-4.18	22.46	2.57	-2.40	-0.79
IND. BÁSICA DE FERRO E AÇO	-29.69	-4.43	9.26	1.11	1.12	0.37
IND. BAS. DE MET. NÃO FER.	-24.02	-3.65	-9.71	-1.17	-1.20	-0.39
PRODUTOS METÁLICOS	-37.99	-5.51	-14.23	-1.68	1.78	0.59
CONSTRUÇÃO DE MÁQUINAS	-61.41	-8.31	-13.94	-1.64	-8.27	-2.68
MAQ. E APARATOS ELÉTRICOS	-43.87	-6.25	-28.30	-3.16	-1.08	-0.36
CONST. DE MAT. DE TRANSP.	-42.71	-6.10	-18.16	-2.11	2.66	0.88
FAB. DE EQUIP. PROF. E CIEN.	-55.32	-7.61	-5.11	-0.62	1.85	0.61
OUTRAS INDÚSTRIAS	-27.43	-4.12	-17.54	-2.04	2.17	0.72

FONTE: Calculado a partir do Índice de Trabalhadores Ocupados na Indústria produzido pelo INDEC.

(1) Os dados referente a 1991 e 1992 são preliminares e provisórios, respectivamente.

(*) Variação entre o índice do 1º trimestre do primeiro ano e o índice do 4º trimestre do último ano do período.

Taxa Anual: $\sqrt[n]{P_t/P_0}$.

interna, o nível de emprego apresenta variação positiva (veja tabela nº 5).

Período 1990/1992.

A reação a este quadro de deterioração e instabilidade econômica fez com que surgissem vários defensores de um novo programa de estabilidade com crescimento econômico. Começa a instalar na sociedade argentina a necessidade de privatizar, de abrir a economia, de desregulamentar as atividades econômicas, de reformar o Estado e de modificar o sistema financeiro²¹. Assim, a partir de 1990 a Argentina inicia um novo processo de abertura comercial, com significativas reduções tarifárias e eliminação de barreiras não tarifárias.

Ao final do ano de 1989 inicia-se um processo de redução das tarifas nominais que culminou numa tarifa mínima zero para a maioria dos produtos. A tarifa máxima ficou em 35% para bens de consumo e automóveis, 22% para bens de capital e 11% para bens intermediários (tabela nº 3). A tarifa média nominal é de aproximadamente 10%. A partir de janeiro de 1991 foram eliminadas as barreiras não tarifárias, com o fim do sistema de permissão de importação.

A estrutura tarifária atual esta embasada num sistema seletivo que procura gravar os produtos segundo o seu grau de elaboração e capacidade competitiva. Assim, os bens de capital produzidos internamente são tributados à taxa máxima

(22%), e os insumos industriais à taxa média (11%). Os produtos alimentícios de origem agropecuário estão taxados com tarifas mínimas ou médias (entre 0 e 11%), e os bens de consumo duráveis com tarifas máximas (35%). Não há barreiras não tarifárias e o baixo nível de dispersão das tarifas, definem uma abertura geral e inédita historicamente ²².

Além da reforma tarifária ocorre uma mudança radical no regime cambial, que de um sistema de câmbio fixo, passa para um regime de câmbio flutuante e de livre acesso. Paralelamente a estas reformas, o governo implementa um rigoroso programa de ajuste fiscal, que visava, sobretudo, conter a demanda agregada, com forte repressão aos gastos, salários e inversões públicas.

Estas medidas não lograram o êxito esperado. Pois, se de um lado, através de um regime cambial flutuante, estimulavam as exportações, por outro, as políticas contencionistas, reprimiam as importações, ocasionado uma forte valorização da moeda doméstica, dada a falta de demanda de divisas por parte dos importadores. Este atraso cambial era agravado pelas altas taxas inflacionárias, já que o ajuste fiscal não foi suficiente para equilibrar as contas públicas. Isto implicou numa desvalorização nominal de 100%, em menos de dois meses, com fortes pressões inflacionárias. Os riscos de um novo processo hiperinflacionário, levaram o governo a adotar a partir de abril de 1991, o "Plano de Convertibilidade"²³.

A partir deste plano as importações ganham novo impulso, já que, além da flexibilização dos gastos públicos, ele estabelece que o tipo de câmbio nominal será fixado por lei. Ao associar a reforma tarifária, que implicou forte redução nos níveis de proteção nominal à produção interna (veja tabela nº 3), com um tipo de câmbio real fixado num nível relativamente baixo, criou-se as condições necessárias para uma maior abertura importadora da economia²⁴.

Neste período, segundo a CEPAL (1992, 94-107), começa-se a verificar mudanças estruturais importantes no setor industrial. Muitas delas decorrentes de políticas econômicas adotadas em períodos anteriores. Ao impor barreiras à importação de insumos e bens intermediários e implementar mecanismos de promoção para sua produção doméstica (período 82/89), criou-se as bases para uma importante transformação estrutural no setor industrial. Estas medidas privilegiaram o surgimento de empresas de grande porte, que por razões técnicas requerem grandes volumes de capital, o que facilitou o acesso dos produtos manufaturados argentino aos mercados internacionais. Internamente, favoreceram a concentração dos mercados, eliminado-se várias plantas ineficientes, melhorando o nível de escala da indústria, e o seu potencial competitivo.

Com a redefinição do papel dos Estado na economia, as empresas estatais paulatinamente estão abandonando a atividade produtiva em áreas que haviam sustentado o desenvolvimento do processo de substituição de importação

recente, como nos setores siderúrgico e petroquímicos²⁵. Esta nova realidade, associada a estabilidade macroeconômica e o aquecimento da demanda interna, tem propiciado novas estratégias de gestão empresarial, que tem contribuído com a melhoria dos níveis de produtividade da indústria argentina.

Nos últimos dois anos (1991 e 1992) a economia argentina apresentou importantes mudanças, com significativa recuperação do seu sistema produtivo. A produção industrial reverteu uma tendência de declínio que se estendia desde de 1987 para apresentar variações positivas neste dois anos: 11,9% em 1991 e 7,3% em 1992. Boa parte deste dinamismo deve-se ao reaquecimento da demanda interna, que ganhou novo impulso com o equacionamento da crise fiscal do governo²⁶.

Ao contrário do que ocorreu na fase anterior, o desempenho industrial apresentou maior dinamismo no setor de bens duráveis, cuja produção visa atender o mercado interno, do que no setor de bens intermediários, onde parte da produção destina-se ao comércio externo²⁷.

O principal questionamento quanto as possibilidades deste dinamismo vir a constituir-se num novo padrão de crescimento da economia Argentina refere-se a rigidez imposta pela política cambial, que impede correções da valorização da moeda doméstica. A manutenção de tal política trará sérias dificuldades aos setores industriais produtores de bens comercializáveis, bem como aprofundará o déficit em conta corrente, comprometendo o equilíbrio externo.

O Comercio Internacional Argentino de Produtos Industriais.

O fluxo de comércio internacional argentino de produtos industriais mostra uma configuração estrutural muito rígida nas últimas duas décadas. Verifica-se que neste período apenas as indústrias com reduzida capacidade tecnológica e que empregam em seus processos produtivos matérias primas e insumos de origem naturais ou primárias obtiveram saldos comerciais positivos, como é o caso, principalmente, das indústrias de produtos alimentícios, bebidas e fumo. Por outro lado, as indústrias que utilizam em sua produção bens intermediários ou insumos de origem importada apresentam saldos estruturalmente negativos, como é o caso das indústrias de produtos metálicos, máquinas e equipamentos (veja tabela nº 6).

Apesar desta configuração estrutural, este comércio foi fortemente afetado pelas políticas econômicas implementadas nos últimos anos. No período 1979/81, que foi marcado por um acentuado processo de abertura comercial, o saldo comercial da indústria manufatureira argentina apresentou um déficit de US\$ 3.334,0 milhões de dolares, que é 128% maior que o do período 1974/76 (tabela nº 6). Entretanto, estas políticas não afetaram o desempenho exportador das indústrias alimentícias e têxteis, que apresentavam vantagens comparativas, fundamentadas principalmente na disponibilidade de recursos naturais²⁸. Neste período o grande afluxo de importações ocorreu nas indústrias de

produtos metálicos, máquinas, aparatos elétricos e equipamentos profissionais e científicos, que foram 186% maiores que a do período anterior.

TABELA N° 6.

SALDO COMERCIAL DOS SETORES INDUSTRIAIS.
(Em milhões de dolares de 1992)*.

Setores Industrias	1974/76	1979/81	1982/89	1990/92
Alimentos, Bebidas e Fumo	2253,8	3113,7	2939,8	3886,0
Texteis, Vest. e Ind. Couro	465,3	696,3	643,5	493,4
Indústria da Madeira	- 139,2	- 191,3	- 43,2	- 64,6
Papel, Impressos e Editorial	- 274,8	- 347,8	- 51,4	- 12,0
Sub. Quím.e Prod. Quím.e Der.	-1543,6	-1531,8	- 652,7	- 554,8
Prod. Minerais não Metálicos	- 48,5	- 142,3	- 20,7	- 34,0
Indústria Metálicas Básica	-1269,1	- 371,1	140,0	168,2
Prod. Met., Máquinas e Equip.	- 891,4	-4390,8	-1516,7	-2675,5
Outras Ind. Manufatureira	- 15,5	- 168,9	- 24,3	- 98,6
Total da Indústria	-1463,0	-3334,0	1414,3	1108,1

(*) Média aritmética simples.

FONTE: Calculado a partir de dados do INDEC e atualizado pelo Índice de Preços ao Atacado do Estados Unidos.

O período 1982/1989, marcado por um novo protecionismo comercial com barreiras tarifárias e não tarifárias, associado a um forte ajuste fiscal que visava desaquecer a demanda interna, reprimiu de forma acentuada as importações, tanto de bens de consumo final e intermediário, quanto a de bens de capitais. Estas políticas, que foram imposta pela restrição externa, embora tenham conseguido reverter o saldo comercial do setor industrial argentino, reduziram o dinamismo das atividades econômicas interna, com impacto negativo sobre a

produção e o emprego industrial (veja tabela n°s 4 e 5).

A partir de 1990, inicia-se um processo de redução tarifária e eliminação das barreiras não tarifárias, com mudança do regime cambial. Estas medidas produzem efeitos positivos sobre as exportações industriais. Neste ano, exceto as indústrias de produtos metálicos, máquinas e equipamentos, todas as demais apresentaram saldos comerciais positivos²⁹. Este quadro superavitário é revertido a partir de meados de 1991, quando o ajuste fiscal é flexibilizado, a demanda interna ganha novo dinamismo e uma nova mudança no regime cambial o torna fixo, por força de lei, gerando forte valorização da moeda local. Em 1992 praticamente todos os setores industriais apresentaram saldos comerciais negativos, as únicas exceções foram as indústrias alimentícias, bebidas e fumo (veja anexo estatístico).

Este novo regime cambial, associado a liberalização comercial, afetou diretamente o ritmo das mudanças estruturais que vinham ocorrendo desde o final dos anos oitenta. O desempenho comercial da indústria argentina em 1992 mostra que as mudanças estruturais, são ainda incipiente e não foram capazes de dotar o seu sistema produtivo de um potencial competitivo que lhe assegure um dinamismo exportador duradouro. Dois fatores de ordem conjuntural contribuíram para que o saldo da balança comercial do setor industrial revertsse uma posição superavitária que vinha ocorrendo desde 1984. Primeiro, o reaquecimento do mercado interno, decorrente da estabilidade dos preços internos e melhora no poder aquisitivo dos consumidores.

Segundo, a fixação de um tipo de câmbio real num nível relativamente baixo.

Exportações Industriais.

O modelo de industrialização argentino, marcado por forte protecionismo, elevada participação estatal, fraco dinamismo empreendedor e reduzidos avanços técnicos resultou, como vimos, num forte viés anti-exportador. A baixa capacitação tecnológica argentina compromete sua vocação exportadora. Nestas duas últimas décadas intensificou o seu atraso tecnológicos em relação as outras economias industrializadas. Até o início dos anos setenta apenas as indústrias que exploravam as vantagens comparativas decorrentes do emprego intensivo de recursos naturais e de baixo conteúdo tecnológico, tinham potencial exportador. No final dos anos oitenta um novo conjunto de indústrias adquirem capacidade exportadoras, são aquelas que foram impulsionadas pelos mecanismos de proteção e promoção à produção de insumos e bens intermediários básicos. Contudo, estas indústrias também não são caracterizadas pelo emprego de tecnologias avançadas, mas produzem bens com baixo ou médios conteúdo tecnológicos. Entre os setores industriais exportadores não existe nenhum que produza bens de elevado conteúdo tecnológicos, que lhe propicie uma inserção internacional segura e duradoura³⁰.

Apesar do modelo de industrialização

implementado na Argentina, voltado para produzir quase que exclusivamente para o mercado interno, o setor industrial responde por aproximadamente 2/3 das exportações totais (tabela n° 7).

TABELA N°7.

EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES ARGENTINA.
(Em milhões de dólares de 1992).

ANOS	EXPORTAÇÕES TOTAIS		EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS						EXPORTAÇÕES PRIMÁRIAS	
			MOA		MOI		TOTAL			
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1976	7535.3	100.0	3111.8	41.3	1515.7	20.1	4627.5	61.4	2907.8	38.6
1977	10243.3	100.0	4442.4	43.4	1955.9	19.1	6398.3	62.5	3845.0	37.5
1978	10760.2	100.0	4577.7	42.5	2275.0	21.1	6852.6	63.7	3907.6	36.3
1979	11668.8	100.0	5252.1	45.0	2126.4	18.2	7378.5	63.2	4290.3	36.8
1980	10498.7	100.0	4454.0	42.4	2358.8	22.5	6812.8	64.9	3686.0	35.1
1981	10971.6	100.0	3638.2	33.2	2533.0	23.1	6171.1	56.2	4800.5	43.8
1982	8970.5	100.0	3172.5	35.4	2494.1	27.8	5666.6	63.2	3303.9	36.8
1983	9106.2	100.0	3259.9	35.8	1601.2	17.6	4861.1	53.4	4245.1	46.6
1984	9196.5	100.0	3489.2	37.9	1668.0	18.1	5157.2	56.1	4039.2	43.9
1985	9571.4	100.0	3254.8	34.0	2376.1	24.8	5630.9	58.8	3940.5	41.2
1986	8044.8	100.0	3432.4	42.7	1875.7	23.3	5308.1	66.0	2736.7	34.0
1987	7272.3	100.0	3616.0	49.7	1902.0	26.2	5518.0	75.9	1754.4	24.1
1988	10039.7	100.0	4895.2	48.8	2874.3	28.6	7769.5	77.4	2270.2	22.6
1989	10024.5	100.0	4767.9	47.6	3427.2	34.2	8195.1	81.8	1829.3	18.2
1990	12495.1	100.0	5436.2	43.5	3969.3	31.8	9405.5	75.3	3089.6	24.7
1991(*)	12144.4	100.0	5422.0	44.6	3374.1	27.8	8796.1	72.4	3348.3	27.6
1992 (**)	11965.0	100.0	5181.9	43.3	2904.7	24.3	8086.6	67.6	3878.4	32.4

FONTE: Calculado a partir dos dados do INDEC

(*) Dados preliminares

(**) Dados provisórios

Ao longo do período analisado (1976/92) verifica-se que, embora não tenha ocorrido forte variação na estrutura de composição das exportações argentina, o aumento das

exportações totais deve-se ao maior dinamismo das exportações industriais, que apresentaram, no período, variação positiva de 74,7%, contra apenas 33,4% das exportações primárias³¹. (veja tabela nº 7).

Este desempenho das exportações industriais explica-se, em boa parte, pelo forte processo de desaceleração da demanda interna ocorrido nos últimos anos, em decorrência das várias crises de instabilidade econômica e os diferentes planos de ajustes. Também contribuíram para este resultado os mecanismos promocionais implementados ao longo do período e os processos de abertura econômica, que expuseram as indústrias locais à competição externa³².

O desempenho das exportações industriais é ainda mais significativo se levar em conta que este período foi marcado por forte deterioração nos termos de intercâmbio. Ao longo da década de oitenta ocorreram fortes quedas nos preços internacionais dos principais produtos exportados pela Argentina. Em um trabalho recente BISANG & KOSACOFF (1993) mostram o crescimento das exportações industriais argentina decorre de significativos aumentos no volume físico, o que não é observado ao analisar apenas as séries dos valores em dólares das divisas obtidas com as exportações³³.

As manufaturas de origem agropecuária (MOA) respondem por mais de 40% das exportações totais (tabela nº 7). Este comportamento deve-se as vantagens comparativas que a

produção destes bens apresentam por empregar em seus processos produtivos insumos e matérias primas geradas no setor primário, onde a Argentina possui vantagens naturais, o que lhes proporcionam alguma competitividade no comércio internacional.

A variação positiva verificada no período nas manufaturas de origem agropecuária, de 66,5% (tabela nº 7), não ocorreu de forma uniforme em todas as indústrias do setor, mas trata-se de um fenômeno seletivo, no qual as indústrias que utilizam de maneira intensiva produtos primários e apresentam reduzido valor agregado decorrente de cadeias produtivas simples, apresentaram elevadas taxas de crescimento das exportações, como é o caso da indústria de azeite, que a partir de 1988 é responsável por mais de 50% das exportações de manufaturas de origem agropecuária³⁴.

Por outro lado, embora a participação relativa das MOA nas exportações totais não tenha se alterado no período, houve significativas mudanças setoriais. As indústrias que possuem cadeias produtivas mais complexas e não estão consubstanciadas somente em recursos naturais e, portanto, que proporcionam maiores valores agregados ao produto, apresentaram significativas reduções em seus volumes de exportações, como é o caso da indústria de vestuário, calçados, etc..

As manufaturas de origem industrial (MOI), cujos processos produtivos empregam insumos e bens intermediários industriais, apresentam o melhor dinamismo nas exportações

argentina, com uma variação positiva de 91,2%, no período analisado (tabela nº 7).

Este dinamismo das exportações de MOI, especialmente verificado nos últimos anos, é o resultado das políticas industriais implementadas no início dos anos setenta, que visavam aprofundar o modelo substitutivo de importações, agora voltado para a produção interna de insumos industriais e bens intermediários importados. Este processo foi amplamente fomentado por forte intervenção estatal, através de volumosas inversões direta nos setores de refinaria de petróleo, petroquímico, siderúrgico e fabricação de papel.

Como vimos anteriormente, a implantação destes setores implicaram em elevadas inversões de capital, já que as condições técnicas de produção requeriam plantas de grande porte. Na maioria destes setores o tamanho ótimo das plantas industriais superavam a capacidade de absorção do mercado doméstico, criando-se as condições estruturais para que estes setores inserirem-se no comércio internacional. Aliado a esta condição estrutural, dois outros fatores contribuíram para o desempenho das exportações das MOI, nos últimos anos. Primeiro, os diversos mecanismos de promoção e incentivos às exportações implementados a partir do início dos anos 80. Segundo, a desaceleração da demanda interna, decorrente dos vários planos de ajustes ocorridos ao longo da década de oitenta.

Dada esta condição estrutural, as exportações de manufaturas de origem industrial, a exemplo das MOA,

TABELA Nº 8.

VARIAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS(*)
(Em milhões de dolares de 1992).

CIUU	SETORES INDUSTRIAIS	Média 76/81	Média 82/89	Variação %	Média 90/92	Variação %
		(1)	(1)	(2)	(1)	(2)
311-12	PRODUTOS ALIMENTICIOS	3210.4	2999.3	-6.6	4288.0	43.0
313	BEBIDAS	81.8	31.4	-61.6	78.0	148.2
314	TABACO	1.0	0.4	-57.3	10.1	2253.3
321	TEXTIL	387.6	260.5	-32.8	254.5	-2.3
322	VESTUÁRIO	157.4	48.3	-69.4	76.2	57.9
323	INDUSTRIA DE COURO	537.7	390.5	-27.4	502.7	28.7
324	CALÇADOS	18.6	19.4	4.7	53.5	175.1
331	INDUSTRIA DE MADEIRA	4.8	7.6	59.5	17.0	123.4
332	FABRICAÇÃO DE MOVEIS	3.3	2.5	-23.0	11.5	350.4
341	FABRICAÇÃO DE PAPEL	20.6	56.4	173.1	117.4	108.2
342	IMPRESA EDITORIAL	81.4	26.1	-67.9	39.4	50.8
351	SUBS. QUIMICAS INDUSTRIAIS	244.8	426.0	74.0	590.0	38.5
352	OUTROS PRODUTOS QUIMICOS	141.9	100.8	-29.0	179.3	77.9
353	REFINARIAS DE PETROLEOS	217.1	329.4	51.7	624.3	89.6
354	PROD DER DO PETR E DO CARB	4.8	20.9	338.9	11.2	-46.5
355	PRODUTOS DE CAUCHO	13.3	28.0	109.9	37.9	35.3
356	PRODUTOS PLASTICOS	3.5	6.2	79.8	34.3	450.7
361	OBJ. DE BARRO LOUCA E PORC	1.8	2.7	46.6	6.3	135.9
362	OBJETOS DE VIDRO	32.5	18.1	-44.3	39.4	118.0
369	OUTROS PROD. MIN. NAO MET.	8.4	15.9	89.6	38.7	143.0
371	IND. BASICA DE FERRO E AÇO	249.9	460.5	84.3	611.1	32.7
372	IND. BAS. DE MET. NAO FER.	81.1	149.9	84.9	196.2	30.9
381	PRODUTOS METALICOS	61.9	43.4	-30.0	91.1	110.1
382	CONSTRUÇÃO DE MÁQUINAS	396.9	300.3	-24.3	385.8	28.5
383	MAQ. E APARATOS ELÉTRICOS	81.0	51.6	-36.3	63.0	22.2
384	CONST. DE MAT. DE TRANSP.	280.5	197.8	-29.5	360.1	82.1
385	FAB. DE EQUIP. PROF. E CIEN	33.8	14.8	-56.4	29.8	101.9
390	OUTRAS INDUSTRIAS MANUF.	15.2	4.6	-69.9	16.1	251.2
	TOTAL	6373.1	6013.2	-5.6	8762.6	45.7

FONTE: Série Calculada a partir de dados do INDEC.

(1) Média Aritmetica Simples.

(2) Em relação ao período anterior.

apresentam maior dinamismo nas vendas de bens de menor valor agregado e baixo conteúdo tecnológico, especialmente, os insumos industriais, cuja utilização ocorre no início da cadeia produtiva. A partir do final dos anos oitenta intensifica o processo de mudança do padrão das exportações de MOI, com significativas reduções no volume de exportações de bens finais, bens intermediários, como auto-peças, substâncias químicas, insumos petroquímicos e produtos siderúrgicos (veja tabela nº 8).

Assim, segundo a CEPAL (1992, p. 104), o atual padrão das exportações de produtos manufaturados de origem industrial aponta para uma crescente especialização em produtos de baixo ou médio conteúdo tecnológico, reduzido valor agregado, intensivos no uso de recursos naturais (energia) e elevada taxa de capital produto³⁵.

Importações Industriais.

O longo período de protecionismo comercial, associados as políticas industriais que visavam promover a produção interna bens industrializados, impôs reduzido dinamismo as importações industriais. Até meados da década de setenta o padrão de importação refletia o modelo de substituição de importação em vigor, onde destacavam-se as importações de bens intermediários, que representavam mais de dois terço das importações totais.

A partir de 1976 verifica-se uma ruptura do modelo substitutivo, com o fim do sistema protecionista. Ocorre significativa mudança no padrão das importações industriais. Reduz-se o volume de importações de insumos industriais, especialmente, nas indústrias básicas de ferro e aço e de metais não ferrosos, com significativo aumento na compra externa de bens finais de consumo, como os aparelho elétrico-eletrônico (veja tabela nº 9)³⁶.

O período 1976/81 é marcado por um crescente processo de abertura comercial, que inicia-se em 1976 e intensifica-se a partir de 1978 com drásticas reduções tarifárias. Nesta fase verifica-se forte expansão do volume importado, especialmente, entre os anos de 1979 a 1981, quando, além das reduções tarifárias, praticamente não há barreiras não tarifárias (veja anexo estatístico). Este processo marca importante mudança no padrão das importações industriais, com aumento da participação dos bens de consumo nas importações totais, que passa, de algo em torno de 2% em 1976, para, aproximadamente, 20% em 1981. Também as importações de bens de capital apresentam mudanças neste período, ampliando sua participação relativa de 10% para aproximadamente 30% das importações totais.

No período seguinte (82/89), a crise do endividamento externo e a instabilidade econômica interna, levaram a revisão de todo o processo de abertura comercial. Foram impostas inúmeras restrições às importações, quer de caráter tarifário ou não tarifário. O impacto destas barreiras comerciais

TABELA Nº 9.

VARIAÇÃO DAS IMPORTAÇÕES INDUSTRIAIS.
(Em milhões de dolares de 1992).

CIUU	SETOR	DISCRIMINAÇÃO	Média 74/75*	Média 76/81	Variação %	Média 82/89	Variação %	Média 90/92	Variação %
			(1)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
311-12	PRODUTOS ALIMENTÍCIOS		80.1	247.6	209.1	104.7	-57.7	470.1	348.9
313	BEBIDAS		7.9	22.1	179.9	7.6	-65.7	34.4	353.3
314	TABACO		0.2	0.4	102.3	0.3	-15.2	1.8	428.7
321	TEXTIL		101.5	251.8	148.1	70.6	-72.0	308.4	336.9
322	VESTUÁRIO		15.3	33.5	118.7	7.9	-76.4	33.5	324.9
323	INDÚSTRIA DE COURO		2.2	3.4	56.3	1.7	-49.9	9.1	429.0
324	CALÇADOS		3.6	8.4	133.8	0.9	-89.4	34.5	3752.1
331	INDÚSTRIA DE MADEIRA		158.8	137.6	-13.4	51.0	-62.9	77.7	52.5
332	FABRICAÇÃO DE MOVEIS		30.3	9.7	-67.9	2.0	-79.3	15.4	664.0
341	FABRICAÇÃO DE PAPEL		396.9	332.5	-16.2	121.8	-63.4	250.1	105.3
342	IMPRENSA EDITORIAL		24.0	37.4	55.9	12.3	-67.3	27.1	120.8
351	SUBS. QUÍMICAS INDUSTRIAIS		1272.1	1406.4	10.6	1060.7	-24.6	1368.9	29.1
352	OUTROS PRODUTOS QUÍMICOS		487.1	488.6	0.3	357.5	-26.8	397.2	11.1
353	REFINARIAS DE PETRÓLEOS		156.2	42.1	-73.0	99.6	136.5	57.2	-42.6
354	PROD. DER. DO PETR. E DO CARB.		21.2	18.8	-11.3	12.3	-34.7	9.2	-24.7
355	PRODUTOS DE CAUCHO		29.9	36.5	21.9	26.6	-27.1	128.5	383.0
356	PRODUTOS PLÁSTICOS		45.5	18.8	-58.7	15.3	-18.4	70.6	360.8
361	OBJ. DE BARRO, LOUCA E PORC.		1.2	10.3	754.7	4.7	-53.8	13.4	182.9
362	OBJETOS DE VIDRO		23.4	39.6	69.4	14.9	-62.4	36.7	146.3
369	OUTROS PROD. MIN. NAO MET.		46.5	89.2	91.9	37.6	-57.8	68.2	81.3
371	IND. BÁSICA DE FERRO E AÇO		1239.2	521.7	-57.9	342.0	-34.4	424.4	24.1
372	IND. BAS. DE MET. NAO FER.		480.8	224.3	-53.3	128.5	-42.7	214.6	67.0
381	PRODUTOS METÁLICOS		70.4	157.5	123.7	82.8	-47.4	189.3	128.5
382	CONSTRUÇÃO DE MÁQUINAS		695.4	1577.9	126.9	858.7	-45.6	1182.1	37.7
383	MAQ. E APARATOS ELÉTRICOS		434.7	1010.6	132.5	565.0	-44.1	975.7	72.7
384	CONST. DE MAT. DE TRANSP.		413.8	901.8	117.9	427.3	-52.6	1060.4	148.2
385	FAB. DE EQUIP. PROF. E CIEN.		240.8	344.7	43.1	177.8	-48.4	197.9	11.3
390	OUTRAS INDÚSTRIAS MANUF.		45.4	124.5	174.2	29.6	-76.2	114.7	286.9
	TOTAL		6524.4	8097.7	24.1	4621.7	-42.9	7771.0	68.1

FONTE: Série calculada a partir dos dados do INDEC.

(1) Média Aritmética Simples.

(2) Em relação a média do período anterior.

(*) Não está incluído os dados referente ao ano de 1977, dada a sua inexistência a este nível.

afetaram todo o fluxo comercial argentino, porém foram mais intensas nos setores que haviam demonstrado maior dinamismo importador no período anterior, ocorrendo significativas reduções nas importações de bens de capital e de consumo. Neste período, exceto a indústria de refinaria de petróleo, todas as demais apresentaram variação negativa no volume importado. As importações industriais totais caíram 42,9% (tabela nº 9).

Uma nova orientação comercial, que buscava uma maior inserção internacional da economia argentina, inicia-se ao final dos anos oitenta e é intensificada a partir de 1990. Nesta nova política comercial são contempladas uma série de medidas que visam eliminar por completo as barreiras não tarifárias e reduzir de forma acentuada as imposições tarifárias. Este novo regime comercial, associado a nova política cambial que estabelece um tipo de câmbio nominal fixo, traz novo dinamismo às importações industriais. As importações industriais totais crescem 68,1% em relação ao período anterior, embora ainda não alcancem os mesmos níveis verificado na abertura comercial do período 76/81 (tabela n. 9).

O maior dinamismo importador ocorre nas indústrias de bens de consumo, cujo volume ultrapassa o do período 76/81, conforme pode ser visto na tabela nº 9 para as indústrias de alimentação, textil, vestuário e calçados. Na indústria alimentícia, por exemplo, a média das importações do período 90/92 é 89,8% maior que a média do período 76/81.

Entretanto, nos setores de bens intermediários e de capital, embora tenham ocorrido aumentos no volume importado em relação ao período anterior (81/89), não superaram a do período 76/81 (tabela nº 9).

Na análise das importações industriais argentina o principal destaque refere-se ao comportamento dos insumos industriais, que reduziram sua participação relativa nas importações totais. Tal fenômeno explica-se pelas mudanças ocorridas no interior do sistema produtivo industrial argentino, que priorizou a implantação e consolidação de indústrias básicas, através de inúmeros mecanismos de promoção e proteção, que visavam consolidar o modelo de substituição de importações.

Por outro lado, a falta de um maior dinamismo das importações de bens de capital, especialmente, nos últimos anos, quando praticamente não há barreiras comerciais para estes tipos de bens, deve-se, principalmente, a dois fatores: i) crescentes reduções nos níveis de inversões (veja tabela nº 2, p. 64); ii) intenso processo de desindustrialização que vem ocorrendo na economia argentina, desde a experiência de abertura comercial do período 76/81³⁷.

NOTAS

1. Este ponto de vista não é compartilhado por todos os economistas argentinos. Para muitos, a proteção gerou uma estrutura produtiva ineficiente com elevados custos sociais. Para outros, estes fenômenos não se devem a proteção, mas a falta de objetivos claros por parte do Estado sobre o que se buscava com a proteção. Ao longo deste trabalho assumiremos como correta as duas posições.
2. NOGUES (1988, P. 163).
3. Este período (a partir da década de cinquenta) é conhecido como a segunda fase do processo de substituição de importações, no qual ocorre o melhor desempenho industrial, com a consolidação do complexo metalmeccânico.
4. GELBARD (1990, P. 35-6).
5. Como veremos adiante esta nova etapa do modelo de substituição de importações criará as bases produtivas para a inserção exportadora da indústria argentina no final dos anos oitenta.
6. KOSACOFF (1984).
7. As únicas exceções foram a indústria automobilística e o complexo siderúrgico-militar, que mantiveram níveis de proteção elevado.
8. AZPIAZU, BASUALDO & NOCHTEFF (1990, P. 152) e NOCHTEFF (1991, p. 342).
9. O plano de estabilização consistia no anúncio antecipado de uma "tablita de desvalorização da moeda local a taxas crescentes.
10. CEPAL (1992, p. 117).
11. A expectativa entre os agentes econômicos era que o governo seria obrigado a promover uma forte desvalorização da moeda para enfrentar as dificuldades de ajustes no balanço de pagamento, o que resultou na crise cambial.
12. Apesar destas distorções, GELBARD (1990) encontrou inúmeros pontos positivos neste processo de abertura comercial, como ganhos de eficiência, maior absorção tecnológica e maior racionalização na indústria.
13. A evidência empírica corrobora com NOGUES, já que o aumento das importações ocorreram a partir de 1979, quando inicia-se o processo de valorização do peso.
14. NOGUES (1988, P. 173).
15. Para NOGUES (1988, p. 171), foi a miopia da comunidade financeira internacional, ao forçar os países endividados gerarem saldos comerciais favoráveis, que levou muitos países a fecharem suas economias.
16. FANELLI, J.M & CHISARI, O (1989) mostram que o investimento foi o componente da demanda agregada que apresentou maior contração durante esse período.
17. Para maiores detalhes veja GOLDBERG, S & IANCHILOVICI, B (1991).
18. Segundo AZPIASU, D (1988), no ano de 1985 o Estado foi responsável pelo financiamento de 90% das inversões líquidas que ocorreram.
19. Segundo BEZCHINSKY, G (1991) somente os vinte e cinco maiores projetos foram responsáveis por 56,5% do total dos investimentos

ocorridos no período.

20. Cabe assinalar que estas políticas econômicas não foram implementadas em decorrência de um novo modelo econômico, mas como imposição da necessidade de ajustes decorrentes dos desequilíbrios externos.

21. CEPAL (1992, p. 10).

22. CEPAL (1992, P. 119).

23. O Plano de Convertibilidade está inserido num amplo programa de reformas estruturais, que visa alcançar a reforma administrativa do Estado, consolidar o processo de privatizações, a reforma do regime de seguridade social, a transferência de encargos a estados e municípios, a desregulamentação da economia, a reforma do sistema financeiro, a abertura comercial externa e a renegociação global da dívida externa.

24. CEPAL (1992, p. 12).

25. CEPAL (1992, p. 94).

26. As receitas decorrentes do programa de privatização deram significativa contribuição ao ajuste fiscal, pois operaram como fonte de financiamento do setor público.

27. Isto se deve ao tipo de câmbio fixado que encarece as exportações argentina.

28. As exportações das indústrias de alimentos, bebidas e fumo em 1979 foram US\$ 4.140,2 milhões de dolares, que corresponde a um acréscimo de 152,3% em relação ao total exportado em 1975 por estas indústrias.

29. Este desempenho superavitário foi corroborado pela intensificação do ajuste fiscal e a manutenção das políticas de retração da demanda interna, que desestimulavam as importações e geravam "excedentes" por falta de consumo interno.

30. Um estudo mais detalhado sobre os conteúdos tecnológicos baixo, médios e alto da indústria argentina, foi desenvolvido por BISANG, R. et. alii. (1991). Em outro trabalho CEPAL (1992, P. 69-72), são divulgadas as tabelas do perfil tecnológicos do comércio internacional de manufaturas argentina.

31. Embora tenha apresentado um desempenho exportador positivo no período, o mesmo é bastante modesto se comparado com o de outras economias de industrialização recente.

32. A Cepal realizou dois importantes trabalhos sobre as exportações industriais argentina. O primeiro foi: "Sistemas de Promocion a las Exportaciones Industriales: La Experiencia Argentina en la Ultima Decada", **Documento de Trabajo nº 35**, abril de 1990. O outro trabalho foi desenvolvido por BISANG, R. & KOSACOFF, B. (1993) "Exportaciones Industriales en una Economia en Transformacion: Las Sorpresas del Caso Argentina (1974-1990)". **Documentos de Trabajo nº 48**, Enero de 1993.

33. A partir de uma série deflacionada por um índice de preços das exportações argentina, os autores constataram que em volume físico as exportações industriais cresceram a uma taxa anual de 7%, enquanto que na série deflacionada pelo índice de preços por atacado dos Estados Unidos, que traduz o poder de compra das exportações, a taxa de crescimento anual foi de apenas 3,7%, ficando claro a magnitude da perda dos termos de intercâmbio.

34. CEPAL (1992, p. 99/100).

35. Esta constatação foi confirmada por BISANG & KOSACOFF (1993)

ao analisarem o novo perfil de especialização das exportações industriais argentina, a partir de seu valor agregado, conteúdo energético, tecnológico e custo salarial.

36. Na tabela nº 9 verifica-se forte contração no volume importado de petróleo, o qual deve-se aos ajustes no consumo interno, face ao choque dos preços deste produto a nível internacional em 1973.

37. Um detalhado estudo sobre as importações argentina de bens de capital na década de oitenta foi realizado por BEZCHINSKY, G (1991) "Importacion de Bienes de Capital. La Experiencia Argentina en la Decada del Ochenta". Documentos de Trabajo nº 41, agosto de 1991.

Instrumental Metodológico.

Hipótese Básica.

Em economias pequenas com elevado grau de abertura face ao exterior, a estrutura de mercado, o desempenho industrial, o crescimento econômico e o nível de bem estar social são influenciados pelos fluxos de comércio internacional.

Hipóteses Auxiliares.

a) Os fluxos comerciais influenciam de forma significativa os níveis de preços internos, reduzindo-os a níveis competitivos nas indústrias oligopolizadas;

b) O desempenho das exportações industriais influenciam de forma positiva o nível de crescimento do produto e do emprego industrial;

c) Em economias com elevado grau de abertura ao exterior as indústrias domésticas são estimuladas a atuar com níveis de eficiência semelhantes aos verificados nas indústrias das economias mais competitivas, ocorrendo uma relação positiva entre abertura comercial e ganhos de produtividade.

d) O aproveitamento das oportunidades de exportações e a força disciplinadora das importações impõe um comportamento competitivo às indústrias que detem poder de monopólio, gerando melhoria no nível de bem estar social;

Nossa hipótese básica impõe duas condições, a economia deve ser pequena e aberta. A caracterização de tais conceitos é pouco explorada pela literatura. Tal discussão encontra-se de certa forma retratada no estudo de CORBO & ORSA (1982). Na revisão bibliográfica realizada pelos autores estes encontraram parâmetros como população, produto nacional ou renda nacional como medidas do tamanho econômico relativo de um país. Contudo, os próprios autores reconhecem que o conceito de país pequeno deve ter um sentido diferente para a Teoria de Comércio Internacional e sugerem a seguinte definição para país pequeno:

"um país pequeno se caracteriza por enfrentar preços dados de bens e ativos transacionáveis internacionalmente". (CORBO & ORSA, 1982, p. 2).

Em relação ao grau de abertura econômica afirmam que este refere-se a medida em que o país está integrado ao resto do mundo, ou seja ao grau de mobilidade internacional dos bens, serviços e fatores produtivos. No caso de uma economia pequena o grau de abertura se mede pela razão entre a soma de exportações e importações e o produto geográfico do país.

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

Onde:

GA = grau de abertura comercial
E = exportações
M = importações
PIB = Produtos Interno Bruto.

Pelos dados da tabela nº 10 constata-se que o

grau de abertura comercial da economia argentina para o período 1976/1992, não nos permite configurá-la como uma economia aberta. Mesmo no período 1976/1981, considerado como um período de liberalização comercial, os quocientes apurados não retratam uma economia aberta.

TABELA N° 10

GRAU DE ABERTURA DA ECONOMIA ARGENTINA.
(Em milhões de dolares de 1992).

Anos	Export.	Import.	Fluxo Comercial	PIB	Grau de Abertura
1976	7535.3	5885.4	13420.7	86967	0.15
1977	10243.3	7543.2	17786.5	92446	0.19
1978	10760.2	6503.4	17263.6	89340	0.19
1979	11668.8	10106.6	21775.4	95201	0.23
1980	10498.7	13796.5	24295.2	97524	0.25
1981	10971.6	11316.0	22287.6	91925	0.24
1982	8970.5	6278.8	15249.3	89030	0.17
1983	9106.2	5234.0	14340.2	92354	0.16
1984	9196.5	5200.9	14397.4	94043	0.15
1985	9571.4	4348.0	13919.4	87823	0.16
1986	8044.8	5546.2	13591.0	94250	0.14
1987	7272.3	6652.5	13924.8	96682	0.14
1988	10039.7	5850.6	15890.3	94863	0.17
1989	10024.5	4400.7	14425.2	88965	0.16
1990	12495.1	4126.1	16621.1	89023	0.19
1991*	12144.4	8392.8	20537.2	96949	0.21
1992**	11965.0	13649.0	25614.0	105531	0.24

FONTE: INDEC e Banco Central da Argentina.
Os dados referente ao comercio exterior - INDEC
PIB - Banco Central Argentino - Estimaciones
Anais da Oferta e Demanda Globais - 1980/92
Boletim April/1993.
(*) Dados preliminares
(**) Dados provisorios

Entretanto, este quadro altera-se significativamente quando consideramos apenas o setor manufatureiro, ou seja quando determinamos o quociente de

abertura comercial do setor industrial:

$$GA_i = \frac{E_i + M_i}{P_i}$$

onde:

GA_i = grau de abertura comercial do setor industrial.

E_i = exportações industriais.

M_i = importações industriais.

P_i = produto industrial.

Através dos dados contidos na tabela nº 11 pode-se observar que os quocientes de abertura comercial da

TABELA N. 11

GRAU DE ABERTURA DO SETOR INDUSTRIAL.
(Em milhões de dolares de 1992).

Anos	Export. Indust.	Import Indust	Fluxo Comerc.	Produto Indust.	Grau de Abertura
1976	4627.1	4531.7	9158.8	33040.2	0.28
1977	6398.0				
1978	6852.1	5397.1	12249.2	32595.9	0.38
1979	7377.7	8620.2	15997.9	34770.9	0.46
1980	6813.0	11918.8	18731.8	32856.1	0.57
1981	6170.5	10020.5	16191.0	26632.5	0.61
1982	5666.2	5235.7	10901.9	28531.4	0.38
1983	4861.0	4457.0	9318.0	29913.8	0.31
1984	5157.1	4378.9	9536.0	30308.6	0.31
1985	5630.3	3570.4	9200.7	28702.2	0.32
1986	5308.7	4570.0	9878.7	31939.7	0.31
1987	5517.8	5840.1	11357.9	29106.4	0.39
1988	7769.5	5168.8	12938.3	25765.4	0.50
1989	8195.1	3753.1	11948.2	23942.1	0.50
1990	9405.3	3481.8	12887.1	22134.9	0.58
1991*	8796.1	7683.8	16479.9	24767.8	0.67
1992**	8086.7	12147.5	20234.2	26575.9	0.76

FONTE: INDECC

OBS: O produto industrial refere-se ao valor de venda na fábrica incluindo impostos indiretos.

(*) dados preliminares.

(**) dados provisórios.

economia argentina alteram-se significativamente, quando se considera apenas o setor industrial, especialmente nos últimos cinco anos, quando este índice apresenta resultado superior a 0,5.

Entretanto, cabe observar que mesmo ocorrendo esta significativa alteração no quociente referente ao grau de abertura, este resultado deve ser visto com certa reserva, uma vez que o setor industrial argentino é marcado por uma forte concentração em sua estrutura produtiva, onde poucos setores respondem por quase a totalidade do produto industrial e pelo desempenho do fluxo comercial.

Este fato impõe sérias restrições às inferências decorrentes dos testes estatísticos, pois em muitas análises não será possível generalizar os comentários dos resultados obtidos a toda indústria indistintamente, pois setores que apresentam participações muito pequenas (o que corresponde a grande maioria dos setores), têm sua significância estatística comprometida.

A tabela nº 12 mostra que apenas oito setores são responsáveis por 67% do total do produto industrial entre 1976 a 1992. A indústria de produtos alimentícios contribue com mais de 1/5 do total produzido, enquanto que os demais 20 setores participam com apenas 23% da produção.

TABELA N° 12.

PARTICIPAÇÃO RELATIVA NO PRODUTO INDUSTRIAL.

Setor Industrial	Partic. %
311-12 Produtos Alimentícios	21,3
321 Textil	6,7
352 Produtos Químicos	5,5
353 Refinarias de Petróleo	10,8
381 Produtos Metálicos	4,3
382 Construção de Máquinas	5,3
383 Máquinas e Aparatos Elétricos	4,4
384 Const. de Máquinas de Transporte	8,7
Total	67,0

FONTE: Calculado a partir dos dados do INDEC.

No que se refere as exportações o nível de concentração é mais acentuado. Durante o período investigado a indústria de produtos alimentícios exportou quase 50% das exportações industriais argentina. Os oito principais setores exportares foram responsáveis por 87,9% do total exportado pela indústria argentina.

TABELA N° 13.

PARTICIPAÇÃO RELATIVA NAS EXPOSTAÇÕES INDUSTRIAIS.

Setor Industrial	Partic. %
311-12 Produtos Alimentícios	49,8
321 Textil	4,6
323 Indústria de Couro	7,0
351 Subst. Químicas Industriais	5,9
353 Refinarias de Petróleo	5,2
371 Ind. Bas. de Ferro e Aço	6,2
382 Construção de Máquinas	5,3
384 Const. de Máquinas de Transporte	3,9
Total	87,9

FONTE: Calculado a partir dos dados do INDEC.

Esta mesma situação verifica-se quanto às importações, onde os oito principais setores importadores foram os responsáveis por 81,2% do total importado pela indústria argentina no período de 1976 a 1992.

TABELA N° 14.

PARTICIPAÇÃO RELATIVA NAS IMPORTAÇÕES INDUSTRIAIS.

Setor Industrial		Partic. %
341	Fabricação de Papel	3,4
351	Subst. Químicas Industriais	19,5
352	Outros Produtos Industriais	6,4
371	Ind. Bas. de Ferro e Aço	6,6
382	Construção de Máquinas	18,2
383	Máq. e Aparatos Elétricos	12,4
384	Const. de Máquinas de Transporte	11,4
385	Fab. de Prod. Profis. e Cientif.	3,7
Total		81,2

FONTE: Calculado a partir dos dados do INDEC.

Base de Dados.

A natureza das hipóteses que se pretende testar requer um nível elevado de desagregação dos dados, bem como uma consistente uniformização dos mesmos.

Atender estas duas condições tornou-se impossível em nossa investigação. Se, por um lado, os dados referente ao comércio exterior argentino encontram-se disponível num nível desagregação aceitável (4 dígitos CIIU - Classificação

Industrial Internacional Uniforme); por outro, os dados referente as demais variáveis, como produção industrial, nível de emprego, índice de preços, etc., apresentam uma desagregação mais limitada (3 dígitos CIIU).

Assim, optou-se por trabalhar a nível de três dígitos, por entender que a uniformidade dos dados seja uma condição indispensável à consistência das análises e inferências. A este nível classificam-se 28 setores industriais, a saber:

311-12 Produtos Alimentícios

313 Bebidas

314 Tabacos

321 Textil

322 Vestuário

323 Indústria de Couro

324 Calçados

331 Indústria de Madeira

332 Fabricação de Móveis

341 Fabricação de Papel

342 Imprensa Editorial

351 Substâncias Químicas Industriais

352 Outros Produtos Químicos

353 Refinarias de Petróleo

354 Produtos Derivados do Petróleo e do Carvão

355 Produtos da Borracha

356 Produtos Plásticos

361 Objetos de Barro, Louça e Porcelana

362	Objetos de Vidro
369	Outros Produtos Minerais não Metálicos
371	Indústria Básica de Ferro e Aço
372	Indústria Básica de Metais não Ferrosos
381	Produtos Metálicos
382	Construção de Máquinas
383	Máquinas e Aparatos Elétricos
384	Construção de Materiais de Transporte
385	Fabricação de Equipamentos Profissionais e Científicos
390	Outras indústrias

a) Dados referente ao comércio exterior.

O Instituto Nacional de Estadística y Censos - INDEC, é o responsável pela produção das séries estatísticas referente ao comércio exterior argentino. Até o ano de 1990 os dados referente às exportações eram produzidos de acordo com a Classificação Industrial Internacional Uniforme (CIIU) Revisão 3 (Nações Unidas). Para as importações utilizava-se a CIIU -Rev. 2. A partir de 1991 passou a adotar um novo sistema de classificação: "Sistema de Designação e Codificação de Mercadorias", conhecido como "Sistema Armonizado - SA", para a exportações e, a partir de 1992, também para as importações.

Para a realização deste trabalho procedeu-se uma uniformação de todos os dados referente ao comércio exterior

argentino de acordo com a classificação CIIU - Rev. 2.

b) Dados referente a produção industrial.

Foram inúmeras as dificuldades encontradas para o levantamento dos dados referente a estrutura industrial argentina. O INDEC realizou apenas dois Censos Industriais, o primeiro em 1974, com dados referente a 1973; e, o segundo em 1985, com dados referente a 1984, publicado em 1989.

Para determinar a série estatística referente a produção industrial do período investigado, empregou-se o índice de volume físico da produção industrial, cuja série é produzida pelo INDEC, tendo como ponto inicial a produção industrial de 1985, que consta de um adendo mimeografado do Censo Industrial de 1985.

Dados referente ao nível de emprego.

Para determinar o volume e o nível de emprego nos diferente setores industriais, adotou-se procedimento similar para a série de produção industrial. Os dados foram calculados a partir do índice de trabalhadores ocupados na indústria argentina, produzido pelo INDEC, tendo como volume inicial a quantidade de trabalhadores empregada em 1985, que consta do referido adendo.

Dados referente ao nível de preços.

O INDEC calcula o índice de preços por atacado para os produtos manufaturados nacionais desde de 1956. Porém, somente a partir de 1981 este índice recebe uma ampla reformulação em sua metodologia, com uma nova estrutura de ponderação. A partir deste ano este indicador é ajustado à Classificação Industrial Internacional Uniforme CIIU, Revisão 2, e passa acompanhar a variação de preços nos setores industriais argentina num nível de desagregação de 4 dígitos.

Como não era possível obter este indicador para os anos anteriores a 1981, com o este nível de desagregação, optou-se por trabalhar a um nível de 3 dígitos, a exemplo das demais variáveis.

Para fins de nossas investigações definiu-se, a partir das variações nominais captadas por este indicador, um índice de variação de real de preços, que refere-se ao diferencial de inflação verificado no setor em relação ao nível geral de preços. Este procedimento permite verificar o poder de oligopólio nos setores, a partir da capacidade que cada setor possui em estabelecer preços a níveis superiores a média geral. Para a obter tal índice adotou-se o seguinte procedimento:

$$\text{Variação Real (VR)} = \left(\frac{\text{Índice Setorial}}{\text{Índice Geral}} - 1 \right) * 100$$

$$\text{Índice Real (IR)} = (\text{IR}_{t-1}) * (1 + \text{VR}_t/100)$$

Este procedimento permite medir com maior precisão os efeitos dos fluxos comerciais sobre o nível de preços, pois se fosse considerada a variação nominal, teríamos um variação positiva ao longo de toda a série.

Produtividade.

A produtividade do trabalho foi calculada a partir do quociente entre o volume da produção industrial e o número de trabalhadores de cada setor industrial:

$$\hat{A} = \frac{\text{Produção Industrial}}{\text{Número de Trabalhadores}}$$

Técnicas Estatísticas.

Para verificar as relações enunciadas nas hipóteses propostas, empregar-se-á o teste de correlação de Spearman. Embora trata-se de um teste não-paramétrico, a escolha do mesmo deve-se a sua simplicidade operacional, já que o seu uso não requer qualquer suposição quanto a distribuição dos dados básicos, basta apenas estabelecer algum tipo de ordenamento dos mesmos:

$$r_s = \frac{\sum x_i y_i}{\sqrt{\sum x_i^2 \sum y_i^2}}$$

onde:

r_s = coeficiente de correlação de Spearman.

$$x_i = X_i - \bar{X} \quad \text{e} \quad y_i = Y_i - \bar{Y}$$

$$\bar{X} = \frac{1}{n} \sum X_i \quad \text{e} \quad \bar{Y} = \frac{1}{n} \sum Y_i$$

A natureza deste coeficiente de correlação o faz de uso corrente nas análises "cross section", porém requer alguns cuidados quando empregado à séries temporais.

É comum nas séries temporais que duas variáveis apresentem elevado grau de correlação no tempo, embora não guardem entre si nenhuma relação de dependência, resultando em correlações sem sentido. Isto ocorre porque outros fatores, que não os investigados, produzem uma persistente tendência, que faz com que ambas as séries cresçam juntas, ou que uma cresça ao mesmo tempo que a outra decresça¹.

Para que o coeficiente de correlação expresse o verdadeiro sentido da relação que se está investigando é necessário eliminar as influências desses outros fatores em ambas as séries. Uma das maneiras de fazê-lo é isolar a tendência das séries e medir sua influência².

Uma série temporal representa a soma de três componentes:

$$Z_t = T_t + S_t + u_t, \quad t = 1, \dots, n.$$

onde:

Z_t = valor da variável em um tempo dado.

T_t = valor da tendência.

S_t = variação sazonal.

u_t = erro aleatório (conhecido como resíduo branco, com média zero e variância constante).

Para determinar-se a tendência recorre-se ao ajustamento de uma curva matemática à série temporal, empregando-se o método de mínimo quadrados. Se o comportamento da curva indicar uma tendência linear, temos:

$$T_t = \beta_0 + \beta_1 X$$

onde:

β_0 = é uma constante que representa o valor da tendência no tempo zero.

β_1 = é uma constante que expressa o aumento por unidade de tempo.

Porém, a hipótese de tendência linear não corresponde ao comportamento de nossos dados, sendo esta polinomial. Assim, a o melhor ajustamento da curva é dado por:

$$T_t = \beta_0 + \beta_1 X + \dots + \beta_m X^t.$$

Para estimar os parâmetros β_j , também emprega-se o método de mínimos quadrado, procurando minimizar:

$$\sum (Z - Z_t)^2, \text{ ou seja:}$$

$$f(\beta_0 \dots \beta_t) = \sum_{t=1}^n (Z_t - \beta_0 - \beta_1 X - \dots - \beta_m X^2)^2$$

otendo-se os estimadores de mínimos quadrados:

$$\hat{T} = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 X + \dots + \hat{\beta}_m X^t.$$

Para as séries que apresentarem uma tendência

exponencial como: $T_t = AB^X$, aplica-se logarítimos³:

$$\log T_t = \log A + X \log B$$

No que se refere ao outro componente da série temporal, o sazonal, não será necessário a sua remoção, já que nossos dados são anuais e a nossa série é relativamente curta para que se verifique comportamentos cíclicos. Mesmos os subperíodos configurados nas análises anteriores (76-81, 82-89 e 90-92), não caracterizam-se em módulos sazonais.

Assim, para "limpar" a nossa série basta a remoção do componente tendencial: $Z_t - T_t$. Uma vez removida o componente tendencial, as séries podem ser correlacionadas da forma usual, que no nosso caso será empregado o coeficiente de Spearman.

A relação entre comércio e bem estar.

A relação entre comércio exterior e bem estar não é recente na literatura. O seu marco inicial deve-se ao trabalho pioneiro de HARBERLER (1950) "Some Problems in the Pure Theory of International Trade". As questões levantadas pelo autor foram, posteriormente, desenvolvida por James Meade, cujos estudos resultaram na publicação do livro "Trade and Welfare", em 1955. Estes estudos ficaram conhecidos como a "Teoria das Distorções Domésticas". Esta teoria recebeu significativa contribuição de JOHNSON (1965), mas sua formalização teórica

deve-se a CORDEN (1974), com a publicação do estudo "Trade Policy and Economic Welfare".

Esta teoria ocupa-se em responder a seguinte questão: "na presença de distorções domésticas em uma economia pequena, distorções relativamente mais fácil de se encontrar em economia em desenvolvimento, se justifica ou não a imposição de tarifas aduaneiras ou outras formas de proteção como meio de corrigir estas distorções" (MARTIRENA-MANTEL, 1986, p. 21)⁴. Em outras palavras, esta teoria procura fornecer subsídios à formulação de políticas comerciais alternativas em economias abertas, já que considera que tanto a proteção ou intervenção ao comércio internacional, quanto o livre comércio, não são formas ótimas de política comercial em presença de distorções domésticas.

JOHNSON (1965) elenca algumas distorções domésticas decorrentes de falhas dos mecanismos de mercado, como:

i) distorções nos mercados de bens, decorrente de ação de monopólios que elevam seus preços de mercado acima do custo de oportunidade social;

ii) distorções nos mercados de fatores produtivos devido a desequilíbrios próprios de economias em desenvolvimento; e

iii) distorções devido a imobilidade intersetorial de fatores e a rigidez em seus preços de mercado.

Para fins de nosso trabalho nos ocuparemos da

primeira distorção, procurando mostrar que a redução da proteção pode eliminar transferências de renda em favor dos setores oligopolizados, forçando-os a praticarem preços competitivos⁵.

Os mercados industriais apresentam uma estrutura que difere do paradigma da concorrência perfeita. Ao afastarem-se do modelo competitivo os mercados industriais fazem com que ocorra uma alocação ineficiente dos recursos, gerando uma perda de bem estar ("Welfare loss").

A alocação de recursos é ineficiente no monopólio porque o nível de produção é menor do que numa estrutura competitiva, o que impede que ocorra a maximização tanto do excedente do consumidor quanto o do produtor, já que o preço fixado pelo monopolista excede, como vimos, ao custo de oportunidade, inviabilizando o equilíbrio competitivo.

Figura nº 3

A figura acima mostra que em concorrência perfeita a indústria produziria a quantidade Q_C , ao preço P_C , onde o custo marginal é igual ao preço. Por outro lado, se houver poder de monopólio nesta indústria, que permitir a fixação de um preço de monopólio de P_m , a quantidade demandada será de apenas Q_m .

Esta redução na quantidade faz com que ocorra uma diminuição do excedente do consumidor ("consumers' surplus")⁶, já que em concorrência perfeita o excedente do consumidor é representado pela área 5, 6 e 1 (figura nº 3), numa estrutura monopolista o excedente do consumidor é dado pela área 5, com perda correspondente as áreas 6 e 1. Contudo, nem toda perda do excedente do consumidor representa uma perda de bem estar para a sociedade, uma vez que parte dela é absorvida pelo produtor como excedente do produtor ("producers' surplus")⁷. Num regime concorrencial o excedente do produtor seria dado pelas áreas 7 e 2. Ao preço de monopólio P_m e a um nível de produção Q_m , o monopolista ganha um excedente (lucros de monopólio), correspondente a área 6, porém abre mão de uma parte do excedente obtido anteriormente, área 2. Assim, a perda de excedente do consumidor é maior que o ganho de excedente do produtor, gerando um "dead weight loss", representado pelas áreas 1 e 2⁸, que pode ser medido da seguinte maneira:

$$W = \frac{1}{2} \Delta P \cdot \Delta Q$$

onde:

$$W = \text{dead weight loss}$$

ΔP e ΔQ = são as variações da quantidade e do preço entre a concorrência perfeita e o monopólio.

assim:

$$W = \frac{1}{2} (Q_C - Q_m) \cdot (P_m - P_C)$$

Assumindo que ΔP e ΔQ são pequenas, pode-se definir as elasticidade de demanda como:

$$\bar{U} = \frac{\Delta Q}{Q_m} \cdot \frac{P_m}{\Delta P}$$

$$\Delta Q = \bar{U} Q_m \frac{\Delta P}{P_m}$$

$$W = \frac{1}{2} \bar{U} Q_m \frac{\Delta P}{P_m} \Delta P$$

$$= \frac{1}{2} \bar{U} Q_m P_m \frac{\Delta P}{P_m} \frac{\Delta P}{P_m}$$

$$= \frac{1}{2} \bar{U} P_m Q_m \left(\frac{\Delta P}{P_m} \right)^2$$

onde:

$\frac{\Delta P}{P_m}$ = é o excesso proporcional de preços de monopólio sobre o preço de concorrência.

$P_m \cdot Q_m$ = receita do monopolista.

Para efeito de nossa análise iremos considerar

como preços e quantidades de monopólio aqueles verificados nos períodos onde a economia argentina apresentava maiores barreiras ao comércio, e como preços e quantidades competitivas aqueles observados nos períodos de maior abertura comercial. Assim, se o processo de abertura comercial argentino tivesse ocorrido de forma linear, gradual e sem interrupções, poderia-se realizar a análise para todo o período investigado (1976-92), onde o período anterior sempre seria considerado como monopolista, pois a economia seria mais "fechada" que o período seguinte.

Entretanto, como vimos anteriormente, o processo de abertura comercial argentino não apresentou estas características, mas foi marcado por retrocessos na liberalização comercial. Assim, a análise se dará em dois momentos. No primeiro teremos como quantidades e preços monopolistas os valores verificados no ano de 1975 e como valores competitivos a média dos preços e quantidades do período 1976-81. O segundo período será representado pelos valores das médias dos valores observados nos períodos de 1982-89 e 1990-92, onde o período 1982-89 será caracterizado por preços e quantidades monopolistas, uma vez que neste períodos foram introduzidas várias barreiras ao comércio internacional, e o período de 1990-92, como de preços e quantidades competitivos, face ao novo período de abertura comercial implementado.

NOTAS.

1. KARMIEL, P.H. & POLASEK, M (1972, p.316).
2. O desenvolvimento a seguir segue de perto o apresentado por MORETIN & TOLOI (1986)
3. Como estamos supondo um comportamento polinomial para os nossos dados, os teste para verificação da tendência serão realizados após a estimação de T_t , a partir de intervalos de confiança para os parâmetros β_j .
4. As distorções são entendidas como um desequilíbrio entre os custos privados e os custos sociais nos mercados de bens e fatores, ou seja, quando os preços de mercado de bens e fatores produtivos não refletem seus respectivos custos de oportunidade, ou seja seus custos marginais.
5. Cabe observar que não procura-se apresentar uma defesa das políticas de "laissez-faire", pois como assinalam LAUSSEL, MONTET & PEGUIN-FEISSOLLE (1988, p. 1547), a política comercial ótima para indústrias oligopolizadas não é necessariamente a "laissez-faire", uma vez que políticas intervencionistas podem aumentar o bem estar nacional, confiscando parte das rendas externas, aumentando o lucro das firmas domésticas.
6. O excedente do consumidor é a diferença entre o que ele estaria disposto a pagar por um certa quantidade do bem e o que ele de fato tem de pagar. Graficamente é representado pela área sob a curva de demanda e a linha de preço competitivo.
7. O excedente do produtor é qualquer excesso de receita sobre o valor que é necessário para induzir o produtor a produzir uma mercadoria, medido pela curva de custo marginal. No gráfico esta representado pela área sobre a curva de oferta e a reta do preço competitivo.
8. Esta figura foi reproduzida do livro "Microeconomics", de LIPSEY et alii (1990, 9ª, p. 297).

Referencial Analítico.

Análise de Correlação.

Para verificar se as relações previstas nas hipóteses propostas são verdadeiras - ou não, no caso da economia argentina, investigar-se-á qual o nível de correlação existente entre as mesmas, ou seja através de testes estatísticos verificar-se-á o quanto o desempenho de uma variável pode ser explicado pelo comportamento de outra¹.

Inicialmente, investigar-se-á a relação entre o fluxo de comércio internacional e a estrutura de mercado, procurando verificar se a pressão competitiva das importações e as oportunidades das exportações podem levar uma indústria oligopolista a atuar de forma competitiva².

Como vimos anteriormente o processo de industrialização argentino decorre de um modelo de substituição de importações, marcado por elevado protecionismo tarifário e forte intervenção estatal, resultando numa estrutura industrial concentrada com acentuadas distorções de mercado. Esta configuração leva-nos a supor que a indústria argentina opera com custos médios superiores aos internacionais, bem como com preços domésticos superiores aos custos marginais, gerando elevados custos sociais.

Assim, a primeira hipótese a ser testada é a de que "os fluxos de comércio exterior reduzem os níveis de

preços internos, levando a indústria oligopolista a operar com preços a níveis competitivo". Para a confirmação desta hipótese espera-se que haja uma correlação negativa entre as variáveis do fluxo comercial (exportação e importação) e o nível de preços internos, ou seja, a medida que as exportações e importações cresçam, os preços internos caiam.

Os resultados apresentados nas tabelas n°s 15 e 16 não confirmam a relação proposta para a indústria argentina.

Verifica-se na maioria dos setores uma relação positiva entre exportações e nível de preços internos (tabela n° 15). De tal resultado pode-se inferir que o desempenho exportador dos setores industriais argentino nos últimos anos não exerceu qualquer influência sobre a estrutura de mercado interno.

A razão para tal resultado deve-se ao fato que o desempenho exportador do setor industrial argentino não decorreu de uma política industrial orientada para a melhorar a capacitação tecnológica das indústrias domésticas, propiciando-lhes maior competitividade e, portanto, menores custos. Mas, esteve associado a outros fatores como: i) aos estímulos decorrentes dos incentivos patrocinados pelas política promocionais; ii) a retração do mercado interno que restringia a absorção de toda produção interna; iii) aos elevados investimentos públicos que permitiram aos setores produtores de insumos industriais obterem economias externas; e iv) a políticas cambiais que sobrevalorizavam a moeda doméstica.

TABELA N° 15

COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO ENTRE EXPORTAÇÕES E
NÍVEL DE PREÇOS INTERNO.

CIUU	Setor Industrial	Coeficiente	
311-12	Produtos Alimentícios	0,512	**
313	Bebidas	-0,294	
314	Tabacos	0,173	
321	Textil	-0,395	***
322	Vestuário	-0,272	
323	Indústria de Couro		
324	Calçados	0,517	**
331	Indústria de Madeira	0,746	*
332	Fabricação de Móveis	0,484	**
341	Fabricação de Papel	0,777	*
342	Imprensa Editorial	-0,407	***
351	Subst. Químicas Industriais	0,956	*
352	Outros Produtos Químicos	0,189	
353	Refinarias de Petróleo	0,515	**
354	Prod.Der.do Petróleo e do Carvão	0,324	***
355	Produtos da Borracha	0,840	*
356	Produtos Plásticos	0,759	*
361	Objet.de Barro, Louça e Porcelana	0,555	**
362	Objetos de Vidro	0,086	
369	Outros Prod. Min. não Metálicos	0,755	*
371	Indústria Básica de Ferro e Aço	0,836	*
372	Ind.Básica de Metais não Ferrosos	0,723	*
381	Produtos Metálicos	0,252	
382	Construção de Máquinas	-0,292	
383	Máquinas e Aparatos Elétricos	-0,370	***
384	Const.de Materiaia de Transporte	0,078	
385	Fabr. de Equip. Prof. e Científ.		
390	Outras indústrias	0,071	

* Estatisticamente significativo ao nível de 1%

** Estatisticamente significativo ao nível de 5%

*** estatisticamente significativo ao nível de 10%

Os setores destacados representam os principais exportadores.

A correlação positiva entre as exportações e o nível de preço interno mostra que os setores industriais argentino promovem discriminação de preços em relação ao mercado interno, já que a nível internacional são tomadores de preços, cujo mercado apresenta preços próximo ao nível competitivo,

portanto inferiores aos praticados internamente. Logo, se não houvesse discriminação de preços era de se esperar que os preços internos situassem próximos aos preços internacionais, ocorrendo reduções de preços a medida que as exportações aumentassem.

Apesar desta situação geral, cabe observar que os setores textil e editorial, que foram expostos de forma mais acentuada à concorrência externa no período de 1976-81, apresentam resultados semelhantes aos propostos na hipótese testada, ou seja as oportunidades de exportações fizeram com que os preços internos reduzissem a níveis internacionais.

No que se refere aos principais setores exportadores, especialmente aqueles que produzem insumos básicos e foram estruturados com forte participação de investimentos estatais, as oportunidades de exportações não propiciaram reduções nos preços internos, pelo contrário, o crescimento da demanda externa contribuiu diretamente para a elevação dos preços internos, verificando elevados níveis de correlação entre as exportações e o nível de preços internos, como no caso das indústrias de Substâncias Químicas Básicas (0,956) e na Indústria Básica de Ferro e Aço (0,836) - tabela nº 15.

Os coeficientes de correlação entre importações e nível de preços interno (tabela nº 16) não apresentaram significância estatística para a maioria dos setores, ou seja, nestes setores a variação das importações não exerce qualquer influência sobre o comportamento dos preços

TABELA N° 16.

COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO ENTRE IMPORTAÇÕES E
NÍVEL DE PREÇOS INTERNO.

CIUU	Setor Industrial	Coeficiente
311-12	Produtos Alimentícios	0,076
313	Bebidas	0,167
314	Tabacos	0,565 **
321	Textil	0,007
322	Vestuário	0,223
323	Indústria de Couro	
324	Calçados	-0,114
331	Indústria de Madeira	-0,382 ***
332	Fabricação de Móveis	-0,083
341	Fabricação de Papel	-0,442 **
342	Imprensa Editorial	-0,385 ***
351	Subst. Químicas Industriais	0,127
352	Outros Produtos Químicos	-0,102
353	Refinarias de Petróleo	0,140
354	Prod.Der.do Petróleo e do Carvão	-0,550 **
355	Produtos da Borracha	0,097
356	Produtos Plásticos	0,527 **
361	Objet.de Barro, Louça e Porcelana	0,110
362	Objetos de Vidro	-0,363 ***
369	Outros Prod. Min. não Metálicos	-0,255
371	Indústria Básica de Ferro e Aço	-0,350 ***
372	Ind.Básica de Metais não Ferrosos	-0,350 ***
381	Produtos Metálicos	-0,015
382	Construção de Máquinas	-0,069
383	Máquinas e Aparatos Elétricos	0,005
384	Const.de Materiaia de Transporte	-0,225
385	Fabr. de Equip. Prof. e Científ.	
390	Outras indústrias	0,000

* Estatisticamente significativo ao nível de 1%

** Estatisticamente significativo ao nível de 5%

*** estatisticamente significativo ao nível de 10%

Os setores destacados representam os principais importadores.

interno.

Apenas três setores: tabaco, fabricação de papel e produtos plásticos, apresentaram coeficientes de

correlação significativos a um nível 5%, sendo que nos dois últimos os sinais dos coeficientes correspondem ao esperado, indicando que há uma correlação negativa entre as duas variáveis analisadas.

Apesar da baixa significância estatística dos coeficientes, que não nos permite encontrar explicação para o comportamento dos preços internos a partir da variação das importações, cabe destacar que os sinais dos coeficientes encontrados para a maioria dos setores são os esperados e indicam a tendência da correlação entre as variáveis investigadas, qual seja: que o aumento das importações levam a reduções nos preços internos.

Resultado similar foi encontrado por GELBARD (1990) quanto a direção da relação, contudo em sua análise os coeficientes de correlação foram estatisticamente significativo. Vale ressaltar, entretanto, que o autor analisou apenas o período compreendido entre os anos de 1979 a 1981, no qual verificou-se forte retração da demanda interna, o que, provavelmente, seja a variável que melhor explique o comportamento dos preços internos neste período.

Em nossa hipótese básica, além da influência dos fluxos de comércio sobre a estrutura de mercado, supõe-se que estes influenciam também o desempenho da indústria e o nível de crescimento do produto e do emprego. Para verificar os efeitos que o comércio internacional exerce sobre o desempenho industrial irá testar-se a seguinte hipótese: "em economias com

elevado grau de abertura ao exterior as indústrias domésticas atuam com níveis de eficiência semelhantes aos verificados nas indústrias mais competitivas do resto do mundo, gerando ganhos de produtividade internamente".

A hipótese levantada indica a existência de uma relação positiva entre grau de abertura e produtividade, ou seja a medida que intensifica-se o volume de comércio aumenta-se a produtividade da indústria nacional, já que tanto o aumento das exportações quanto o aumento das importações podem contribuir com a melhoria da eficiência da indústria. As importações por propiciar aquisições insumos modernos, máquinas e equipamentos com conteúdos tecnológicos superiores aos disponíveis internamente. As exportações por permitir que o aumento da produção interna viabilize a indústria a operar com plantas de tamanho ótimo e tenha ganhos de escala crescentes.

A tabela nº 17 traz resultados que indicam uma relação inversa a esperada, ou seja que a abertura comercial não acarretou em ganhos de produtividade para a indústria argentina, pelo contrário, na maioria das indústrias as consequências foram negativas, ou seja a liberalização comercial representou queda de produtividade para a maioria das indústrias.

Isto se deve a forma como foi promovida a liberalização comercial na argentina, não contemplando critérios de seletividade, reduzindo as barreiras tarifárias e não tarifária de forma indistintamente e não gradual, expondo a indústria nacional de forma abrupta à concorrência externa. Cabe

lembrar que o modelo substitutivo implementado na indústria

TABELA N° 17

COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO ENTRE GRAU DE ABERTURA E
PRODUTIVIDADE.

CIUU	Setor Industrial	Coeficiente
311-12	Produtos Alimentícios	0,566 **
313	Bebidas	-0,371 ***
314	Tabacos	0,104
321	Textil	-0,013
322	Vestuário	-0,433 **
323	Indústria de Couro	
324	Calçados	-0,739 *
331	Indústria de Madeira	-0,133
332	Fabricação de Móveis	0,398 ***
341	Fabricação de Papel	-0,634 *
342	Imprensa Editorial	-0,220
351	Subst. Químicas Industriais	-0,248
352	Outros Produtos Químicos	-0,252
353	Refinarias de Petróleo	0,119
354	Prod.Der.do Petróleo e do Carvão	0,005
355	Produtos da Borracha	0,443 **
356	Produtos Plásticos	-0,635 *
361	Objet.de Barro, Louça e Porcelana	-0,425 **
362	Objetos de Vidro	-0,502 **
369	Outros Prod. Min. não Metálicos	-0,294
371	Indústria Básica de Ferro e Aço	-0,516 **
372	Ind.Básica de Metais não Ferrosos	-0,255
381	Produtos Metálicos	-0,569 **
382	Construção de Máquinas	-0,255
383	Máquinas e Aparatos Elétricos	0,132
384	Const.de Materiaia de Transporte	-0,530 **
385	Fabr. de Equip. Prof. e Científ.	
390	Outras indústrias	-0,153

* Estatisticamente significativo ao nível de 1%

** Estatisticamente significativo ao nível de 5%

*** estatisticamente significativo ao nível de 10%

Os setores destacados representam os maiores graus de abertura em 1992.

argentina promoveu um protecionismo não seletivo, fazendo com que houvesse ampla diversificação industrial, impossibilitando que

setores com potencial à especialização buscassem níveis de produção que lhes permitissem produzir em escala eficiente, obtendo maior produtividade e, portanto, alcançasse níveis de competitividade que lhes permitissem inserção internacional.

A estrutura industrial decorrente do modelo substitutivo não propiciou condições para que as empresas nacionais alcançassem economias de escala internas à firma, dada a elevada diversificação. Isto fez com que o processo de racionalização industrial, decorrente da abertura comercial, gerasse efeitos negativos sobre a produtividade da indústria. A saída dos produtores ineficientes comprometeu o desempenho das firmas sobreviventes, pois reduziu as oportunidades de obterem economias externas.

A elevada proteção permitiu que a maioria das indústrias domésticas operassem com elevadas taxas de retorno, induzindo a entrada de um grande número de empresas ineficientes. Se, por um lado, isto comprometia o tamanho ótimo das plantas, por outro, o elevado número de firmas contribuía para ampliar as oportunidades de obter economias externas, para o conjunto de firmas da indústria. Com a saída das firmas menos eficiente, a produção e o emprego retraíram fortemente, prejudicando os ganhos externos para as empresas sobreviventes. Estas reduções foram proporcionalmente maiores que os ganhos decorrentes da redução do custo médio da indústria, resultando em queda de produtividade para a maioria dos setores industriais argentino.

Verifica-se assim, que a liberalização

comercial, da maneira como foi implementada na economia argentina, antes de fortalecer a indústria nacional, a vitimou. Nos processos de liberalização comercial gradual e seletivo, e sem retrocessos, pode-se esperar que ao longo do tempo, após o processo de racionalização industrial, ocorram ganhos de produtividades na indústria doméstica. Para GELBARD (1990, p. 44) **"os efeitos da concorrência das importações sobre a produtividade dependente dos efeitos da racionalização"**, ou seja na saída de produtores ineficientes, no aumento do uso da capacidade instalada e numa maior especialização de produtos. Para tanto, a liberalização comercial deve estar inserida num contexto mais amplo, que contemple uma política industrial voltada para o desenvolvimento científico e tecnológico.

A seguir, investigar-se-á o impacto das exportações industriais sobre o nível de crescimento do produto e do emprego industrial. Segundo o desenvolvimento da Nova Teoria do Comércio Internacional as principais fontes de comércio são as economias de escala e a diferenciação de produtos. Assim, se as exportações da indústria argentina decorrem destas fontes é de se esperar que o crescimento do comércio propicie aumentos no nível de produção e emprego, alcançando níveis de escala eficiente.

A hipótese a ser testada para verificar esta relação é que "o desempenho dos fluxos de comércio internacional influenciam positivamente os níveis de produção e emprego industrial". Espera-se que ocorra uma correlação positiva entre o coeficiente de exportações industriais e estas variáveis, isto é,

a medida que a participação das exportações aumente em relação ao produto industrial melhora-se o performance dos níveis de produção e emprego industrial.

As tabelas n°s 18 e 19 mostram os coeficientes de correlação entre o coeficiente de exportações industrial e os

TABELA N° 18
COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO ENTRE O COEFICIENTE DE
EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS E O NÍVEL DE PRODUÇÃO.

CIUU	Setor Industrial	Coeficiente
311-12	Produtos Alimentícios	-0,191
313	Bebidas	-0,627 *
314	Tabacos	0,317
321	Textil	0,365 ***
322	Vestuário	-0,390 ***
323	Indústria de Couro	
324	Calçados	-0,619 *
331	Indústria de Madeira	-0,905 *
332	Fabricação de Móveis	-0,391 ***
341	Fabricação de Papel	-0,198
342	Imprensa Editorial	0,180
351	Subst. Químicas Industriais	-0,426 **
352	Outros Produtos Químicos	-0,096
353	Refinarias de Petróleo	-0,176
354	Prod.Der.do Petróleo e do Carvão	-0,167
355	Produtos da Borracha	-0,441 **
356	Produtos Plásticos	-0,807 *
361	Objet.de Barro, Louça e Porcelana	-0,502 *
362	Objetos de Vidro	-0,276
369	Outros Prod. Min. não Metálicos	-0,814 *
371	Indústria Básica de Ferro e Aço	-0,067
372	Ind.Básica de Metais não Ferrosos	-0,544 **
381	Produtos Metálicos	-0,757 *
382	Construção de Máquinas	-0,902 *
383	Máquinas e Aparatos Elétricos	-0,531 **
384	Const.de Materiais de Transporte	-0,524 **
385	Fabr. de Equip. Prof. e Científ.	
390	Outras indústrias	-0,341 ***

* Estatisticamente significativo ao nível de 1%

** Estatisticamente significativo ao nível de 5%

*** estatisticamente significativo ao nível de 10%

Os setores destacados representam os principais produtores.

níveis de produção e emprego, respectivamente. Pelos resultados obtidos verifica-se que a relação proposta na hipótese também não se verifica nesta análise, ou seja que o crescimento das exportações não gerou melhoria nos níveis de produção e emprego industrial.

Tanto o nível de produção quanto o nível de emprego mostram-se negativamente correlacionados com o coeficiente de exportações industriais em quase todos os setores industriais. Estes resultados mostram, mais uma vez que, o crescimento das exportações industriais argentina decorreram da retração do mercado interno, que motivaram reduções nos níveis de produção e emprego, fazendo com que a participação das exportações sobre o produto industrial total aumentasse. Assim, a medida que a demanda interna se retraia, diminuía-se o nível de produção e emprego, porém as exportações industriais mantinham-se no mesmo patamar, ou até mesmo melhoravam seu desempenho, fazendo com que o coeficiente de exportações industriais aumentasse, estabelecendo, assim, uma relação negativa entre o coeficiente de exportações industriais e o nível de produção e emprego³.

Estes resultados coincidem com os obtidos por TEITEL & THOUMI (1986, p. 148-150), que também esperavam encontrar uma relação positiva entre crescimento da produção doméstica e crescimento das exportações, já que supunham que um aumento nas exportações melhora a restrição externa do balanço de pagamento, permitindo maior nível de importações de produtos essenciais, bem como porque o aumento da demanda externa levaria a aumentos de produtividade, geraria economias de escala,

reduções de custos, diminuição de preços internos e, conseqüentemente, aumentos da demanda interna. Mas, a exemplo de nossos resultados, não encontraram evidências que permitissem estabelecer uma relação positiva entre crescimento da produção e crescimento das exportações, durante os anos setenta na economia argentina⁴.

A figura nº 4 ilustra de forma clara nossos resultados. Pode-se observar que o desempenho da produção industrial guarda uma relação negativa com o nível de exportações em quase todos os anos do período analisado. Nos períodos em que as exportações elevaram-se, como por exemplo entre os anos de

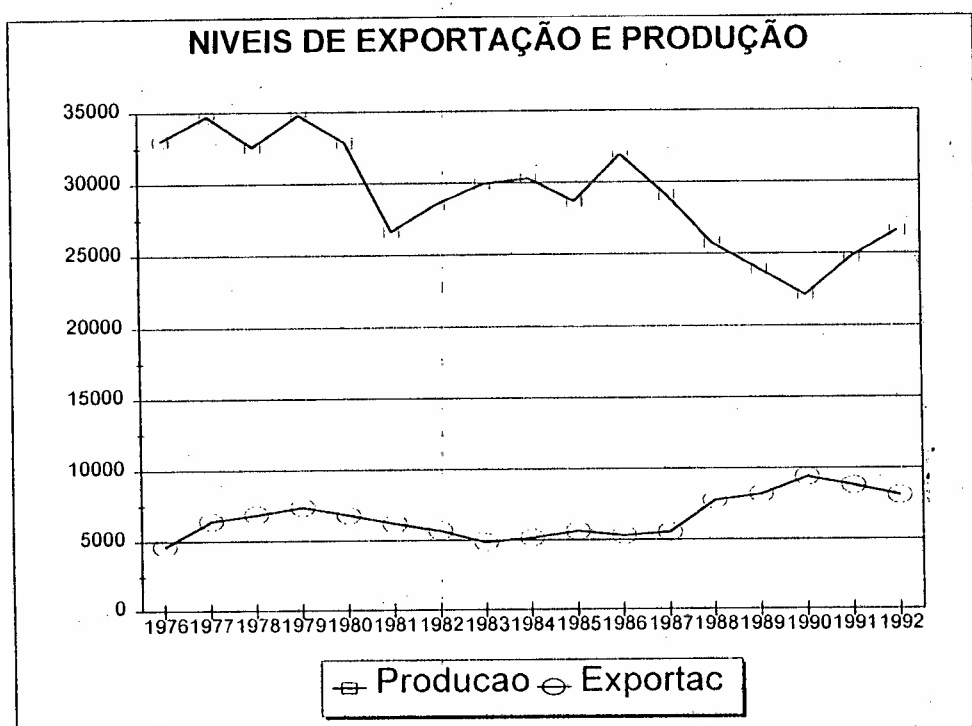


Figura nº 4

1979 a 1980, o nível de produção cai de forma acentuada. O mesmo ocorre entre 1989 e 1990, quando as exportações atingem seu nível mais elevado, a produção o seu menor nível. Entre 1991 e 1992 o nível do produto cresce e as exportações decrescem em relação a 1990, caracterizando, mais uma vez, uma relação inversa entre as duas variáveis.

A relação entre o coeficiente de exportações industriais e o nível de emprego (tabela nº 19), é negativa em praticamente todos os setores. Este resultado contraria a previsão da hipótese proposta e, em certo sentido, compromete boa parte da argumentação apresentada anteriormente. Porém, não se trata de um resultado totalmente surpreendente, já que os produtos transacionáveis são cada vez mais intensivos em capital.

A relação negativa entre exportações e o nível de emprego esta presente na literatura desde o "paradoxo de Leontief" e tende a se tornar mais comum a medida que fatores como especialização, diferenciação de produtos e economias de escala vão se constituindo como principais fontes de comércio, impondo a necessidade de produtos cada vez mais intensivo em capital e com maior conteúdo tecnológico, para torná-los cada vez mais competitivos.

A exemplo da análise anterior, a figura nº 5 contribui para ilustrar a consistência dos resultados obtidos. Pode-se verificar que o nível emprego cai de forma acentuada ao longo do período analisado. Em 1992 o nível de emprego era 40,2%

TABELA Nº 19

COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO ENTRE O COEFICIENTE DE
EXPORTAÇÕES INDUSTRIAIS E O NÍVEL DE EMPREGO.

CIUU	Setor Industrial	Coeficiente
311-12	Produtos Alimentícios	-0,605 *
313	Bebidas	-0,014
314	Tabacos	-0,053 **
321	Textil	-0,172
322	Vestuário	-0,414 **
323	Indústria de Couro	
324	Calçados	-0,610 *
331	Indústria de Madeira	-0,915 *
332	Fabricação de Móveis	-0,574 **
341	Fabricação de Papel	0,004
342	Imprensa Editorial	0,326 ***
351	Subst. Químicas Industriais	-0,431 **
352	Outros Produtos Químicos	-0,040
353	Refinarias de Petróleo	-0,404 ***
354	Prod.Der.do Petróleo e do Carvão	-0,384 ***
355	Produtos da Borracha	-0,765 *
356	Produtos Plásticos	-0,575 **
361	Objet.de Barro, Louça e Porcelana	-0,471 **
362	Objetos de Vidro	0,036
369	Outros Prod. Min. não Metálicos	-0,172
371	Indústria Básica de Ferro e Aço	-0,334 ***
372	Ind.Básica de Metais não Ferrosos	-0,912 *
381	Produtos Metálicos	-0,363 ***
382	Construção de Máquinas	-0,917 *
383	Máquinas e Aparatos Elétricos	-0,358 ***
384	Const.de Materiaia de Transporte	-0,449 **
385	Fabr. de Equip. Prof. e Científ.	
390	Outras indústrias	-0,162

* Estatisticamente significativo ao nível de 1%

** Estatisticamente significativo ao nível de 5%

*** estatisticamente significativo ao nível de 10%

Os setores destacados representam os principais empregadores.

inferior ao verificado em 1976. O mesmo não ocorre com o volume de exportações que, embora tenha apresentado períodos de maiores ou menores dinamismo, chega em 1992 com um nível 74,7% superior ao verificado em 1976. Embora o nível de emprego tenha retraído

em praticamente todos os anos do período analisado, observa-se que no período de 1976 a 1981, que marca a primeira abertura comercial, ele cai de forma abrupta, estabelecendo um novo patamar de desemprego na indústria argentina.

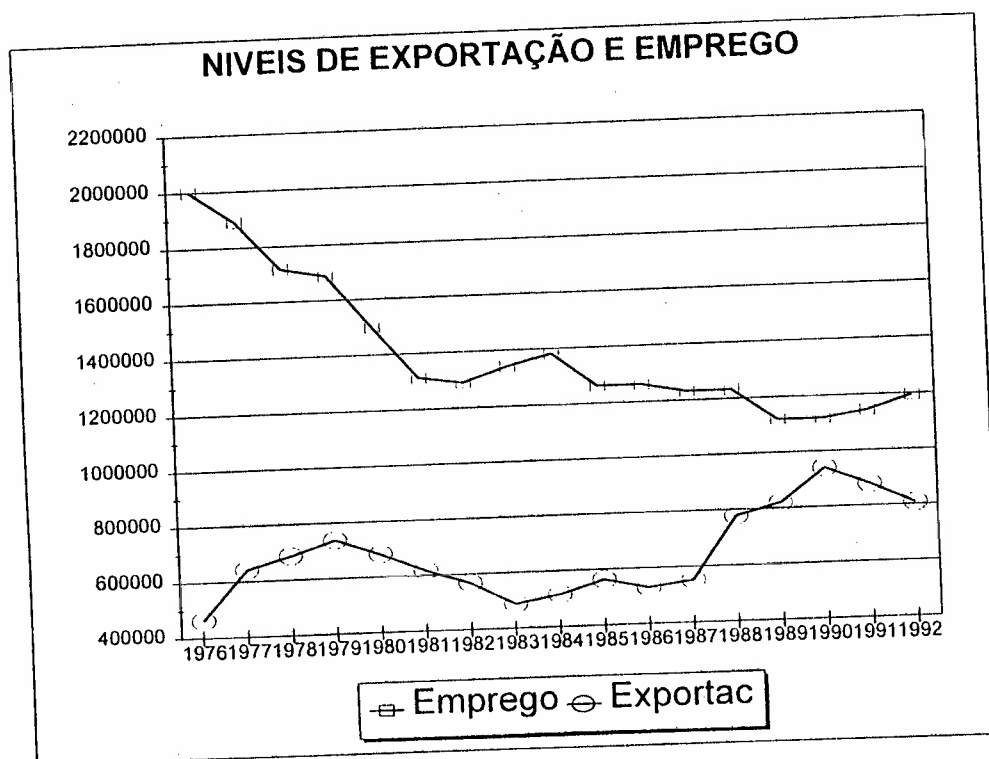


Figura nº 5

Análise de Bem Estar.

Desenvolve-se esta análise com o intuito de testar a hipótese: "o aproveitamento das oportunidades de exportações e a força disciplinadora das importações impõem comportamento competitivo as indústrias que detém poder de monopólio, gerando melhoria no nível de bem estar social".

Como exposto no referencial metodológico, as distorções nos mercados de bens, decorrentes da ação de monopolista que elevam seus preços de mercado acima dos custos de oportunidade social, geram falhas nos mecanismos de mercado, ocasionando uma alocação ineficiente de recursos, resultando em perdas de bem estar para a sociedade.

Assim, procura-se nesta análise, medir o ganho (ou perda) de bem estar que uma sociedade pode obter quando abre sua economia, ou seja, a medida que a concorrência das importações e as oportunidades das exportações induzem um monopolista a praticar internamente preços competitivos.

Como demonstrado anteriormente (figura nº 3) o excedente do consumidor será máximo e o dead weight loss será mínimo (zero) quando a estrutura de mercado for competitiva, ou seja o preço marginal for igual ao custo marginal. Naquela exposição partimos de uma situação de competição perfeita para uma monopolista, onde o aumento de preço gerou queda na quantidade, reduziu o excedente do consumidor, surgindo o dead weight loss, evidenciando que as perdas de bem estar serão

maiores quando maior o poder de monopólio em fixar preços mais elevados.

Em nossa análise examina-se uma relação inversa, ou seja, partimos de uma situação de monopólio (economia com restrições ao comércio), para uma situação competitiva (com menores restrições ao comércio). Assim, espera-se que os valores obtidos para os dead weight loss sejam negativos, ou seja ao invés de ocorrer um aumento nas perdas de bem estar ocorram reduções.

As tabelas n°s 20 e 21 mostram o dead Weight loss para os dois momentos onde foram caracterizadas situações na qual um período de restrição ao comércio internacional (monopólio) foi sucedido por outro com menores restrições ao comércio (competitivo). Os resultados obtidos correspondem ao comportamento esperado na maioria dos setores (sinal negativo).

Na tabela n° 20 verifica-se que a liberalização comercial implementada no período de 1976-81 trouxe reduções no dead weight loss para a maioria dos setores, contudo estes ganhos de bem estar não foram tão significativo em termos de produção total. O setor de produtos alimentícios, o mais importante produtor e exportador da indústria argentina, obteve uma redução no dead weight loss na ordem de 117,46 milhões de dolares, o que representou 1,88% da produção total do setor.

Por outro lado, no setor de refinaria de petróleo, cuja estrutura protecionista foi mantida durante todo o

período de liberalização comercial, verificou-se uma elevação do

TABELA Nº 20

DEAD WEIGHT LOSS - PERÍODO 1975-1976/81.

CIUU	Setor Industrial	Dead Weigth Loss	
		U\$ (em milhões)	% (1)
311-12	Produtos Alimentícios	-117,46	-1,88
313	Bebidas	- 12,16	-1,89
314	Tabacos	2,19	0,37
321	Textil	- 2,00	-0,09
322	Vestuário	7,69	0,52
323	Indústria de Couro	- 2,24	-0,56
324	Calçados	12,07	3,19
331	Indústria de Madeira	- 3,42	0,70
332	Fabricação de Móveis	- 3,61	-1,68
341	Fabricação de Papel	- 5,11	-0,61
342	Imprensa Editorial	3,10	0,43
351	Subst. Químicas Industriais	- 7,96	-0,80
352	Outros Produtos Químicos	13,80	0,88
353	Refinarias de Petróleo	27,69	0,87
354	Prod.Der.do Petróleo e do Carvão	- 1,23	-0,80
355	Produtos da Borracha	- 0,25	-0,06
356	Produtos Plásticos	- 1,52	-0,22
361	Objet.de Barro, Louça e Porcelana	1,43	1,52
362	Objetos de Vidro	0,83	0,27
369	Outros Prod. Min. não Metálicos	- 3,36	-0,36
371	Indústria Básica de Ferro e Aço	- 18,72	-2,47
372	Ind.Básica de Metais não Ferrosos	- 6,92	-1,59
381	Produtos Metálicos	13,29	0,97
382	Construção de Máquinas	- 32,35	-1,34
383	Máquinas e Aparatos Elétricos	20,20	1,30
384	Const.de Materiaia de Transporte	- 4,42	-0,14
385	Fabr. de Equip. Prof. e Científ.	0,03	0,02
390	Outras indústrias	- 0,08	-0,05

(1) Em relação a média da produção do período 1976-81.
Os setores destacados representam os maiores graus de abertura em 1992.

dead weigth loss de 27,69 milhões de dolares, o que demonstra que houve um desperdício na alocação de recursos na ordem de 0,88% da produção total do setor, resultante da falta de competição no

setor.

TABELA N° 21
DEAD WEIGTH LOSS - PERÍODO 1982/89-1990/92.

CIUU	Setor Industrial	Dead Weigth Loss	
		U\$ (em milhões)	% (1)
311-12	Produtos Alimentícios	- 2,52	-0,04
313	Bebidas	10,41	1,43
314	Tabacos	- 3,12	-0,53
321	Textil	1,58	0,08
322	Vestuário	- 17,89	-4,21
323	Indústria de Couro	5,48	2,77
324	Calçados	- 6,19	-3,73
331	Indústria de Madeira	- 3,49	2,00
332	Fabricação de Móveis	- 0,28	-0,19
341	Fabricação de Papel	- 0,85	-0,11
342	Imprensa Editorial	26,86	5,80
351	Subst. Químicas Industriais	- 14,61	-1,54
352	Outros Produtos Químicos	- 4,42	-0,25
353	Refinarias de Petróleo	- 13,90	-0,53
354	Prod.Der.do Petróleo e do Carvão	- 0,55	-0,47
355	Produtos da Borracha	- 4,40	-1,18
356	Produtos Plásticos	- 12,98	-2,89
361	Objet.de Barro, Louça e Porcelana	0,73	1,16
362	Objetos de Vidro	- 1,46	-0,97
369	Outros Prod. Min. não Metálicos	7,72	1,62
371	Indústria Básica de Ferro e Aço	- 2,74	-0,26
372	Ind.Básica de Metais não Ferrosos	- 2,13	-0,64
381	Produtos Metálicos	36,76	3,90
382	Construção de Máquinas	2,15	0,36
383	Máquinas e Aparatos Elétricos	- 0,74	-0,07
384	Const.de Materiaia de Transporte	30,41	1,91
385	Fabr. de Equip. Prof. e Científ.	1,80	5,12
390	Outras indústrias	0,36	0,27

(1) Em relação a média da produção do período 1990/92.
Os setores destacados representam os maiores graus de abertura em 1992.

Os ganhos de bem estar somente não foram maiores porque a abertura comercial foi acompanhada por um processo de forte retração da produção industrial interna. Isto

fez com que na maioria dos setores as reduções de preços não fossem acompanhadas pelos devidos aumentos nas quantidades demandada. Verificou-se em vários setores quedas tanto no preço quanto na quantidade demandada.

Mas, em alguns setores como o de vestuário e de calçados, ocorreram elevação de preços com queda nas quantidades ofertada, ou seja, o oposto ao esperado⁵. Nestes casos verificou-se um dead weight loss positivo, com reduções no nível de bem estar. No setor de vestuário o dead weight loss elevou-se em 7,96 e no de calçados em 12,07 milhões de dolares.

A tabela nº 21 apresenta os resultados para o segundo período de liberalização comercial 1990-92. Ao comparar os resultados entre os dois períodos verifica-se várias mudanças, o que demonstra que os dois processos de abertura comercial argentino decorreram de estratégias diferentes.

Em alguns setores ocorreram inversões no sinal do dead weight loss. Setores como tabaco, calçados, produtos químicos e refinaria de petróleo, que no período de liberalização comercial anterior apresentaram sinal positivo, indicando aumento do dead weight loss e, conseqüentemente, perda de bem estar com a abertura comercial, mudaram de comportamento, apresentando sinal negativo, com impacto oposto ao da fase anterior. Por outro lado, houve setores que apresentaram mudanças em sentido contrário, mudando o sinal do dead weight loss de negativo para positivo, indicando perdas de bem estar com a nova

fase de abertura comercial, estes setores são: bebidas, textil, couro, produtos não metálicos e construção de máquinas.

A mudança de sinal nos setores do primeiro grupo (de positivo para negativo) decorreu do fato de nestes setores a abertura comercial impôs reduções no nível de preços e, apesar destas reduções não serem acompanhadas de elevação na quantidade ofertada, a queda no nível de preços foi percentualmente mais significativa que a queda na quantidade produzida, resultando em redução do dead weight loss.

Nos setores onde o sinal passou de negativo para positivo, ou seja aumento do dead weight loss ocorreu significativa queda no nível da quantidade produzida, acompanhada de aumento no nível de preços. O caso mais ilustrativo desta situação é o setor de construção de máquinas, onde a quantidade ofertada apresentou uma redução de 53% e o nível de preço elevou-se em 21%, resultando numa elasticidade de 1,48 e um dead weight loss de 7,72 milhões de dolares⁶.

Em outros setores embora não tenha ocorrido mudança de sinal, houve variação no valor do dead weight loss. No setor de produtos alimentícios, por exemplo, ocorre significativa mudança, já que o efeito da abertura comercial, em termos de bem estar é bem menor do que o verificado no período anterior. No período anterior a redução do dead weight loss foi de 177,46 milhões de dolares e agora somente de 2,52, o que representa apenas 0,04% da produção total do setor. A razão de tal comportamento decorre do fato de que no período anterior a queda

verificada no nível de preços foi percentualmente muito superior a redução na quantidade ofertada. Neste período ocorre uma situação inversa, o aumento na quantidade ofertada foi percentualmente menor que o aumento percentual no nível de preço deste setor.

Comparando nossos resultados com os obtidos por outros autores, que investigaram os efeitos no nível de bem estar decorrente de eliminação de barreiras comerciais, verificamos que os mesmos são coerentes. RODRIK (1988) avaliou o efeito no nível de bem estar na economia turca em decorrência de liberalização de barreira não tarifárias às importações (cotas). Obteve resultados positivos, ou seja constatou que houve aumento no nível de bem estar em todos os setores, verificando que os ganhos são maiores a medida que ocorre uma racionalização na indústria, ou seja, quando as empresas com plantas e escalas ineficiente são eliminadas, melhorando a produtividade das sobreviventes.

VENABLES & SMITH (1988), também mediram o efeito no nível de bem estar entre os países da comunidade européia, em decorrência de uma redução nas barreiras comerciais entre os países membros. Constataram incremento no nível de bem estar para todos os países, especialmente, levando-se em conta um mercado integrado, onde as empresas domésticas perdem sua capacidade de fixar preços internos acima de seus custos marginais.

CLINE (1982) mediu os custos do monopólio para a América Latina a partir de uma perspectiva de restrição a obtenção de economias de escala, especialmente em países cuja dimensão do mercado interno impede o funcionamento de plantas com escala ótima mínima. Concluiu que os custos do monopólio são maiores para economias pequenas, que não podem alcançar escala eficiente se produzirem apenas para seus mercados internos. Segundo o autor os benefícios dos processos de integração econômica são maiores para os menores países da região, estimando que estes ganhos podem chegar a 8,6% do produto nacional bruto.

Finalmente, o conjunto de resultados obtidos, tanto nas análises de correlação quanto na de bem estar, mostram que os fluxos de comércio não afetaram significativamente a estrutura de mercado e o desempenho industrial. Entre os fatores responsáveis por tal comportamento destaca-se a maneira abrupta com que foram implementadas as políticas de abertura comercial na Argentina, bem como a ausência de uma política industrial orientada para a capacitação tecnológica da indústria doméstica, visando criar uma base produtiva com níveis de competitividade capaz de assegurar uma inserção internacional sólida e sem retrocessos.

Embora os resultados da análise de correlação apontem efeitos negativos dos fluxos comerciais sobre o desempenho industrial, pelos motivos já expostos, vale ressaltar que a análise de bem estar indica que os processos de abertura comercial podem levar a melhoria do bem estar, especialmente

quando esta é implementada de forma seletiva e gradual.

Pelos resultados das análises pode-se inferir que o protecionismo não constitui-se numa política comercial ótima, uma vez que impõe elevados custos sociais. Contudo, os processos de abertura comercial abruptos e não seletivos geram efeitos negativos sobre o nível de produção, emprego e produtividade. Os benefícios do comércio somente podem extraídos plenamente quando o incremento dos fluxos comerciais decorrem do aumento de produtividade. Quando isto ocorre, o comércio internacional pode reduzir as distorções dos mercados domésticos, melhorando a alocação dos recursos produtivos e incrementando o nível de bem estar da sociedade.

NOTAS.

1. Para o cálculo dos coeficientes de correlação foram feitas as devidas correções das tendências nas séries temporais.
2. Os setores 323 - Indústria de Couro e 385 - Fabricação de Equipamentos profissionais e Científicos não foram considerados nesta análise, em razão da falta de consistência entre os dados de produção interna e fluxos comerciais.
3. Calculou-se também os coeficientes de correlação entre exportações industriais e os níveis de produção e emprego, obtendo-se resultados que expressavam a mesma relação. Foram feitas algumas variações, como defasando o nível de produção e emprego em 1 e 2 períodos, contudo, a direção das relações não se alteraram, apenas os valores dos coeficientes são maiores quando calcula-se para valores defasados em 1 período.
4. Cabe observar que estes resultados contradizem os encontrados por BALASSA (1985), para uma amostra de 43 países. Num amplo trabalho "Export, Policy Choices and Economic Growth in Developing Countries after the 1973 oil Shok", a autora encontrou uma relação positiva entre crescimento econômico e crescimento das exportações. Em suas simulações demonstrou que um crescimento de 1% nas exportações está associado a um aumento de 0,15-0,22% na taxa de crescimento do PIB.
5. Note que esta situação corresponde à retratada na figura n° 3, quando a estrutura competitiva sofre influências de distorções monopolistas.
6. O resultado deste setor fez com que recalculássemos o dead weight loss para todos os setores, adicionando à produção industrial interna o total das importações em cada setor. O intuito deste procedimento era realizar o cálculo a partir de uma perspectiva de oferta total, pois julgamos que nos setores que eram importadores líquidos poderiam ocorrer mudanças significativas. Entretanto, verificou-se pouca variação nos valores e não ocorreu nenhuma alteração de sinal. Diante de tal resultado manteve-se o procedimento inicial.

CONCLUSÃO.

A mudança do padrão do comércio internacional impôs a necessidade de revisar a teoria tradicional do comércio internacional, já que a mesma mostrava-se incapaz para explicar os determinantes das trocas intraindustriais, que decorrem, sobretudo, das vantagens obtidas pelas economias de escala e pela diferenciação de produtos.

A principal restrição teórica consistia na necessidade de abandonar o paradigma da concorrência perfeita, para incorporar à base explicativa da teoria do comércio internacional os efeitos das estruturas de mercado sobre os fluxos comerciais. Para tanto, recorreu-se aos postulados teóricos da organização industrial, que voltam-se para o estudo das imperfeições dos mecanismos de mercado.

Apesar dos esforços para construir uma teoria de comércio internacional que leve em consideração os mercados reais e possa explicar os fenômenos empiricamente observados, ainda não foi possível generalizar a análise para um contexto onde haja vários bens e fatores de produção, uma vez que ainda não foi possível obter um modelo geral de oligopólio, em razão do

comportamento cooperativo entre as empresas no que se refere a competição, ou, em caso de não cooperação, das estratégias que as empresas adotam em reação ao comportamento das outras. Assim, a análise tem sido condizida a partir da hipótese de um comportamento do tipo "Cournot", o que, em geral, não reflete a realidade.

Apesar desta restrição, os modelos desenvolvidos a partir da constatação que as economias de escala e a diferenciação de produtos representam as principais fontes de comércio intraindustrial, indicam um avanço em relação aos modelos consubstanciados na teoria Hecksher-Ohlin.

Ao incorporar os efeitos das estruturas de mercado sobre os fluxos comerciais, surgiu uma controvérsia entre os modelos teóricos desenvolvidos por White, Krugman, Helpman, Lancaster e Markusen e os resultados obtidos pelos estudos empíricos realizados por Jacquemin, Uton, Baldwin, Goreck, Mcvel, entre outros, quanto a direção da relação entre estrutura de mercado e fluxo de comércio.

Os modelos de construção teórica indicam uma relação que vai no sentido da estrutura de mercado para os fluxos comerciais, enquanto os estudos empíricos apontam em seus resultados um sentido inverso para esta relação, ou seja, que os fluxos comerciais influenciam significativamente a estrutura, o comportamento e o desempenho industrial, especialmente em economias pequenas e com elevado grau de abertura em relação ao exterior.

Desta controvérsia originou-se nosso problema de pesquisa, cuja hipótese básica proposta reflete a relação prevista nos resultados dos estudos empíricos mencionados, ou seja que os fluxos de comércio condicionam a estrutura de mercado. Para sua verificação investigou-se o comportamento desta relação para a economia argentina, cujo resultados analisa-se a seguir.

O conjunto de resultados obtidos para as diferentes hipóteses testadas não nos permite estabelecer qualquer relação direta entre estrutura de mercado e fluxos de comércio exterior para a economia argentina. A razão para tal resultado deve-se a maneira como foram condizidas as políticas comerciais e industriais na economia argentina nos últimos anos, ausentes de qualquer linearidade, quer quanto a manutenção de um único objetivo ao longo do tempo, quer quanto a sua implantação gradual e contínua, sem retrocessos.

As políticas comerciais argentinas nos últimos anos estiveram voltadas mais para objetivos de controle inflacionários, do que orientadas para ganhos de competitividade e inserção duradoura e irreversível no comércio internacional.

A relação postívia verificada entre as exportações e o nível de preços contraria a previsão de que o aproveitamento das oportunidades de exportações levaria as indústrias domésticas a adotarem preços internos competitivos, uma vez que no mercado mundial são tomadoras de preços. Pelos

resultados obtidos pode-se inferir que as indústrias praticam discriminação de preços entre o mercado interno e externo, e que as exportações foram consideradas como aumento de demanda, justificando a elevação dos preços domésticos. No que diz respeito a força disciplinadora das importações sobre o nível de preços, isto também não ocorre. Para a maioria dos setores não foi constatada significância estatística para a correlação entre nível de preços e importações.

No que se refere ao performance industrial, constatou-se que o grau de abertura comercial não apresentou uma relação positiva com o nível de produtividade, contrariando a hipótese proposta. A explicação para tal resultado deve-se, mais uma vez, a maneira abrupta em que a indústria doméstica foi exposta a concorrência externa. A abertura comercial implementada não contemplou qualquer critério de seletividade, numa indústria cuja consolidação decorreu de um processo substitutivo de importações, que privilegiou uma estrutura industrial amplamente diversificada. O longo período protecionista favoreceu o surgimento de uma estrutura industrial que, além de diversificada, permitiu a instalação de inúmeras empresas com plantas e escalas ineficientes. Com a liberalização comercial o impacto da racionalização industrial foi mais acentuado no nível de produção do que no nível de emprego, resultando queda no nível de produtividade do trabalho.

As análises de correlação entre o coeficiente de exportações industriais e os níveis de produção e emprego,

apontaram resultados opostos aos previstos na hipótese investigada, com coeficientes negativos em quase todos os setores. Este resultado mostra que o crescimento das exportações argentina decorreram da retração do mercado interno, que provocou acentuada redução nos níveis de emprego e produção. Assim, a medida que estas variáveis retraíam-se, aumentava-se a participação percentual das exportações sobre o produto industrial total, resultando numa correlação negativa entre as variáveis investigadas.

Ao mudar a estrutura de análise, de séries temporais para cross section, para avaliar o ganho (ou perda) de bem estar que uma sociedade pode obter quando abre sua economia, encontrou-se resultados que correspondem a relação prevista, ou seja que abertura comercial pode levar a ganhos de bem estar. A primeira explicação para tal resultado pode-se atribuir a mudança na estrutura de análise, que agora permite comparar duas situações distintas, o que não era possível na análise de correlação a partir de séries temporais, onde foram considerado, indistintamente, tanto o período de maior abertura comercial, quanto aquele onde haviam restrições ao comércio.

Uma outra explicação para tal resultado é que para o cálculo do dead weight loss leva-se em conta as elasticidades, onde são consideradas as variações percentuais entre preços e quantidades, o que permite uma melhor percepção da influência do comportamento de uma variável sobre o de outra.

Os resultados obtidos mostram que houve redução do dead weight loss na maioria dos setores analisados, o que significa que o consumidor ampliou o seu excedente, conquistando melhoria em seu nível de bem estar. Entretanto, os ganhos poderiam ter sido bem maiores se o processo de abertura comercial fosse acompanhado por uma ampliação do mercado interno, bem como por um melhor desempenho industrial, quer quanto a ganhos de competitividade, produtividade, nível de emprego e crescimento do produto, o que, como mostram as análises anteriores, não ocorreu.

Estes últimos resultados, somados àqueles obtidos nas análises de correlação, confirmam que a maneira como foram implementadas as políticas de abertura comercial na economia argentina não permitiu que esta alcançasse todos os resultados positivos que decorrem destes processos. Pelo contrário, a forma abrupta e descontínua que se deu ao processo, antes de melhorar o desempenho industrial, o prejudicou. Somente nos anos mais recentes os objetivos das políticas comerciais estão compartilhando com os da política industrial. As reduções tarifárias estão ocorrendo de forma gradual e com algum tipo de seletividade, permitindo a alguns setores, como os produtores de insumos industriais, uma inserção competitiva no mercado mundial.

Isto nos leva a concluir que os benefícios do comércio somente podem ser extraído plenamente quando o incremento dos fluxos comerciais decorrem do aumento de produtividade. Quando isto ocorre, o comércio internacional pode

reduzir as distorções dos mercados domésticos, melhorando a alocação dos recursos produtivos e incrementando o nível de bem estar da sociedade.

APÊNDICE.

O Modelo de Helpman.

- (a) 2 países;
- (b) 2 fatores de produção: trabalho (L) e capital (K);
- (c) O consumidor típico consome dois bens: manufaturado (X) e alimentar (Y);
- (d) O produto alimentar é homogêneo, com uma única especificação, com funções de produção e de custo homogêneas lineares, crescentes:

$$Y = F_Y(L_Y, K_Y) \quad (1)$$

$$C_Y = C_Y(w, r, Y) = C_Y(w, r) Y \quad (2)$$

onde:

w - rendimento da mão de obra

r - rendimento do capital

$C_Y(w, r)$ - custo marginal, que é igual ao custo médio.

Da função custo deriva as funções de demanda por fatores de produção:

$$L_Y = \alpha_{LY}(w, r) Y \quad (3)$$

$$K_Y = \alpha_{KY}(w, r) Y \quad (4)$$

onde:

$\alpha_{LY}(w, r) = \partial C_Y(w, r) / \partial w$ - relação trabalho/produto.

$\alpha_{KY}(w, r) = \partial C_Y(w, r) / \partial r$ - relação capital/produto.

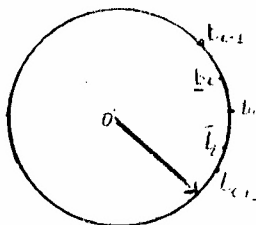
O produto alimentar, por apresentar retornos constantes de escala, produzirá um número finito e positivo de

produtos, se, somente se, seu preço for igual ao custo marginal, ou seja:

$$P_Y = C_Y(W, r) \quad (5)$$

É produzido sob regime de concorrência perfeita, com o preço igual ao custo marginal, onde ocorre a maximização dos lucros.

(e) O produto manufaturado é diferenciado, para qual existe um "continuum of type" com uma correspondência um a um entre esses tipos (variedades do produto) e os pontos sobre uma circunferência¹:



Onde b_i representa o tipo ideal de um bem manufaturado;

(f) A função utilidade do consumidor é representada por $u(x, y)$, cuja preferência é ordenada entre as quantidades do bem alimentar e as quantidades do tipo ideal de bem manufaturado.

Para ordenar a preferência entre alimentos e produtos manufaturados que não sejam do tipo ideal, o autor utiliza uma função de compensação, $h(v)$, definida por $0 \leq v \leq \pi l = 1$, onde $l = 1/\pi$ é o raio do círculo (fig. 1)², tal que o consumidor seja indiferente entre consumir x unidades do produtos ideal e $h(v)x$ unidades de um bem substituto próximo, cuja

1. ibid. p. 308.

2. Para maiores detalhes sobre as propriedades da função compensação e sua representação gráfica, veja HELPMAN (1981, p. 309-10).

localização sobre o círculo está a uma distância "v" do seu tipo ideal³.

Assim, se $x(v)$ representa a quantidade de produtos manufaturados localizados a uma distância "v" do produto ideal que está sendo consumido e, também é consumido y quantidade de alimentos, o nível de utilidade do consumidor é dado por:

$$u = u[x(v)/h(v), Y]^4 \quad (6)$$

Desta maneira o consumidor terá apenas duas decisões a tomar⁵:

(i) qual variedade do produto manufaturado consumir; e

(ii) como alocar seu orçamento entre produtos alimentar e manufaturados.

3. Note que esta análise aproxima-se do modelo de Lancaster, quando representa o espectro do grupo de produtos por pontos localizados ao longo de uma linha que indicam diferentes especificações do produto manufaturado.

4. Assume que $u(.)$ é crescente, estritamente quase côncava e homotéticas nos argumentos x e y.

5. Segundo o autor isto se deve a homotecidade das preferências:

$$x(v)/h(v) = \alpha_X[P_X h(v), P_Y] I, \quad (7)$$

$$Y = \alpha_Y[P_X h(v), P_Y] I. \quad (8)$$

onde:

P_X - o preço do produto manufaturado localizado a uma distância "v" do produto ideal;

P_Y - o preço do produto alimentar;

I - a renda do consumidor;

$\alpha_Y(.)$ e $\alpha_X(.)$ - funções homogêneas de grau -1 de modo que $P_X h(v) \alpha_X[P_X h(v), P_Y] + P_Y \alpha_Y[P_X h(v), P_Y] = 1$.

Para generalizar sua análise a todos os consumidores o autor supõe que há um "continuum of consumers", que possuem a mesma renda e a mesma função utilidade, embora admita que nem todos os consumidores tenham a mesma preferência quanto ao produto manufaturado ideal. Supõe que esta diversidade de preferências são distribuídas uniformemente ao longo da circunferência. Admitindo L igual ao tamanho da população, a densidade de consumidores, cujo produto ideal é um b_i qualquer, corresponde a: $\Omega = L/(2\pi l) = L/2$. Esta densidade é a mesma para todo ponto sobre a circunferência, o que garante a simetria na demanda agregada para os tipos de produtos manufaturados.

g) A função produção para todas as variedades, localizadas sobre todos os pontos da circunferência, é dada por:

$$X = f_X(L_X, K_X) \quad (9)$$

onde:

L_X e K_X - representam as quantidades de trabalho e capital empregadas na produção de X .

Para esta função assume a existência de economias de escala, que são decrescentes com o nível de produto e são medidas pela elasticidade de escala:

$$\phi(w, r, X) = \frac{C_X(w, r, X)}{C_{XX}(w, r, X)X} \quad (10)$$

onde:

$C_{XX} (.)$ - representa a função custo marginal.

como:

$\phi(.) > 1$ - há economias de escala crescente;
 $\phi(.) < 1$ - há deseconomias de escala; e
 $\phi(.) = 1$ - há rendimentos constante de escala.

logo:

$$\phi(w, r, X) > 1 \text{ para } 0 < X < \bar{X} \leq +\infty$$

$$J\phi(w, r, X)/JX < 0.$$

Assim, como no caso dos produtos alimentares, da função custo deriva as funções de demanda para os fatores de produção:

$$L_X(w, r, X) = J C_X(w, r, X) / J w \quad (11)$$

$$K_X(w, r, X) = J C_X(w, r, X) / J r \quad (12)$$

Ao assumir que os produtos manufaturados apresentam economias de escala, estabelece que somente será possível produzir um número finito de variedades.

Supõe uma firma que produz uma variedade b_i , localizada entre b_{i-1} e b_{i+1} (fig 1)⁶. Seu preço deverá ser tal que:

$$P_{Xi} \leq \min [P_{Xi-1} h(v_{i-1}), P_{Xi+1}(v_{i+1})] \quad (13)$$

onde:

v_{i-1} - distância entre b_{i-1} e b_i

v_{i+1} - distância entre b_{i+1} e b_i

O mercado da firma dependerá do nível de preço que fixar. Se o preço de b_i for menor que o preço efetivo que os

 6. As variedades b_{i-1} e b_{i+1} são ofertadas ao preço P_{X-1} e P_{X+1} .

consumidores pagam por b_{i-1} ou b_{i+1} , a firma irá atrair compradores, desde que o produto ideal destes consumidores esteja na vizinhança de b_i .

Para determinar o tamanho do mercado da firma considera um subconjunto de consumidores entre b_i e b_{i+1} , cujo produto ideal fique a menor distância do arco \bar{d}_i de b_i , sendo que \bar{d}_i é definido implicitamente por:

$$P_{xi} h(\bar{d}_i) = P_{xi+1} h(v_{i+1} - \bar{d}_i) \quad (14)$$

Se b_i é a distância do arco d_i de b_i , o consumidor de b_i é indiferente entre b_i e b_{i+1} , desde que o preço seja o mesmo.

Similarmente, se \underline{b}_i é a distância do arco \underline{d}_i , de b_i , então \underline{d}_i é implicitamente definido por:

$$P_{xi} h(\underline{d}_i) = P_{xi-1} h(v_{i-1} - \underline{d}_i) \quad (15)$$

Assim, "todos os consumidores, cujo produto ideal esta entre \bar{b}_i e \underline{b}_i , serão compradores da firma". (Helpman, 1981, p.314). O seu mercado corresponderá a parcela $(\bar{d}_i + \underline{d}_i)/2$ de compradores potenciais de produtos manufaturados.

A variedade a ser produzida será determinada por $(v_{i-1}$ e $v_{i+1})$ e esta sujeita a restrição $v_{i-1} + v_{i+1} = 2D_i$.⁷ A solução para \bar{d}_i e \underline{d}_i é dada por:

$$\bar{d}_i = \bar{\Omega}(P_{xi}, v_{i-1}; P_{xi-1}, P_{xi+1}, D_i) \quad (16)$$

$$\underline{d}_i = \underline{\Omega}(P_{xi}, v_{i-1}; P_{xi-1}, P_{xi+1}, D_i) \quad (17)$$

7. $2D_i$ - é a distância do arco entre b_i e b_{i+1} .

A função demanda da variedade b_i é dada por:

$$Q(P_{xi}, v_{i-1}; P_Y, P_{xi-1}, P_{x+1}, D_i, \beta I) \quad (18)$$

$$\equiv \beta I \left\{ \int_0^{\bar{\Omega}(.)} \alpha_x [P_{xi} h(v), P_Y] h(v) dv + \right. \\ \left. \int_0^{\underline{\Omega}(.)} \alpha_x [P_{xi} h(v), P_Y] h(v) dv \right\}$$

A função $Q(.)$ é negativamente inclinada e conhecida pelo produtor de b_i , que toma o preço dos alimentos P_Y e as ações dos demais produtores de bens manufaturados como dadas.

As condições de maximização de lucros é a condição padrão de um monopolista: receita marginal igual a custo marginal⁸.

$$\pi_i = P_{xi} Q_i (P_{xi}, v_{i-1}; \dots) - C_x [w, r, Q(P_{xi}, v_{i-1}; \dots)] \quad (19)$$

Após completar a especificação do modelo Helpman analisa o equilíbrio numa economia fechada e, também, em um mundo onde exista apenas dois países. A partir de tais análises prevê o padrão das trocas internacionais.

8. Além desta relação, as condições de primeira ordem garantem a condição de maximização relacionada a diferenciação de produtos. Para o produtor sempre será vantajoso diferenciar a variedade produzida para aumentar a demanda. Desta maneira o produtor só maximiza o lucro quando $\partial Q(.) / \partial v_{i-1} = 0$. (Helpman, p. 315).

Para analisar o equilíbrio numa economia fechada assume que:

- as variedades disponíveis dos produtos estão uniformemente distribuídas no círculo da circunferência (fig. 01);

- n variedades são produzidas;

- N variedades são consumidas; e

- a distância entre duas variedades adjacentes é

$$D = 2N;$$

- todas as variedades de produtos manufaturados possuem o mesmo preço (P_X).

A partir de tais suposições define o equilíbrio simétrico como:

$$N = n \quad (20)$$

O equilíbrio simétrico implica que o valor $D/2 = 1/N$, enquanto $v_{i-1} = D = 2/N$. Face tais condições a função demanda no equilíbrio é:

$$Q(.) = 2\beta I \int_0^{1/N} \alpha_X [P_X h(v), P_Y] h(v) dv \quad (21)$$

O grau de poder do monopólio $R(P_X, P_Y, N)$ é definido como a razão entre o preço (P_X) e a receita marginal:

$$R(P_X, P_Y, N) = \left[1 + \frac{1}{E(P_X, P_Y, N)} \right]^{-1} \quad (22)$$

onde: E = elasticidade da demanda em equilíbrio⁹.

A definição $R(.)$ mostra que esta assumirá valor igual ou maior do que 1, quando a elasticidade de demanda tender a infinito e, nesta situação, não haverá nenhum poder de monopólio, uma vez que todos os produtos manufaturados produzidos são substitutos perfeitos. Como a elasticidade depende do número de variedades (N), pode-se concluir que quanto maior o número de variedades menor será o poder de monopólio, ou seja R é decrescente com N ¹⁰.

No longo prazo supõe que há livre entrada na indústria e perfeita mobilidade dos fatores de produção, portanto o lucro é igual a zero¹¹.

$$P_Y = C_Y(w, r) \quad (23)$$

$$P_X X = C_X(w, r, X) \quad (24)$$

A função de demanda dos fatores de produção para X e Y é dada por:

$$\alpha_{LY}(w, r)Y + L_X(w, r, X)n = L \quad (25)$$

$$\alpha_{KY}(w, r)Y + K_X(w, r, X)n = K \quad (26)$$

A partir de 21, 25 e 26, temos o equilíbrio, tanto no

9. O cálculo da elasticidade da demanda em equilíbrio é apresentado por Helpman, 1981, p. 317.

10. ibid p. 317.

11. O autor mostra que atendidas as condições de longo prazo, o grau de monopólio é igual ao grau de economias de escala, ou seja: $R(P_X, P_Y, N) = \phi(w, r, X)$.

mercado de bens manufaturados, quanto no de alimentos.

$$2\beta I \int_0^{1/N} \alpha_X [P_X h(v), P_Y] h(v) dv = X, \quad (27)$$

ou seja: a demanda para uma variedade particular é igual a oferta.

$$2\beta I \int_0^{1/N} \alpha_X [P_X h(v), P_Y] dv = Y/N. \quad (28)$$

Dividindo (27) por (28), temos:

$$\frac{\int_0^{1/N} \alpha_X [p_X h(v), p_Y] dv}{\int_0^{1/N} \alpha_Y [p_X h(v), p_Y] dv} = \frac{X}{Y/N} \quad (29)$$

Na análise do comércio entre dois países assume o seguinte:

- 2 países iguais no que se refere a tecnologia, funções de custo, utilidade e compensação;
- há diferenças no que se refere a dotação de fatores (L e K) entre os dois países;
- não há especialização setorial;

- não há obstáculos ao comércio;
- há equilíbrio simétrico no mercado de produtos manufaturados (os preços dos produtos são os mesmos nos dois países).

- Os consumidores estão distribuídos uniformemente ao longo da circunferência (fig. 01); e

- duas variedades iguais não serão produzidas.

A partir destas suposições define as seguintes relações funcionais:

$$p_Y = C_Y(w, r) \quad (30)$$

$$p_X = C_X(w, r, X) \quad (31)$$

$$R(p_X, p_Y, N) = \phi(w, r, X) \quad (32)$$

$$\alpha_{LY}(w, r)Y + L_X(w, r, X)n = L \quad (33)$$

$$\alpha_{KY}(w, r)Y + K_X(w, r, X)n = K \quad (34)$$

$$p_Y = C_Y(w^*, r^*) \quad (35)$$

$$p_X X^* = C_X(w^*, r^*, X^*) \quad (36)$$

$$R(p_X, p_Y, N) = \phi(w^*, r^*, X^*) \quad (37)$$

$$\alpha_{LY}(w^*, r^*)Y^* + L_X(w^*, r^*, X^*)n^* = L^* \quad (38)$$

$$\alpha_{KY}(w^*, r^*)Y^* + K_X(w^*, r^*, X^*)n^* = K^* \quad (39)$$

onde (*) - denota variável externa.

O equilíbrio no país doméstico é representado pelas equações (30) a (34). As cinco últimas equações representam as condições de equilíbrio do país externo.

A partir deste conjunto de equações o autor prova o teorema da equalização dos preços dos fatores, só que de uma forma mais geral, pois inclui a equalização do nível de produto. Dado os preços mundiais (P_Y e P_X), através das três primeiras equações (30)-(32), obtém-se os preços dos fatores e o nível de produto de uma firma manufatureira do país doméstico. Para o país externo estes são obtidos através das equações (35)-(37). Se o "mapping" de (w, r, X) para (p_X, p_Y, N) , que são descritos por (30)-(32) e (35)-(37) é univalente, então ambos os países terão os mesmos preços dos fatores de produção e o mesmo nível de produto de uma firma do setor manufatureiro¹².

Supõe que, em equilíbrio, os produtos manufaturados requerem o emprego de maior quantidade do fator capital. Portanto, o país com maior dotação relativa de capital, produz menos alimento "per capita" e mais produtos manufaturados "per capita" que o outro país com menor relação capital/trabalho. Se as dotações relativas de fatores forem iguais, a produção "per capita" de alimentos e produtos manufaturados será a mesma¹³. Similarmente a (18) e (29), o equilíbrio simétrico numa economia aberta é dado por: .LS1

$$N = n + n^* \quad (40)$$

$$\frac{\int_0^{1/N} \alpha_X [p_X h(v), p_Y] h(v) dv}{\int_0^{1/N} \alpha_Y [p_X h(v), p_Y] dv} = \frac{X}{(Y + Y^*)/N} = \frac{X^*}{Y + Y^*)/N} \quad (41)$$

12. *ibid.* p. 321.

13. Isto equivale a versão do teorema de Rybsznski.

A Condição (40) nos diz que o número de variedades disponíveis por consumidor é igual ao número de variedade consumida interna e externamente. O lado esquerdo da equação (41) representa a relação de bens manufaturados de uma firma manufatureira particular e os produtos alimentares consumidos por parte da população mundial.

Assim, a representação do equilíbrio simétrico é dada pelas equações (30) a (41). Este sistema é homogêneo de grau zero em $(p_X, p_Y, w, r, w^*, r^*)$ e propícia a solução para $X, X^*, Y, Y^*, n, n^*, N$ e dos preços relativos $p_X/p_Y, w/p_Y, r/p_Y, w^*/p_Y$ e r^*/p_Y .

Todo este conjunto de relações funcionais nos diz que nenhum dos países irá se especializar na produção de alimentos e que as trocas se darão sempre em um nível intra-industrial, desde que não haja barreira ao comércio. Isto se deve, segundo o autor, a diferenciação de produtos e as economias de escala.

A condição (41) (equilíbrio simétrico), implica que o país que produzir mais alimentos "per capita" deverá exportar alimentos, enquanto que o país que produz mais variedades "per capita" será um exportador líquido de produtos manufaturados.

Assim, se satisfeita a condição de equalização dos preços dos fatores e, se, independentemente da escala de produção, os produtos manufaturados forem relativamente intensivos em capital, apesar dos dois países serem importadores

e exportadores de produtos manufaturados, o país relativamente mais abundante em capital será um exportador líquido de produtos manufaturados e um importador de produtos alimentares, enquanto que o país com menor abundância relativa de capital será um exportador de produtos alimentares e um importador de produtos manufaturados, reduzindo, assim, a participação do comércio intra-industrial no volume total do comércio. Se a relação capital/trabalho for a mesma para ambos os países, todo o comércio será intra-industrial e não haverá comércio intersetorial¹⁴.

Empregando um índice Grubel & Lloyd¹⁵, demonstra que o comércio intra-industrial apresenta uma relação inversa com a diferença de dotação relativa dos fatores de produção. Quanto maiores forem as diferenças de dotação de fatores entre os dois países, menor será o comércio intra-industrial entre os mesmos¹⁶.

Finalmente, o modelo mostra que o mais importante determinante do padrão de comércio é a dotação relativa dos fatores de produção, já que a presença de economias de escalas distorcem as influências que os preços dos produtos podem ter sobre o padrão do intercâmbio comercial¹⁷. O autor destaca a importância dos tamanhos relativos dos dois países na obtenção de

14. *ibid.* p. 324.

15. GRUBEL, H.G. & LLOYD, P.J. *Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products.* John Wiley & Sons. New York, 1975.

16. *ibid.* p. 324-5.

17. Neste aspecto contradiz o modelo Hecksher-Ohlin, para o qual, além das diferenças na dotação relativa dos fatores, também os preços relativos dos produtos influenciam na determinação do padrão do comércio.

economias de escala que influência diretamente os preços relativos:

"Os preços relativos das mercadorias não são muito úteis para este propósito porque, na presença de economias de escala, o tamanho de um país afeta os preços relativos pré-comércio das duas mercadorias. Quanto maior for um país maior vantagem pode retirar das economias de escala, tendo por isso preços mais baixos dos produtos manufaturados.

Daí que se obsevarmos dois países em autarquia idênticos em tudo, exceto no que se refere ao tamanho, podemos esperar que o país maior tenha um preço relativamente menor para os produtos manufaturados.

Contudo, com a abertura do comércio não se verificarão trocas intersetoriais entre os países - todo o comércio será intra industrial" (HELPMAN, 1981, p. 328).

ANEXO ESTATÍSTICO.

- Os valores monetários, como os referente a produção, exportação, importação, fluxo comercial e saldo comercial estão expresso em milhões de dolares de 1992.

- Os dados referente as importações industriais não estão disponíveis a este nível de desagregação (3 dígitos CIIU), para o ano de 1977. Assim estimou-se estes valores a partir dos dados agregados a 2 dígitos, levando-se em conta a média histórica (1976/92) da quantidade relativa que cada indústria importa dentro de cada setor.

Setor 311-12 Produtos Alimentícios

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	6394.3	2.17	0.50654	2385.6	47.5	2433.1
1977	6719.3	6.01	0.57130	3399.7	90.5	3490.2
1978	6222.9	14.85	0.57242	3327.9	133.4	3461.3
1979	6488.8	35.64	0.58969	3992.7	349.0	4341.7
1980	6063.3	58.10	0.56857	3369.3	394.8	3764.1
1981	5436.9	156.70	0.53546	2787.2	313.4	3100.6
1982	5927.4	549.00	0.43062	2478.6	115.1	2593.7
1983	6287.9	2906.80	0.44969	2711.9	81.1	2793.1
1984	6471.1	18756.50	0.39298	2884.4	105.6	2990.0
1985	5986.5	84940.60	0.37971	2572.1	78.9	2651.0
1986	6804.3	149999.20	0.50230	2758.4	133.7	2892.1
1987	5915.6	442764.20	0.53927	2823.8	150.1	2973.9
1988	5955.1	2311584.40	0.52740	3900.4	106.0	4006.4
1989	5952.0	121923708.90	0.50665	3864.6	67.3	3931.8
1990	5650.7	985417977.40	0.44944	4241.3	70.2	4311.6
1991	6391.0	1659984200.70	0.54223	4351.4	273.8	4625.2
1992	6876.7	1626784516.69	0.51193	4271.4	1066.1	5337.5

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	2338.1	0.373	0.007	0.381	314601	20.3
1977	3309.2	0.506	0.013	0.519	313756	21.4
1978	3194.4	0.535	0.021	0.556	276049	22.5
1979	3643.7	0.615	0.054	0.669	276894	23.4
1980	2974.5	0.556	0.065	0.621	260291	23.3
1981	2473.9	0.513	0.058	0.570	258040	21.1
1982	2363.5	0.418	0.019	0.438	267889	22.1
1983	2630.8	0.431	0.013	0.444	271547	23.2
1984	2778.8	0.446	0.016	0.462	292652	22.1
1985	2493.2	0.430	0.013	0.443	270140	22.2
1986	2624.7	0.405	0.020	0.425	276049	24.6
1987	2673.7	0.477	0.025	0.503	267326	22.1
1988	3794.4	0.655	0.018	0.673	252412	23.6
1989	3797.3	0.649	0.011	0.661	226524	26.3
1990	4171.0	0.751	0.012	0.763	244533	23.1
1991	4077.5	0.681	0.043	0.724	259166	24.7
1992	3205.3	0.621	0.155	0.776	272110	25.3

Setor 313 - Bebidas

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	562.7	2.55	0.56777	54.1	3.3	57.4
1977	636.8	7.17	0.65562	90.1	8.0	98.1
1978	603.7	18.06	0.67832	102.2	12.7	115.0
1979	685.1	44.78	0.73847	107.0	32.3	139.2
1980	734.5	73.9	0.73473	82.8	35.5	118.4
1981	622.2	134.7	0.33545	54.6	26.7	81.3
1982	582.3	410.3	0.22048	44.8	9.3	54.1
1983	669.4	2296.5	0.24645	36.8	7.3	44.1
1984	741.3	18883.5	0.28529	29.0	4.5	33.6
1985	921.1	101169.4	0.34042	25.9	9.6	35.5
1986	1000.1	170379.3	0.40221	21.0	6.7	27.7
1987	950.3	422721.5	0.32767	20.6	13.5	34.1
1988	774.5	2401254.1	0.35535	30.3	4.7	35.1
1989	765.5	102315193.9	0.27451	42.9	5.1	48.0
1990	647.8	1453663575.8	0.45412	66.8	8.2	75.0
1991	739.1	2695421117.1	0.68368	90.4	47.9	138.2
1992	796.0	2614558483.6	0.63889	76.8	47.2	124.0

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abert.	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	50.8	0.096	0.006	0.102	44225	12.7
1977	82.1	0.141	0.013	0.154	45411	14.0
1978	89.5	0.169	0.021	0.190	42742	14.1
1979	74.7	0.156	0.047	0.203	46968	14.6
1980	47.3	0.113	0.048	0.161	45040	16.3
1981	27.9	0.088	0.043	0.131	40629	15.3
1982	35.5	0.077	0.016	0.093	36218	16.1
1983	29.6	0.055	0.011	0.066	37033	18.1
1984	24.5	0.039	0.006	0.045	41556	17.8
1985	16.3	0.028	0.010	0.038	41667	22.1
1986	14.3	0.021	0.007	0.028	41667	24.0
1987	7.1	0.022	0.014	0.036	46004	20.7
1988	25.6	0.039	0.006	0.045	50490	15.3
1989	37.7	0.056	0.007	0.063	32955	23.2
1990	58.6	0.103	0.013	0.116	30991	20.9
1991	42.5	0.122	0.065	0.187	32214	22.9
1992	29.6	0.096	0.059	0.156	33178	24.0

Setor 314 - Tabaco

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	544.5	2.05	0.48427	1.2	0.3	1.5
1977	550.3	5.42	0.50739	2.0	0.4	2.4
1978	605.7	13.67	0.52611	1.2	0.5	1.7
1979	669.8	34.73	0.59641	1.2	0.2	1.4
1980	707.7	60.1	0.66657	0.4	0.6	1.0
1981	484.7	152.2	0.56686	0.1	0.4	0.5
1982	508.0	473.6	0.38453	0.0	0.1	0.1
1983	602.1	2494.9	0.39906	1.0	0.1	1.1
1984	643.0	13473.1	0.28142	0.3	0.1	0.5
1985	615.4	79330.1	0.37668	0.3	0.1	0.5
1986	642.7	137293.2	0.47535	0.5	0.2	0.7
1987	508.5	555790.7	0.79701	0.1	0.7	0.7
1988	488.9	2222639.8	0.55384	0.7	0.7	1.3
1989	482.0	91404597.8	0.41257	0.5	0.7	1.3
1990	520.0	1297315108.2	0.68177	3.7	1.1	4.9
1991	591.3	2184737248.7	0.82192	21.5	1.9	23.4
1992	636.2	2097347758.8	0.76016	5.1	2.4	7.5

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abert.	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	0.9	0.002	0.001	0.003	14327	38.0
1977	1.6	0.004	0.001	0.004	11383	48.3
1978	0.7	0.002	0.001	0.003	12033	50.3
1979	1.0	0.002	.000	0.002	12199	54.9
1980	-0.2	0.001	0.001	0.001	7724	91.6
1981	-0.3	.000	0.001	0.001	8986	53.9
1982	-0.1	0.000	.000	.000	8744	58.1
1983	0.9	0.002	.000	0.002	9037	66.6
1984	0.2	0.001	.000	0.001	8744	73.5
1985	0.2	0.001	.000	0.001	6590	93.4
1986	0.2	0.001	.000	0.001	8617	74.6
1987	-0.6	.000	0.001	0.001	7164	71.0
1988	0.0	0.001	0.001	0.003	9318	52.5
1989	-0.2	0.001	0.002	0.003	7635	63.1
1990	2.6	0.007	0.002	0.009	5137	101.2
1991	19.6	0.036	0.003	0.040	5736	103.1
1992	2.7	0.008	0.004	0.012	6144	103.6

Setor 321 - Textil.

Anos	Produ- ção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	2426.8	1.96	0.43974	327.5	58.8	386.3
1977	2451.9	5.17	0.45901	460.3	60.8	521.1
1978	2357.7	13.21	0.48626	562.9	61.4	624.3
1979	2332.6	32.62	0.52574	318.5	243.8	562.3
1980	1972.4	59.1	0.65297	395.3	461.2	856.4
1981	1708.6	158.3	0.60822	261.2	434.0	695.3
1982	1886.6	835.0	0.83521	251.9	111.6	363.5
1983	2052.0	4568.3	0.90800	160.5	72.1	232.6
1984	1936.5	31104.9	0.84533	187.2	74.2	261.3
1985	1712.5	103462.8	0.53847	275.9	40.2	316.1
1986	2016.0	147634.7	0.39705	194.1	92.2	286.2
1987	1733.0	528710.1	0.56374	262.4	89.6	352.1
1988	1708.6	1771190.9	0.30696	418.2	44.3	462.5
1989	1609.2	102617741.6	0.32448	334.2	40.4	374.7
1990	1659.4	836770970.9	0.29077	427.0	54.8	481.8
1991	1866.9	1369306490.7	0.32613	177.5	256.8	434.3
1992	2003.1	1374783716.7	0.31545	159.0	613.5	772.5

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produti- vidade
1976	268.7	0.135	0.024	0.159	202066	12.0
1977	399.5	0.188	0.025	0.213	181984	13.5
1978	501.5	0.239	0.026	0.265	162315	14.5
1979	74.8	0.137	0.105	0.241	147409	15.8
1980	-65.9	0.200	0.234	0.434	117596	16.8
1981	-172.8	0.153	0.254	0.407	95029	18.0
1982	140.3	0.134	0.059	0.193	95650	19.7
1983	88.4	0.078	0.035	0.113	104346	19.7
1984	113.0	0.097	0.038	0.135	109935	17.6
1985	235.6	0.161	0.023	0.185	95236	18.0
1986	101.9	0.096	0.046	0.142	97513	20.7
1987	172.8	0.151	0.052	0.203	97513	17.8
1988	373.9	0.245	0.026	0.271	94822	18.0
1989	293.8	0.208	0.025	0.233	89853	17.9
1990	372.1	0.257	0.033	0.290	90060	18.4
1991	-79.3	0.095	0.138	0.233	93580	19.9
1992	-454.5	0.079	0.306	0.386	96478	20.8

Setor 322 - Vestuário

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	1979.9	2.19	0.51767	68.5	1.3	69.8
1977	1993.1	5.63	0.51826	141.0	1.0	142.0
1978	1362.8	14.65	0.56561	228.8	0.7	229.5
1979	1630.4	35.91	0.60398	256.4	6.8	263.2
1980	1123.0	66.8	0.79491	180.1	85.4	265.5
1981	818.9	152.8	0.56791	69.8	73.1	143.0
1982	811.6	584.0	0.51482	46.5	17.0	63.5
1983	855.5	4608.4	0.86264	25.7	13.4	39.0
1984	766.3	37822.0	0.99643	23.6	12.6	36.2
1985	683.0	117012.8	0.57129	19.8	5.5	25.3
1986	685.3	195669.1	0.66325	31.2	5.4	36.6
1987	583.8	582726.8	0.72167	56.3	4.8	61.1
1988	646.0	2923275.4	0.67163	87.8	2.9	90.7
1989	387.2	196140571.6	0.82416	95.1	1.7	96.8
1990	375.1	1168599179.3	0.51181	85.0	4.1	89.1
1991	430.2	1991267404.1	0.63500	78.3	55.4	133.7
1992	467.6	1997241206.3	0.61359	65.3	41.1	106.4

Anos	Saldo Comercial	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	67.2	0.035	0.001	0.035	122013	16.2
1977	140.0	0.071	0.001	0.071	108166	18.4
1978	228.1	0.168	0.001	0.168	98518	13.8
1979	249.6	0.157	0.004	0.161	91027	17.9
1980	94.7	0.160	0.076	0.236	72072	15.6
1981	-3.3	0.085	0.089	0.175	61290	13.4
1982	29.5	0.057	0.021	0.078	61063	13.3
1983	12.3	0.030	0.016	0.046	63106	13.6
1984	11.0	0.031	0.016	0.047	64241	11.9
1985	14.4	0.029	0.008	0.037	55842	12.2
1986	25.8	0.046	0.008	0.053	50280	13.6
1987	51.5	0.096	0.008	0.105	45854	12.7
1988	85.0	0.136	0.004	0.140	49259	13.1
1989	93.5	0.246	0.004	0.250	44719	8.7
1990	80.8	0.227	0.011	0.238	41427	9.1
1991	22.9	0.182	0.129	0.311	43924	9.8
1992	24.2	0.140	0.088	0.228	45627	10.2

Setor 323 - Industria de Couro

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	442.5	1.70	0.38965	329.2	0.1	329.3
1977	420.5	4.39	0.39296	444.6	0.1	444.7
1978	476.1	11.60	0.43964	544.1	0.1	544.2
1979	416.3	28.54	0.47242	796.4	1.2	797.6
1980	296.3	51.1	0.57135	586.8	6.9	593.6
1981	348.0	181.1	0.80663	525.4	8.9	534.3
1982	367.7	792.4	0.87464	385.3	2.0	387.3
1983	300.8	4565.0	1.01253	326.3	1.0	327.3
1984	240.0	42865.7	1.36152	358.9	1.0	359.9
1985	319.4	113056.5	0.61049	347.1	0.9	348.0
1986	328.6	203192.7	0.84062	424.9	1.9	426.8
1987	277.3	707522.6	1.14766	437.6	4.3	441.9
1988	231.2	3148692.8	0.91751	434.5	1.6	436.1
1989	271.5	156510041.0	0.82966	409.7	0.9	410.6
1990	176.4	1377639721.7	0.81080	516.1	2.4	518.5
1991	200.1	2545394895.1	1.21126	534.2	15.2	549.4
1992	217.1	2562449040.9	1.17474	457.7	9.7	467.4

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	329.1	0.744	.000	0.744	33458	13.2
1977	444.5	1.057	.000	1.058	32839	12.8
1978	544.0	1.143	.000	1.143	34439	13.8
1979	795.1	1.913	0.003	1.916	30024	13.9
1980	579.9	1.980	0.023	2.004	23030	12.9
1981	516.5	1.509	0.026	1.535	21111	16.5
1982	383.3	1.048	0.006	1.053	20812	17.7
1983	325.3	1.085	0.003	1.088	22284	13.5
1984	357.9	1.496	0.004	1.500	22156	10.8
1985	346.2	1.087	0.003	1.090	20194	15.8
1986	423.0	1.293	0.006	1.299	20514	16.0
1987	433.2	1.578	0.016	1.594	19384	14.3
1988	432.8	1.879	0.007	1.886	18403	12.6
1989	408.7	1.509	0.003	1.513	18744	14.5
1990	513.7	2.925	0.014	2.939	18659	9.5
1991	519.0	2.670	0.076	2.746	19405	10.3
1992	448.0	2.109	0.045	2.153	20279	10.7

Setor 324 - Calçados.

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Importac.	Fluxo Comerc.
1976	421.3	2.02	0.45366	13.3	5.1	18.4
1977	431.3	5.66	0.52102	41.0	4.5	45.5
1978	387.7	14.83	0.57502	36.7	3.8	40.5
1979	352.2	36.62	0.62170	13.7	22.1	35.8
1980	376.3	64.3	0.71898	3.4	6.1	9.5
1981	295.8	147.6	0.51689	3.4	5.1	8.4
1982	343.5	623.4	0.53525	7.8	2.0	9.8
1983	291.2	3373.5	0.57414	6.3	1.0	7.3
1984	350.2	30625.0	0.74333	2.7	0.9	3.6
1985	282.5	101127.8	0.46859	2.6	0.5	3.1
1986	218.4	166568.5	0.52371	10.2	0.5	10.7
1987	204.6	429900.2	0.45541	42.6	0.8	43.5
1988	187.0	1882022.6	0.35644	40.6	0.5	41.1
1989	146.8	89967767.5	0.30972	42.7	0.9	43.7
1990	148.8	787507513.0	0.30077	49.2	4.7	53.8
1991	167.8	1361341340.2	0.38626	60.3	41.9	102.2
1992	181.6	1364064022.9	0.37286	51.0	56.9	107.9

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Importac.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	8.2	0.032	0.012	0.044	63772	6.6
1977	36.5	0.095	0.010	0.105	49812	8.7
1978	32.8	0.095	0.010	0.104	44339	8.7
1979	-8.3	0.039	0.063	0.102	44894	7.8
1980	-2.7	0.009	0.016	0.025	40532	9.3
1981	-1.7	0.011	0.017	0.028	39421	7.5
1982	5.7	0.023	0.006	0.028	32759	10.5
1983	5.3	0.022	0.003	0.025	34504	8.4
1984	1.8	0.008	0.003	0.010	33155	10.6
1985	2.2	0.009	0.002	0.011	31093	9.1
1986	9.7	0.047	0.002	0.049	27444	8.0
1987	41.8	0.208	0.004	0.212	26175	7.8
1988	40.0	0.217	0.003	0.220	25144	7.4
1989	41.8	0.291	0.006	0.298	24430	6.0
1990	44.5	0.330	0.031	0.362	24272	6.1
1991	18.5	0.360	0.250	0.609	24747	6.8
1992	-5.9	0.281	0.313	0.594	25699	7.1

Setor 331 - Industria da Madeira

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	451.3	1.88	0.42026	3.3	53.3	56.6
1977	468.7	5.08	0.45592	4.5	54.0	58.5
1978	453.6	12.90	0.47809	6.1	54.6	60.7
1979	485.5	32.90	0.54541	3.1	173.5	176.6
1980	460.0	58.9	0.65947	5.9	246.5	252.4
1981	309.5	149.3	0.56168	5.8	160.0	165.8
1982	330.0	712.7	0.68088	6.6	69.4	76.0
1983	319.1	3789.2	0.71466	3.8	64.6	68.5
1984	286.3	27232.8	0.70865	4.0	63.3	67.3
1985	272.6	118653.1	0.65142	4.3	33.4	37.7
1986	295.3	189734.8	0.67400	6.1	57.5	63.6
1987	263.8	579301.8	0.76121	6.4	54.3	60.7
1988	204.8	2606883.7	0.61733	12.0	38.5	50.5
1989	194.9	163927302.7	0.70923	17.7	26.8	44.5
1990	152.9	1101871989.8	0.50828	28.5	26.2	54.7
1991	177.7	1941591654.6	0.68268	14.5	50.9	65.4
1992	191.2	1953241204.5	0.66163	8.0	156.1	164.1

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. importac.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-50.0	0.007	0.118	0.125	59418	7.6
1977	-49.5	0.010	0.115	0.125	56216	8.3
1978	-48.6	0.013	0.120	0.134	51991	8.7
1979	-170.3	0.006	0.357	0.364	44074	11.0
1980	-240.6	0.013	0.536	0.549	41406	11.1
1981	-154.3	0.019	0.517	0.536	38248	8.1
1982	-62.8	0.020	0.210	0.230	39983	8.3
1983	-60.8	0.012	0.203	0.215	41495	7.7
1984	-59.3	0.014	0.221	0.235	36024	7.9
1985	-29.1	0.016	0.123	0.138	37581	7.3
1986	-51.4	0.021	0.195	0.216	36380	8.1
1987	-47.9	0.024	0.206	0.230	37225	7.1
1988	-26.5	0.059	0.188	0.246	32867	6.2
1989	-9.1	0.091	0.138	0.228	27708	7.0
1990	2.3	0.187	0.171	0.358	25929	5.9
1991	-36.4	0.082	0.286	0.368	26551	6.7
1992	-148.1	0.042	0.816	0.858	27396	7.0

Setor 332 - Fabricação de Móveis

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	126.7	1.95	0.42026	1.7	2.0	3.7
1977	184.0	5.27	0.45604	3.4	14.5	17.9
1978	235.9	14.25	0.52935	3.9	26.9	30.8
1979	267.5	35.19	0.57238	4.0	4.5	8.5
1980	286.7	63.7	0.70949	5.1	8.9	14.0
1981	190.5	145.2	0.50375	1.7	6.4	8.1
1982	179.6	798.5	0.72808	1.6	2.5	4.2
1983	196.3	4030.1	0.71648	0.9	2.3	3.3
1984	159.8	30656.0	0.75865	0.9	2.4	3.3
1985	186.5	129357.9	0.66886	1.0	1.1	2.2
1986	172.7	208756.1	0.70904	2.1	1.6	3.8
1987	164.4	533644.1	0.60698	2.7	1.7	4.5
1988	153.4	2554220.0	0.53252	4.9	2.1	7.0
1989	171.1	164855278.2	0.62821	6.1	2.3	8.4
1990	131.4	1188369505.6	0.48852	8.7	4.5	13.1
1991	151.5	2202642665.1	0.73485	10.3	11.5	21.8
1992	162.9	2215858521.1	0.71220	15.4	30.3	45.7

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-0.3	0.014	0.016	0.029	27593	4.6
1977	-11.1	0.019	0.079	0.098	26808	6.9
1978	-23.0	0.016	0.114	0.130	24280	9.7
1979	-0.4	0.015	0.017	0.032	25762	10.4
1980	-3.8	0.018	0.031	0.049	28944	9.9
1981	-4.7	0.009	0.033	0.042	26590	7.2
1982	-0.9	0.009	0.014	0.023	26154	6.9
1983	-1.4	0.005	0.012	0.017	27244	7.2
1984	-1.5	0.006	0.015	0.021	22188	7.2
1985	-0.1	0.006	0.006	0.012	23757	7.9
1986	0.5	0.012	0.010	0.022	23495	7.4
1987	1.0	0.017	0.010	0.027	20924	7.9
1988	2.9	0.032	0.014	0.046	21142	7.3
1989	3.8	0.036	0.013	0.049	20226	8.5
1990	4.2	0.066	0.034	0.100	17654	7.4
1991	-1.1	0.068	0.076	0.144	18526	8.2
1992	-14.9	0.095	0.186	0.281	19572	8.3

Setor 341 - Fabricação de Papel

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	787.7	1.78	0.39243	9.8	238.1	247.9
1977	956.5	5.08	0.46370	31.5	255.6	287.1
1978	937.3	12.96	0.48997	29.6	273.2	302.8
1979	972.8	31.76	0.52300	28.4	336.9	365.3
1980	780.3	57.0	0.63592	16.8	408.8	425.5
1981	615.9	153.5	0.59744	7.8	405.2	413.0
1982	832.9	754.3	0.75117	6.8	216.1	222.9
1983	815.1	3187.7	0.58924	20.1	147.2	167.3
1984	852.2	22309.9	0.56650	29.5	94.7	124.2
1985	815.1	108076.3	0.59635	37.2	74.8	111.9
1986	943.9	182009.3	0.70458	36.6	129.7	166.4
1987	848.8	459311.8	0.59047	64.7	149.3	214.1
1988	763.2	1945832.6	0.44279	123.5	103.9	227.3
1989	609.7	128666255.3	0.53536	132.8	58.8	191.5
1990	725.3	1192726123.2	0.55455	196.4	68.8	265.2
1991	807.2	1711501673.7	0.42510	83.6	228.8	312.4
1992	859.7	1713213175.4	0.40994	72.2	452.6	524.8

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-228.3	0.012	0.302	0.315	38751	20.3
1977	-224.1	0.033	0.267	0.300	38169	25.1
1978	-243.6	0.032	0.291	0.323	37200	25.2
1979	-308.6	0.029	0.346	0.376	37038	26.3
1980	-392.0	0.021	0.524	0.545	31835	24.5
1981	-397.4	0.013	0.658	0.671	30057	20.5
1982	-209.2	0.008	0.259	0.268	30348	27.4
1983	-127.1	0.025	0.181	0.205	31091	26.2
1984	-65.2	0.035	0.111	0.146	32061	26.6
1985	-37.6	0.046	0.092	0.137	30154	27.0
1986	-93.1	0.039	0.137	0.176	32061	29.4
1987	-84.6	0.076	0.176	0.252	30574	27.8
1988	19.6	0.162	0.136	0.298	30897	24.7
1989	74.0	0.218	0.096	0.314	32772	18.6
1990	127.7	0.271	0.095	0.366	31221	23.2
1991	-145.2	0.104	0.283	0.387	32481	24.9
1992	-380.4	0.084	0.526	0.610	34259	25.1

Setor 342 - Imprensa Editorial

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	695.0	2.22	0.48984	48.7	22.8	71.5
1977	808.4	5.43	0.45142	200.5	28.8	229.3
1978	833.0	14.23	0.49836	57.2	34.7	91.9
1979	667.4	34.74	0.52855	56.9	30.6	87.6
1980	715.9	61.5	0.62291	68.5	51.2	119.6
1981	620.5	161.2	0.56039	56.8	47.8	104.6
1982	598.8	443.0	0.31469	42.6	24.0	66.6
1983	623.5	2720.3	0.39336	21.4	18.4	39.8
1984	644.0	19809.4	0.39604	18.5	9.1	27.6
1985	669.3	99583.8	0.43673	22.3	9.5	31.8
1986	607.9	190859.6	0.69136	25.5	11.7	37.2
1987	584.6	540633.9	0.69692	25.3	8.2	33.5
1988	475.8	2742202.8	0.65758	25.0	8.1	33.1
1989	502.8	97005653.4	0.41966	28.4	9.0	37.4
1990	425.9	1512112131.6	0.76680	29.4	12.4	41.9
1991	468.9	2664482236.3	1.02991	30.9	38.5	69.5
1992	495.1	2669811200.8	0.99419	57.8	30.2	88.0

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	25.9	0.070	0.033	0.103	49197	14.1
1977	171.7	0.248	0.036	0.284	43131	18.7
1978	22.5	0.069	0.042	0.110	43859	19.0
1979	26.3	0.085	0.046	0.131	42342	15.8
1980	17.3	0.096	0.071	0.167	46346	15.4
1981	8.9	0.091	0.077	0.169	42827	14.5
1982	18.6	0.071	0.040	0.111	40098	14.9
1983	3.0	0.034	0.030	0.064	41008	15.2
1984	9.4	0.029	0.014	0.043	41554	15.5
1985	12.9	0.033	0.014	0.048	40401	16.6
1986	13.7	0.042	0.019	0.061	38763	15.7
1987	17.0	0.043	0.014	0.057	36458	16.0
1988	16.8	0.052	0.017	0.070	33182	14.3
1989	19.4	0.056	0.018	0.074	33122	15.2
1990	17.0	0.069	0.029	0.098	31666	13.4
1991	-7.6	0.066	0.082	0.148	33122	14.2
1992	27.6	0.117	0.061	0.178	35245	14.0

Setor 351 - Substâncias Químicas Industriais

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	975.0	1.61	0.37601	176.8	1037.8	1214.6
1977	1070.3	4.35	0.40745	216.2	1037.8	1254.1
1978	1040.4	11.43	0.45174	232.0	913.1	1145.1
1979	1130.8	28.33	0.49149	255.8	1946.5	2202.3
1980	953.6	51.0	0.60173	299.5	1689.5	1988.9
1981	854.7	160.9	0.71958	288.7	1444.9	1733.6
1982	1067.5	698.8	0.77276	311.9	1055.1	1367.0
1983	1066.1	3423.2	0.73256	320.4	1056.2	1376.6
1984	1175.7	19908.3	0.56540	314.3	1096.2	1410.5
1985	1132.2	114085.2	0.73239	376.2	801.6	1177.8
1986	1334.7	153936.4	0.44185	322.5	1146.6	1469.1
1987	1209.9	472297.5	0.50265	409.6	1128.8	1538.4
1988	1043.8	2695066.5	0.54813	676.1	1167.3	1843.3
1989	896.1	164449895.2	0.61076	677.3	1033.3	1710.6
1990	865.7	1128445635.4	0.44844	682.1	1013.8	1695.8
1991	959.2	1765932603.1	0.44648	575.4	1454.3	2029.7
1992	1028.2	1695295299.0	0.41293	512.6	1638.5	2151.1

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-861.0	0.2	1.1	1.2	36444	26.8
1977	-821.6	0.2	1.0	1.2	33504	31.9
1978	-681.1	0.2	0.9	1.1	31484	33.0
1979	-1690.7	0.2	1.7	1.9	31692	35.7
1980	-1390.0	0.3	1.8	2.1	26642	35.8
1981	-1156.2	0.3	1.7	2.0	23197	36.8
1982	-743.2	0.3	1.0	1.3	23821	44.8
1983	-735.9	0.3	1.0	1.3	24771	43.0
1984	-781.9	0.3	0.9	1.2	25751	45.7
1985	-425.4	0.3	0.7	1.0	24296	46.6
1986	-824.1	0.2	0.9	1.1	25039	53.3
1987	-719.2	0.3	0.9	1.3	25157	48.1
1988	-491.2	0.6	1.1	1.8	25484	41.0
1989	-356.0	0.8	1.2	1.9	23821	37.6
1990	-331.7	0.8	1.2	2.0	24712	35.0
1991	-878.9	0.6	1.5	2.1	26553	36.1
1992	-1125.9	0.5	1.6	2.1	28038	36.7

Setor 352 - Outros Produtos Químicos

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	1530.6	2.29	0.53437	68.9	332.6	401.5
1977	1597.5	5.39	0.46105	99.1	345.2	444.3
1978	1518.4	14.07	0.50577	135.4	357.9	493.2
1979	1553.7	34.91	0.55123	139.3	638.0	777.2
1980	1665.5	61.8	0.64963	210.9	601.0	811.8
1981	1564.7	155.3	0.54542	197.9	513.7	711.5
1982	1433.3	572.5	0.47068	150.4	375.1	525.4
1983	1400.5	2629.5	0.41122	103.5	375.7	479.2
1984	1775.0	16107.7	0.33781	71.0	351.3	422.3
1985	1649.8	92103.1	0.43643	81.2	314.3	395.5
1986	1861.8	127179.2	0.28706	99.3	375.8	475.1
1987	1866.9	374247.2	0.30675	95.4	397.1	492.5
1988	1397.5	2065262.0	0.32115	105.0	351.3	456.3
1989	1209.0	124049716.8	0.35216	100.5	319.1	419.5
1990	1615.9	1203587901.2	0.38386	119.0	311.6	430.5
1991	1774.3	1988035445.0	0.44093	187.9	517.2	705.1
1992	1898.1	1928394381.7	0.41204	230.9	363.0	593.9

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Produti- Ocupado	Produti- vidade
1976	-263.7	0.045	0.217	0.262	97332	15.7
1977	-246.1	0.062	0.216	0.278	90324	17.7
1978	-222.5	0.089	0.236	0.325	81499	18.6
1979	-498.7	0.090	0.411	0.500	77779	20.0
1980	-390.1	0.127	0.361	0.487	73886	22.5
1981	-315.8	0.126	0.328	0.455	64282	24.3
1982	-224.7	0.105	0.262	0.367	62898	22.8
1983	-272.1	0.074	0.268	0.342	61860	22.6
1984	-280.3	0.040	0.198	0.238	58226	30.5
1985	-233.1	0.049	0.191	0.240	58053	28.4
1986	-276.5	0.053	0.202	0.255	56582	32.9
1987	-301.8	0.051	0.213	0.264	51564	36.2
1988	-246.4	0.075	0.251	0.327	49661	28.1
1989	-218.6	0.083	0.264	0.347	45075	26.8
1990	-192.6	0.074	0.193	0.266	42913	37.7
1991	-329.2	0.106	0.291	0.397	45248	39.2
1992	-132.1	0.122	0.191	0.313	48363	39.2

Setor 353 - Refinaria de Petróleo.

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	2996.1	2.53	0.54272	31.2	49.3	80.5
1977	3046.9	6.22	0.50450	40.6	39.1	79.7
1978	3010.2	15.25	0.49892	75.8	29.0	104.9
1979	3340.3	36.30	0.50675	65.4	7.8	73.2
1980	3413.6	60.0	0.50620	352.9	67.2	420.0
1981	3235.9	164.6	0.48972	736.6	57.4	793.9
1982	3283.9	479.1	0.30058	630.6	41.9	672.5
1983	3501.7	3681.2	0.48849	374.3	42.0	416.3
1984	3153.8	33264.7	0.62916	372.1	52.1	424.1
1985	3467.8	162202.6	0.66779	614.5	25.4	639.9
1986	3364.5	241028.8	0.56050	149.8	4.6	154.4
1987	3407.2	666361.0	0.54405	78.9	339.9	418.8
1988	3297.5	3569227.0	0.54916	125.1	216.6	341.7
1989	3369.1	182348927.1	0.51068	289.7	74.6	364.3
1990	2419.3	2113122262.4	0.67727	817.8	20.2	838.1
1991	2656.4	2830266821.1	0.40510	603.3	139.3	742.5
1992	2845.0	2864230023.0	0.39495	451.9	12.1	464.0

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-18.1	0.010	0.016	0.027	12018	249.3
1977	1.5	0.013	0.013	0.026	11131	273.7
1978	46.8	0.025	0.010	0.035	9992	301.3
1979	57.7	0.020	0.002	0.022	8731	382.6
1980	285.7	0.103	0.020	0.123	8027	425.3
1981	679.2	0.228	0.018	0.245	7798	415.0
1982	588.7	0.192	0.013	0.205	7507	437.4
1983	332.3	0.107	0.012	0.119	7576	462.2
1984	320.0	0.118	0.017	0.134	7500	420.5
1985	589.0	0.177	0.007	0.185	7645	453.6
1986	145.2	0.045	0.001	0.046	7607	442.3
1987	-261.0	0.023	0.100	0.123	7859	433.5
1988	-91.5	0.038	0.066	0.104	8318	396.4
1989	215.1	0.086	0.022	0.108	9350	360.3
1990	797.6	0.338	0.008	0.346	9319	259.6
1991	464.0	0.227	0.052	0.280	9503	279.5
1992	439.8	0.159	0.004	0.163	9648	294.9

Setor 354 - Produtos Derivados de Petróleo e do Carvão.

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	149.3	2.15	0.46062	1.2	22.6	23.8
1977	147.5	5.90	0.51393	3.3	15.4	18.7
1978	143.7	14.23	0.49427	7.7	8.1	15.8
1979	156.4	36.30	0.56409	5.4	14.8	20.1
1980	160.5	60.0	0.56348	6.5	26.2	32.7
1981	144.8	164.6	0.54513	4.4	22.5	26.9
1982	127.0	479.1	0.33459	6.8	16.4	23.2
1983	130.6	3681.2	0.54376	18.2	16.4	34.6
1984	152.9	33264.7	0.70035	21.0	24.2	45.1
1985	138.9	162202.6	0.74335	31.1	7.1	38.2
1986	161.0	241028.8	0.62392	20.8	8.7	29.5
1987	173.3	666361.0	0.60561	20.2	9.4	29.6
1988	88.8	3569227.0	0.61129	28.0	7.4	35.4
1989	155.7	182348927.1	0.56846	20.6	8.8	29.4
1990	106.6	2113122262.4	0.75390	29.9	12.6	42.6
1991	116.5	2830266821.1	0.45093	2.3	14.6	16.9
1992	123.5	2864230023.0	0.43963	1.2	0.5	1.7

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-21.4	0.008	0.151	0.159	3989	37.4
1977	-12.1	0.022	0.104	0.127	3899	37.8
1978	-0.4	0.054	0.056	0.110	3451	41.6
1979	-9.4	0.034	0.094	0.129	3390	46.1
1980	-19.7	0.041	0.163	0.204	3304	48.6
1981	-18.0	0.031	0.155	0.186	3109	46.6
1982	-9.6	0.054	0.129	0.183	3068	41.4
1983	1.9	0.140	0.125	0.265	3011	43.4
1984	-3.2	0.137	0.158	0.295	3027	50.5
1985	24.1	0.224	0.051	0.275	2844	48.8
1986	12.1	0.129	0.054	0.183	2767	58.2
1987	10.9	0.117	0.054	0.171	2432	71.3
1988	20.7	0.316	0.083	0.399	2522	35.2
1989	11.8	0.133	0.057	0.189	2461	63.3
1990	17.3	0.281	0.119	0.399	2159	49.4
1991	-12.3	0.020	0.125	0.145	2212	52.7
1992	0.7	0.010	0.004	0.014	2278	54.2

Setor 355 - Produtos da Borracha

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	405.4	1.69	0.40913	6.7	30.0	36.7
1977	427.3	4.31	0.40425	13.4	27.4	40.8
1978	392.8	11.21	0.44086	24.2	24.8	49.0
1979	472.3	27.71	0.47748	11.2	40.1	51.3
1980	409.9	48.5	0.54810	10.3	47.4	57.8
1981	222.5	176.3	0.80149	14.2	40.0	54.1
1982	343.4	769.6	0.86644	11.2	29.2	40.4
1983	441.4	3544.2	0.75955	14.9	29.6	44.5
1984	435.0	19868.2	0.56068	19.6	31.6	51.3
1985	359.0	102317.4	0.63713	27.2	21.8	49.0
1986	391.5	137920.5	0.38290	18.5	23.6	42.1
1987	455.2	337370.4	0.30458	27.7	23.4	51.1
1988	458.3	2076388.1	0.36377	49.8	28.6	78.4
1989	377.5	105829021.5	0.33746	55.1	24.8	79.9
1990	341.4	1091435978.8	0.39366	54.8	36.5	91.3
1991	376.2	1419003534.1	0.20822	31.3	123.7	155.1
1992	403.7	1404813498.8	0.19859	27.5	225.1	252.6

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Importt.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-23.3	0.017	0.074	0.091	25231	16.1
1977	-14.0	0.031	0.064	0.095	24678	17.3
1978	-0.6	0.062	0.063	0.125	22162	17.7
1979	-28.9	0.024	0.085	0.109	24428	19.3
1980	-37.1	0.025	0.116	0.141	22073	18.6
1981	-25.8	0.064	0.180	0.243	17665	12.6
1982	-18.1	0.033	0.085	0.118	17469	19.7
1983	-14.8	0.034	0.067	0.101	19664	22.4
1984	-12.0	0.045	0.073	0.118	20895	20.8
1985	5.5	0.076	0.061	0.137	18397	19.5
1986	-5.0	0.047	0.060	0.108	17880	21.9
1987	4.2	0.061	0.051	0.112	18111	25.1
1988	21.2	0.109	0.062	0.171	18219	25.2
1989	30.3	0.146	0.066	0.212	15649	24.1
1990	18.3	0.161	0.107	0.268	14471	23.6
1991	-92.4	0.083	0.329	0.412	15042	25.0
1992	-197.6	0.068	0.558	0.626	15810	25.5

Setor 356 - Produtos Plásticos

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	681.6	1.95	0.45923	2.3	11.6	13.9
1977	705.5	5.37	0.51333	4.9	10.9	15.8
1978	641.0	13.27	0.51442	4.0	10.2	14.3
1979	802.9	32.71	0.55453	3.1	26.7	29.8
1980	747.7	58.1	0.65856	3.1	28.0	31.2
1981	545.1	154.5	0.60638	3.2	17.3	20.5
1982	670.1	697.9	0.68510	8.9	12.6	21.6
1983	756.5	4012.8	0.79126	3.1	17.5	20.6
1984	773.1	27632.2	0.74643	2.8	11.9	14.7
1985	627.3	129089.8	0.75048	3.8	9.0	12.8
1986	675.1	164630.4	0.35686	4.9	15.7	20.7
1987	425.1	617845.5	0.54037	6.3	18.9	25.2
1988	470.5	3042361.0	0.49133	8.1	21.3	29.5
1989	382.9	179590074.7	0.52934	11.7	15.5	27.2
1990	399.2	1469216104.1	0.47611	12.7	24.2	36.9
1991	457.8	2210688298.8	0.42347	44.7	78.6	123.3
1992	491.7	2212898987.1	0.40838	45.3	108.9	154.2

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-9.3	0.003	0.017	0.020	44087	15.5
1977	-6.0	0.007	0.015	0.022	39419	17.9
1978	-6.2	0.006	0.016	0.022	35750	17.9
1979	-23.6	0.004	0.033	0.037	38961	20.6
1980	-24.9	0.004	0.037	0.042	40013	18.7
1981	-14.1	0.006	0.032	0.038	36289	15.0
1982	-3.7	0.013	0.019	0.032	37611	17.8
1983	-14.4	0.004	0.023	0.027	42387	17.8
1984	-9.1	0.004	0.015	0.019	42090	18.4
1985	-5.2	0.006	0.014	0.020	38259	16.4
1986	-10.8	0.007	0.023	0.031	38745	17.4
1987	-12.6	0.015	0.044	0.059	36424	11.7
1988	-13.2	0.017	0.045	0.063	35588	13.2
1989	-3.8	0.031	0.041	0.071	32539	11.8
1990	-11.4	0.032	0.061	0.092	36451	11.0
1991	-33.9	0.098	0.172	0.269	37719	12.1
1992	-63.6	0.092	0.221	0.314	39041	12.6

Setor 361 - Objetos de Barro, Louça e Porcelana.

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	117.8	1.92	0.44531	1.2	1.8	3.0
1977	93.8	5.31	0.50112	4.3	4.1	8.4
1978	102.9	14.43	0.58629	2.5	6.4	8.9
1979	107.9	34.07	0.58718	1.6	11.2	12.9
1980	99.2	59.5	0.67055	0.7	19.0	19.7
1981	42.4	157.3	0.61164	0.6	12.8	13.4
1982	75.1	494.7	0.42144	0.8	4.9	5.7
1983	84.8	3450.0	0.61218	0.6	5.1	5.6
1984	75.0	24343.6	0.59419	0.5	3.7	4.2
1985	57.9	94606.2	0.46962	1.4	3.6	5.0
1986	78.9	156906.5	0.53412	2.5	4.1	6.6
1987	74.9	449950.2	0.54870	2.9	7.3	10.2
1988	47.2	2126337.7	0.47368	4.8	5.4	10.2
1989	63.6	122178352.4	0.49650	8.0	3.8	11.7
1990	56.7	1937577896.1	0.92404	8.2	3.9	12.1
1991	63.6	2709807499.7	0.64907	6.9	10.9	17.7
1992	68.4	2745034997.2	0.63343	3.8	25.4	29.2

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-0.6	0.010	0.015	0.025	9606	12.3
1977	0.2	0.046	0.044	0.090	6816	13.8
1978	-3.9	0.025	0.062	0.086	7887	13.1
1979	-9.6	0.015	0.104	0.119	8336	12.9
1980	-18.4	0.007	0.192	0.198	8172	12.1
1981	-12.2	0.014	0.303	0.317	5209	8.1
1982	-4.0	0.011	0.065	0.076	5684	13.2
1983	-4.5	0.007	0.060	0.066	6591	12.9
1984	-3.3	0.006	0.050	0.056	6522	11.5
1985	-2.3	0.024	0.063	0.087	6332	9.1
1986	-1.6	0.031	0.052	0.083	6885	11.5
1987	-4.5	0.038	0.098	0.136	6220	12.0
1988	-0.5	0.103	0.114	0.217	6868	6.9
1989	4.2	0.125	0.059	0.185	5667	11.2
1990	4.2	0.144	0.070	0.214	5114	11.1
1991	-4.0	0.108	0.171	0.279	5321	12.0
1992	-21.6	0.056	0.371	0.427	5589	12.2

Setor 362 - Objetos de Vidro.

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	259.7	2.03	0.48149	16.2	24.1	40.3
1977	271.3	5.41	0.51096	31.7	21.6	53.3
1978	357.1	13.44	0.51663	48.4	19.1	67.5
1979	360.8	32.40	0.53629	42.3	40.3	82.5
1980	338.2	56.7	0.61539	32.7	68.4	101.1
1981	229.1	166.1	0.65891	23.4	46.3	69.7
1982	245.3	613.5	0.57013	18.6	17.5	36.1
1983	255.9	3010.3	0.54160	7.1	18.1	25.2
1984	250.1	19062.9	0.46287	6.2	16.0	22.2
1985	189.2	90847.3	0.47729	8.7	10.8	19.5
1986	248.5	128780.5	0.34420	14.6	14.9	29.5
1987	287.9	270182.8	0.20789	26.2	16.6	42.8
1988	246.6	1718125.4	0.25814	22.1	15.5	37.6
1989	191.7	153003789.1	0.42199	41.3	9.8	51.1
1990	134.8	1854438720.2	0.58777	50.4	12.0	62.4
1991	152.5	2349074694.1	0.27631	38.2	37.6	75.9
1992	162.7	2379612665.1	0.26965	29.7	60.5	90.2

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-7.9	0.062	0.093	0.155	25780	10.1
1977	10.1	0.117	0.080	0.196	27612	9.8
1978	29.3	0.136	0.054	0.189	26508	13.5
1979	2.0	0.117	0.112	0.229	24876	14.5
1980	-35.7	0.097	0.202	0.299	20634	16.4
1981	-22.9	0.102	0.202	0.304	16768	13.7
1982	1.1	0.076	0.071	0.147	15739	15.6
1983	-11.0	0.028	0.071	0.098	16693	15.3
1984	-9.8	0.025	0.064	0.089	17873	14.0
1985	-2.2	0.046	0.057	0.103	12074	15.7
1986	-0.4	0.059	0.060	0.119	11848	21.0
1987	9.6	0.091	0.058	0.149	12526	23.0
1988	6.6	0.090	0.063	0.152	13103	18.8
1989	31.4	0.215	0.051	0.267	13379	14.3
1990	38.3	0.374	0.089	0.463	12902	10.5
1991	0.6	0.251	0.247	0.497	12651	12.1
1992	-30.8	0.183	0.372	0.554	12752	12.8

Setor 369 - Outros Produtos Minerais não Metálicos.

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Rea	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	903.4	2.55	0.57055	6.2	42.8	49.0
1977	943.4	6.26	0.52906	10.3	45.2	55.5
1978	994.1	14.72	0.48705	9.6	47.6	57.2
1979	951.8	36.66	0.53418	7.8	106.2	114.0
1980	952.6	66.0	0.65410	3.8	150.6	154.4
1981	794.4	150.2	0.46308	12.7	98.9	111.6
1982	748.3	489.2	0.33574	21.1	38.4	59.5
1983	747.5	3060.9	0.42916	7.6	39.9	47.4
1984	748.3	18249.2	0.34130	8.5	31.2	39.7
1985	621.5	90117.3	0.36805	7.9	27.1	35.0
1986	749.3	133192.7	0.30384	9.9	39.2	49.1
1987	797.5	366747.7	0.29307	16.6	45.1	61.6
1988	659.4	2052918.3	0.31220	25.0	42.2	67.2
1989	460.0	122555319.1	0.34023	30.9	38.0	68.9
1990	434.6	1323686490.7	0.41765	39.9	34.4	74.2
1991	478.9	2068614633.6	0.41424	38.6	45.8	84.5
1992	512.9	2093438009.2	0.40387	37.5	124.5	162.0

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-36.6	0.007	0.047	0.054	73172	12.3
1977	-34.9	0.011	0.048	0.059	68837	13.7
1978	-38.1	0.010	0.048	0.058	66119	15.0
1979	-98.4	0.008	0.112	0.120	67295	14.1
1980	-146.8	0.004	0.158	0.162	62005	15.4
1981	-86.2	0.016	0.125	0.141	56789	14.0
1982	-17.4	0.028	0.051	0.080	54218	13.8
1983	-32.3	0.010	0.053	0.063	56201	13.3
1984	-22.7	0.011	0.042	0.053	55687	13.4
1985	-19.3	0.013	0.044	0.056	49369	12.6
1986	-29.4	0.013	0.052	0.065	49075	15.3
1987	-28.5	0.021	0.056	0.077	55540	14.4
1988	-17.3	0.038	0.064	0.102	64209	10.3
1989	-7.1	0.067	0.083	0.150	67295	6.8
1990	5.5	0.092	0.079	0.171	60022	7.2
1991	-7.2	0.081	0.096	0.176	63034	7.6
1992	-87.0	0.073	0.243	0.316	65531	7.8

Setor 371 - Indústria Básica de Ferro e Aço.

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	561.6	2.20	0.52324	171.6	643.1	814.7
1977	498.3	6.02	0.57905	147.2	507.3	654.5
1978	649.6	14.93	0.58381	368.6	371.5	740.1
1979	955.6	34.35	0.55878	296.1	519.1	815.3
1980	834.3	60.8	0.65831	188.7	659.5	848.3
1981	1038.0	176.6	0.69579	327.2	415.3	742.6
1982	1150.3	869.2	0.87658	391.8	372.2	764.0
1983	1130.8	4594.7	0.91357	221.0	302.7	523.7
1984	841.0	26074.5	0.68449	208.9	376.4	585.3
1985	1075.1	142848.5	0.83941	388.6	232.2	620.8
1986	1176.3	216628.1	0.74879	380.0	270.7	650.8
1987	1126.0	574081.8	0.67963	406.9	407.5	814.5
1988	1137.7	3373716.4	0.76795	708.4	518.6	1227.0
1989	926.5	162599800.4	0.67289	978.2	255.9	1234.1
1990	937.0	1720970086.6	0.80777	790.3	146.9	937.2
1991	1043.8	2373944361.7	0.54016	644.7	327.6	972.3
1992	1121.0	2376318306.1	0.52090	398.2	798.7	1196.9

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-471.5	0.3	1.1	1.5	52982	10.6
1977	-360.1	0.3	1.0	1.3	51650	9.6
1978	-3.0	0.6	0.6	1.1	47738	13.6
1979	-223.0	0.3	0.5	0.9	49195	19.4
1980	-470.8	0.2	0.8	1.0	44866	18.6
1981	-88.1	0.3	0.4	0.7	38831	26.7
1982	19.5	0.3	0.3	0.7	38956	29.5
1983	-81.6	0.2	0.3	0.5	40954	27.6
1984	-167.4	0.2	0.4	0.7	44825	18.8
1985	156.4	0.4	0.2	0.6	41828	25.7
1986	109.3	0.3	0.2	0.6	40371	29.1
1987	-0.6	0.4	0.4	0.7	40038	28.1
1988	189.9	0.6	0.5	1.1	38249	29.7
1989	722.3	1.1	0.3	1.3	41245	22.5
1990	643.4	0.8	0.2	1.0	37791	24.8
1991	317.2	0.6	0.3	0.9	39289	26.6
1992	-400.5	0.4	0.7	1.1	41453	27.0

Setor 372 - Indústria Básica de Metais não Ferrosos

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	363.5	2.09	0.47036	9.0	222.8	231.8
1977	382.9	5.39	0.47334	13.0	173.9	186.9
1978	436.5	13.42	0.48037	34.5	125.1	159.6
1979	433.1	32.21	0.49491	86.5	255.1	341.6
1980	607.8	56.7	0.57573	184.0	342.1	526.1
1981	378.1	157.6	0.56855	159.2	176.4	335.7
1982	385.3	745.8	0.68165	123.2	127.1	250.3
1983	477.1	3614.8	0.63760	96.8	157.0	253.8
1984	514.6	22869.6	0.54432	103.6	130.3	233.9
1985	410.2	108906.6	0.56074	145.5	78.2	223.7
1986	519.4	160952.4	0.46282	127.3	133.0	260.3
1987	448.3	513290.8	0.55729	146.4	161.8	308.2
1988	376.1	2639782.0	0.53496	222.6	144.3	367.0
1989	249.0	153128881.3	0.56619	233.9	95.9	329.7
1990	304.2	1123637730.3	0.44947	279.9	59.9	339.8
1991	337.0	1929777151.5	0.56832	185.9	127.7	313.6
1992	362.0	1910479380.0	0.54204	122.7	456.2	578.9

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-213.8	0.025	0.613	0.638	11122	32.7
1977	-160.9	0.034	0.454	0.488	11081	34.6
1978	-90.7	0.079	0.287	0.366	10328	42.3
1979	-168.6	0.200	0.589	0.789	10762	40.2
1980	-158.1	0.303	0.563	0.866	10459	58.1
1981	-17.2	0.421	0.467	0.888	9222	41.0
1982	-4.0	0.320	0.330	0.650	9271	41.6
1983	-60.2	0.203	0.329	0.532	9459	50.4
1984	-26.8	0.201	0.253	0.455	9943	51.8
1985	67.3	0.355	0.191	0.545	8968	45.7
1986	-5.8	0.245	0.256	0.501	9443	55.0
1987	-15.4	0.326	0.361	0.687	8804	50.9
1988	78.3	0.592	0.384	0.976	8550	44.0
1989	138.0	0.939	0.385	1.324	8149	30.6
1990	220.0	0.920	0.197	1.117	7740	39.3
1991	58.2	0.552	0.379	0.931	7854	42.9
1992	-333.5	0.339	1.260	1.599	8092	44.7

Setor 381 - Produtos Metálicos

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	1419.7	1.98	0.44531	72.0	82.0	154.0
1977	1411.0	5.44	0.49596	73.0	90.0	163.0
1978	1349.7	13.89	0.52479	95.7	97.9	193.6
1979	1528.0	32.10	0.50626	58.3	112.7	171.0
1980	1451.4	58.1	0.62737	39.8	263.3	303.1
1981	1020.5	164.8	0.63938	32.8	231.4	264.2
1982	1337.7	699.1	0.66590	37.9	106.2	144.1
1983	1485.3	3285.6	0.59905	30.1	82.4	112.5
1984	1438.3	20803.9	0.51191	30.5	91.7	122.2
1985	1411.0	101800.7	0.54576	32.0	60.9	92.9
1986	1548.9	156638.0	0.50774	38.4	63.0	101.4
1987	1365.9	442458.5	0.50962	42.8	99.9	142.7
1988	894.5	2663655.3	0.59279	61.6	94.5	156.1
1989	741.9	132147055.6	0.53498	73.6	63.9	137.5
1990	860.9	1567442970.1	0.72781	85.9	67.0	152.8
1991	948.7	2565302175.2	0.81659	98.8	147.5	246.3
1992	1016.1	2567867477.4	0.78748	88.6	353.4	442.0

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-10.0	0.051	0.058	0.108	153743	9.2
1977	-17.0	0.052	0.064	0.116	149712	9.4
1978	-2.2	0.071	0.073	0.143	138196	9.8
1979	-54.4	0.038	0.074	0.112	144098	10.6
1980	-223.5	0.027	0.181	0.209	124088	11.7
1981	-198.7	0.032	0.227	0.259	104079	9.8
1982	-68.3	0.028	0.079	0.108	106526	12.6
1983	-52.3	0.020	0.056	0.076	109117	13.6
1984	-61.1	0.021	0.064	0.085	108397	13.3
1985	-28.8	0.023	0.043	0.066	96881	14.6
1986	-24.7	0.025	0.041	0.065	97457	15.9
1987	-57.2	0.031	0.073	0.104	97601	14.0
1988	-33.0	0.069	0.106	0.175	97745	9.2
1989	9.6	0.099	0.086	0.185	89395	8.3
1990	18.9	0.100	0.078	0.178	81046	10.6
1991	-48.7	0.104	0.155	0.260	85077	11.2
1992	-264.8	0.087	0.348	0.435	90547	11.2

Setor 382 - Construção de Máquinas

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	2826.1	2.06	0.47036	350.0	612.2	962.2
1977	3013.6	5.52	0.50352	401.4	912.2	1313.6
1978	2559.0	14.91	0.58347	448.1	1212.2	1660.3
1979	2313.1	35.95	0.60585	424.8	1373.6	1798.3
1980	2166.8	64.0	0.72325	416.6	2496.8	2913.4
1981	1580.0	148.3	0.52866	340.2	2194.5	2534.7
1982	1474.9	666.4	0.59330	426.1	1007.4	1433.5
1983	1529.0	3471.5	0.60725	200.2	781.6	981.8
1984	1541.7	23368.2	0.55781	209.9	683.9	893.7
1985	1213.5	110124.9	0.56708	296.6	752.6	1049.3
1986	1302.5	163876.3	0.47804	291.6	768.3	1059.9
1987	1180.1	457447.2	0.47105	265.4	1115.0	1380.3
1988	929.0	2540876.7	0.49710	349.4	1023.8	1373.2
1989	1086.7	132936682.8	0.47362	363.2	737.0	1100.2
1990	542.2	1204865072.4	0.47835	400.3	610.7	1010.9
1991	609.4	2028860987.9	0.57656	407.4	1325.0	1732.4
1992	651.5	2030889848.9	0.55600	349.6	1610.7	1960.3

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-262.2	0.124	0.217	0.340	157198	18.0
1977	-510.8	0.133	0.303	0.436	156609	19.2
1978	-764.1	0.175	0.474	0.649	134972	19.0
1979	-948.8	0.184	0.594	0.777	121725	19.0
1980	-2080.2	0.192	1.152	1.345	91846	23.6
1981	-1854.3	0.215	1.389	1.604	63438	24.9
1982	-581.3	0.289	0.683	0.972	62850	23.5
1983	-581.4	0.131	0.511	0.642	72417	21.1
1984	-474.0	0.136	0.444	0.580	77274	20.0
1985	-456.0	0.244	0.620	0.865	68590	17.7
1986	-476.7	0.224	0.590	0.814	65057	20.0
1987	-849.6	0.225	0.945	1.170	59611	19.8
1988	-674.4	0.376	1.102	1.478	56668	16.4
1989	-373.9	0.334	0.678	1.012	52694	20.6
1990	-210.4	0.738	1.126	1.865	51222	10.6
1991	-917.6	0.669	2.174	2.843	51663	11.8
1992	-1261.1	0.537	2.472	3.009	50633	12.9

Setor 383 - Máquinas e Aparatos Elétricos

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	1609.0	2.05	0.47314	65.4	410.5	475.9
1977	1914.6	5.33	0.48249	73.6	539.3	612.9
1978	1564.5	13.25	0.48838	100.5	668.0	768.6
1979	1602.9	31.66	0.49932	103.5	1130.0	1233.5
1980	1529.2	57.4	0.62110	83.0	1513.9	1596.8
1981	1047.1	147.3	0.53983	60.1	1330.6	1390.7
1982	996.5	642.8	0.58334	49.1	610.8	659.8
1983	1203.7	3432.5	0.61558	32.8	473.9	506.7
1984	1303.5	24710.3	0.61158	37.9	458.5	496.4
1985	1128.5	115558.7	0.61570	63.6	414.7	478.3
1986	1625.5	168610.5	0.48819	56.8	632.0	688.8
1987	1339.8	508435.9	0.54121	53.5	857.3	910.9
1988	989.1	2710400.9	0.54310	56.5	660.3	716.8
1989	818.5	179956117.7	0.65937	62.6	412.5	475.1
1990	912.8	1369381890.1	0.54587	69.1	384.4	453.5
1991	1016.9	2220295943.9	0.59781	65.7	1041.6	1107.3
1992	1092.1	2223626387.8	0.57678	54.3	1501.0	1555.3

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-345.1	0.041	0.255	0.296	92319	17.4
1977	-465.7	0.038	0.282	0.320	93163	20.6
1978	-567.5	0.064	0.427	0.491	82613	18.9
1979	-1026.4	0.065	0.705	0.770	82613	19.4
1980	-1430.9	0.054	0.990	1.044	69213	22.1
1981	-1270.5	0.057	1.271	1.328	56974	18.4
1982	-561.7	0.049	0.613	0.662	50749	19.6
1983	-441.1	0.027	0.394	0.421	53281	22.6
1984	-420.6	0.029	0.352	0.381	55814	23.4
1985	-351.1	0.056	0.368	0.424	48006	23.5
1986	-575.2	0.035	0.389	0.424	48850	33.3
1987	-803.8	0.040	0.640	0.680	46107	29.1
1988	-603.7	0.057	0.668	0.725	45685	21.6
1989	-350.0	0.076	0.504	0.580	39565	20.7
1990	-315.3	0.076	0.421	0.497	34818	26.2
1991	-975.9	0.065	1.024	1.089	36717	27.7
1992	-1446.7	0.050	1.374	1.424	38616	28.3

Setor 384 - Construção de Máquinas de Transporte

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	3086.6	2.25	0.50932	370.8	421.1	791.9
1977	3230.6	6.07	0.55113	397.1	516.8	913.9
1978	3010.5	15.11	0.55912	321.8	612.4	934.2
1979	3725.1	36.42	0.58024	228.7	709.0	937.7
1980	3730.5	65.2	0.70153	218.3	1472.4	1690.7
1981	2262.2	150.8	0.51111	146.2	1294.3	1440.4
1982	2607.5	639.7	0.53230	180.9	594.2	775.1
1983	2433.6	3566.8	0.59224	107.4	461.0	568.3
1984	2759.8	26673.9	0.61492	199.9	470.4	670.3
1985	2482.5	114982.9	0.55746	230.5	380.2	610.7
1986	2895.4	187893.7	0.61051	242.3	396.5	638.8
1987	2640.0	481762.1	0.52522	160.1	482.4	642.5
1988	1908.9	2995829.2	0.63508	220.7	338.9	559.7
1989	1766.9	153550149.5	0.59252	240.3	294.7	535.0
1990	1437.9	1542009364.9	0.67109	274.1	320.0	594.2
1991	1611.9	2404393778.6	0.66146	367.6	787.6	1155.1
1992	1724.7	2380349840.8	0.63087	438.6	2073.7	2512.3

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-50.3	0.120	0.136	0.257	204282	15.1
1977	-119.7	0.123	0.160	0.283	184000	17.6
1978	-290.6	0.107	0.203	0.310	161446	18.6
1979	-480.2	0.061	0.190	0.252	170046	21.9
1980	-1254.1	0.059	0.395	0.453	156741	23.8
1981	-1148.1	0.065	0.572	0.637	128832	17.6
1982	-413.2	0.069	0.228	0.297	117312	22.2
1983	-353.6	0.044	0.189	0.234	119908	20.3
1984	-270.5	0.072	0.170	0.243	126561	21.8
1985	-149.7	0.093	0.153	0.246	111633	22.2
1986	-154.2	0.084	0.137	0.221	114391	25.3
1987	-322.3	0.061	0.183	0.243	111471	23.7
1988	-118.2	0.116	0.178	0.293	109361	17.5
1989	-54.5	0.136	0.167	0.303	98003	18.0
1990	-45.9	0.191	0.223	0.413	96543	14.9
1991	-420.0	0.228	0.489	0.717	100924	16.0
1992	-1635.1	0.254	1.202	1.457	106441	16.2

Setor 385 - Fabricação de Equipamentos Prof. e Científicos.

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	156.1	2.30	0.53994	23.9	421.1	445.0
1977	156.0	5.54	0.48477	29.5	516.8	546.3
1978	181.8	14.80	0.55197	32.5	612.4	644.8
1979	186.3	36.27	0.58920	64.4	709.0	773.4
1980	105.9	67.1	0.76626	33.0	1472.4	1505.4
1981	79.8	152.3	0.53993	19.8	1294.3	1314.1
1982	64.2	652.4	0.56953	14.6	594.2	608.8
1983	95.4	3587.4	0.62301	6.4	461.0	467.3
1984	118.3	26803.4	0.64618	9.6	470.4	480.0
1985	115.0	121174.3	0.62299	10.8	380.2	391.0
1986	114.5	197872.4	0.68105	16.1	396.5	412.6
1987	110.2	541874.3	0.65127	13.4	482.4	495.8
1988	91.6	3543485.2	0.83590	22.5	338.9	361.5
1989	25.4	180478487.3	0.77490	24.6	294.7	319.4
1990	31.1	2147008352.1	1.05757	25.0	320.0	345.0
1991	35.2	2830747874.5	0.59358	29.0	787.6	816.6
1992	39.1	2801244003.7	0.56589	35.4	2073.7	2109.1

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-397.2	0.2	2.7	2.9	204282	0.8
1977	-487.3	0.2	3.3	3.5	184000	0.8
1978	-579.9	0.2	3.4	3.5	161446	1.1
1979	-644.6	0.3	3.8	4.2	170046	1.1
1980	-1439.4	0.3	13.9	14.2	156741	0.7
1981	-1274.5	0.2	16.2	16.5	128832	0.6
1982	-579.6	0.2	9.3	9.5	117312	0.5
1983	-454.6	0.1	4.8	4.9	119908	0.8
1984	-460.8	0.1	4.0	4.1	126561	0.9
1985	-369.4	0.1	3.3	3.4	111633	1.0
1986	-380.4	0.1	3.5	3.6	114391	1.0
1987	-469.0	0.1	4.4	4.5	111471	1.0
1988	-316.4	0.2	3.7	3.9	109361	0.8
1989	-270.1	1.0	11.6	12.6	98003	0.3
1990	-295.1	0.8	10.3	11.1	96543	0.3
1991	-758.5	0.8	22.4	23.2	100924	0.3
1992	-2038.3	0.9	53.1	54.0	106441	0.4

Setor 390 - Outras Indústrias Manufatureira

Anos	Produção	Preço Nominal	Preço Real	Export.	Import.	Fluxo Comerc.
1976	166.1	2.13	0.49541	11.0	17.8	28.8
1977	173.9	5.43	0.48919	20.5	32.8	53.3
1978	167.3	13.47	0.49341	10.3	47.8	58.1
1979	181.3	34.23	0.55956	5.1	134.3	139.4
1980	172.6	62.3	0.70205	14.9	241.8	256.7
1981	141.5	147.4	0.53218	29.5	180.7	210.2
1982	152.8	667.2	0.60286	10.0	45.2	55.2
1983	161.0	3604.3	0.64530	1.7	24.8	26.5
1984	161.8	25532.4	0.62920	1.8	29.2	31.0
1985	158.9	115685.5	0.60836	2.2	25.0	27.1
1986	176.9	185374.2	0.63295	2.7	33.9	36.6
1987	163.3	572697.5	0.72744	3.2	31.9	35.1
1988	140.7	3478143.0	0.85511	5.9	23.9	29.8
1989	129.0	167308410.1	0.74778	9.0	23.3	32.3
1990	121.0	1872874870.2	0.95481	13.9	43.7	57.6
1991	137.8	2552334184.3	0.61049	15.2	182.9	198.1
1992	147.9	2547547874.3	0.58704	19.1	117.4	136.5

Anos	Saldo Comerc.	Coef. Export.	Coef. Import.	Grau de Abertura	Pessoal Ocupado	Produtividade
1976	-6.8	0.066	0.107	0.173	13284	12.5
1977	-12.3	0.118	0.189	0.306	12607	13.8
1978	-37.6	0.061	0.286	0.347	11458	14.6
1979	-129.3	0.028	0.741	0.769	11324	16.0
1980	-226.8	0.086	1.401	1.487	10151	17.0
1981	-151.1	0.209	1.277	1.486	8953	15.8
1982	-35.2	0.065	0.296	0.361	8820	17.3
1983	-23.0	0.011	0.154	0.165	9147	17.6
1984	-27.3	0.011	0.180	0.191	9473	17.1
1985	-22.8	0.014	0.157	0.171	8699	18.3
1986	-31.2	0.015	0.192	0.207	8723	20.3
1987	-28.7	0.020	0.195	0.215	8590	19.0
1988	-17.9	0.042	0.170	0.212	8457	16.6
1989	-14.2	0.070	0.180	0.250	7743	16.7
1990	-29.8	0.115	0.361	0.476	7574	16.0
1991	-167.7	0.110	1.327	1.437	7671	18.0
1992	-98.3	0.129	0.794	0.923	7900	18.7

BIBLIOGRAFIA.

AZPIAZU, D. (1988) La Promoción a la Inversión Industrial en la Argentina - Efectos sobre la Estructura Industrial. **Documento de Trabajo n°27**, CEPAL, Buenos Aires.

AZPIAZU, D., BASUALDO, E.M. e NOCHTEFF, H. (1990) Los Limites de las Politicas Industriales en un Periodo de Reestructuración Regresiva: el caso de informatica en la Argentina. **Desarrollo Económico**, 30(118):151-172, jul/set.

BALASSA, B. (1985) Export, Policy Choices and Economica Growth: in developing countries after the 1973 oil shock. **Journal of Development Economics**.

BALASSA, B. (1986) The Determinants of Intra-Industry Specialization in United States Trade. **Oxford Economic Papers** 38(1986):220-233, jul.

BALDWIN, J.R. & GORECKI, P.K. (1986) The Relationship Between Plant Scale and Product Diversity in Canadian Manufacturing Industries. **The Journal of Industrial Economics**, 34(4):373-88, jun.

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (1993) **Estimaciones Anuales de la Oferta Y Demanda Globales - Período 1980-1992**, Buenos Aires, Abril.

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (1993) **Indicadores Económicos**. noviembre/diciembre de 1992. Buenos Aires, janeiro.

BEZCHINSKY, G. (1991) Importación de Bienes de Capital. La experiencia argentina en la década de ochenta. **Documento de Trabajo n° 41**. CEPAL, Oficina en Buenos Aires, agosto.

BISANG, R. (1990) Sistemas de promoción a las exportaciones industriales: La experiencia argentina en la última década. **Documento de Trabajo n° 35**, CEPAL, Oficina en Buenos Aires.

- BISANG, R., FUCHS, M. & KOSACOFF, B. (1992). Internalización de Empresas industriales Argentina. **Desarrollo Económico**, n° 127, oct/dec.
- BISANG, R. & KOSACOFF, B. (1993) Exportaciones Industriales en una Economía en Transformación: las sorpresas del caso argentino (1974-1990). **Documento de Trabajo n° 48**. CEPAL, Oficina en Buenos Aires, enero.
- BOUZAS, R. (1993) ¿Mas allá de la Estabilización de la Reforma ? un ensayo sobre la economía argentina a comienzos de '90. **Desarrollo Económico**. 33(129):3-28, abr/jun.
- BRAGA, C.A.P. (1989) Comércio internacional uma agenda de pesquisas para os anos 90. **Revista Análise Econômica**. Porto Alegre, 7(12):3-21.
- BRANDÃO, A. & CASTRO, A. (1989). **Organização industrial e comércio internacional - reflexões sobre tendências recentes**. Mimeo, Porto, Faculdade de Economia do Porto.
- BRANDER, J.A. & SPENCER, B.J. (1984) Tariff Protection and Imperfect Competition. In: **Monopolistic Competition and International Trade**, ed. by Henry Kierzkowski. Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.
- BRANDER, J.A. & SPENCER, B.J. (1987) Unionized Oligopoly and International Trade Policy. **Research Papers in International Business, Trade and Finance**, Faculty of Commerce & Business Administration University of British Columbia.
- CANITROT, A. (1981) Teoría y Práctica del Liberalismo. Política Antinflacionaria y Apertura Económica en la Argentina, 1976-1981. **Desarrollo Económico**, 21(82):131-189, Buenos Aires, jul/set.
- CAVES, R.E. et alii (1980) **Competition in the Economy - a model applied to Canada**. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- CAVES, R.E. & WILLIAMSON, P.J. (1985) What is Product Differentiation, Really ?. **The Journal of Industrial Economics**, 34(2):113-32, Dec.
- CAVES, R.E. (1985) International Trade and Industrial Organization - Problems, Solved and Unsolved. **European Economic Review** 28(1985):377-395.
- CAVES, R.E. (1989) International Differences in Industrial Organization, in: **Handbook of Industrial Organization**, vol. II, Edited by R. Schmalensee and R.D. Willing, Elsevier Science Publishers.
- CEPAL - Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1992). **El Comercio Internacional de Manufacturas de la Argentina**

1974-1991 (Políticas Comerciales, cambios estructurales y nuevas formas de inserción internacional). Oficina en Buenos Aires, Domento Provisório, abril.

CHUNDNOVSKY, D. Oportunidad histórica para formular una política industrial. **Argentina Tecnológica**. n° 4, Buenos Aires, jan.

CLINE, W. R. (1982) Las economías de escala y la integración económica em América Latina. **Integración Latinoamericana**, 7(68):3-33 may.

CORBO, V. & ORSA, F. (1982) Economías Pequeñas y Abiertas: una vison general. **Documento de Trabajo n° 80**. Pontificia Universidad Catolica de Chiile, Abr.

CORDEN, W. M. (1987) Protection and Liberaliation: a review of analitical issues. **Ocasional paper n° 54**, International Monetary Fund, Washington, DC, august.

DAMILL, M. & KEIFMAN, S. (1992) Liberalización del Comercio en una Economía de Alta Inflación: Argentina 1989-91. **Pensamiento Iberoamericano**. n° 21 (especial), ene/jun.

DAMILL, M. et alii (1993) Crescimento Economico en America Latina: Experiencia Reciente y Perspectiva. **Desarrollo Económico**, n° 130, jul/set.

DAS, S.P. (1982) Economies of Scale, Imperfect Competition, and the Pattern of Trade. **The Economic Journal** 92(367):684-694, sept.

DEARDOFF, A.V. (1984) **Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows**. In: Handbook of International Economics, vol I, ed. by R.W. Jones and P.B. Kenen, Elsevier Science Publishers.

DELFINO, J.A. (1.985). Cambios en la productividad y estrategia del crecimiento : el caso argentino durante el periodo 1950-73. **Anais do 13° Encontro Nacional de Economia**. Vitória, ANPEC, p.617-40.

DGEN, Dirección General de Estadística Nacional, **Anuário del Comércio Exterior de La República Argentina**, vários anos.

DENBOIM, J. (1992) Reestructuración Industrial y Empleo. Mitos Y Realidade. **Desarrollo Económico**, n° 126, jul/set.

DI TELLA, G. (1982) La Argentina Económica (1943-1982). **Critério** 55(1894-5).

DIAS, V.V. (1.987). Comércio entre países em vias de desenvolvimento: uma revisão da literatura. **Anais do 15° Encontro Nacionalde Economia**. Salvador, ANPEC, vol. 1.

DIXT, A. (1984) International Trade Policy for Oligopolistic Industries. **Supplement to Economic Journal**, 94(1984):1-16.

DIXT, A. (1984) Growth and Terms of Trade Under Imperfect Competition. In: **Monopolistic Competition and International Trade**, ed. by Henry Kierzkowski. Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.

DIXIT, A. & NORMAN, V. (1985) **Theory of International Trade: a dual general equilibrium approach**, 3^a ed., Cambridge University Press, Cambridge.

EATON, J. & KIERZKOWSKI, H. (1984) Oligopolistic Competition, Product Variety, and International Trade. In: **Monopolistic Competition and International Trade**, ed. by Henry Kierzkowski. Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.

ELDOR, R. & LEVIN, D. (1990) Trade Liberalization and Domestic Monopoly: a welfare analysis. **International Economic Review**, 31(4):773-782, november.

ENCAOUA, D. & JACQUEMIN, A. (1980) Degree of Monopoly, Indices of Concentration and Threat of Entry. **International Economic Review**, 21(1):87-105, feb.

ETHIER, W. J. (1982) National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade. **The American Economic Review**, 72(3):389-405, jun.

FAJNZYLBER, F. (1988) Competitividad internacional: evolución y lecciones. **Revista de la Cepal**, n° 36, diciembre.

FAJNZYLBER, F. (1990) Sobre a impostergável reestruturação industrial da América Latina. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, 5(27):16-26, jan/fev.

FANELI, J.M. & CHISARIO, O (1989) Restricciones al Crecimiento y Distribución del Ingreso: el Caso Argentino. **Documento CEDES** n° 27, Buenos Aires.

FARINA, E.M.M. & SCHEMBRI, A. (1989) A Desregulação da Economia Americana: uma análise sob a ótica da Teoria da Organização Industrial. **Anais do XVII Encontro Nacional de Economia**. vol. 3, Fortaleza, dez.

FERRER, A. (1.973). **La economía argentina**. Buenos Aires. Fondo de Cultura.

FERRER, A. (1991) As mudanças recentes na política econômica Argentina, in: **Cone Sul: a economia política da integração**, org. VEIGA, Funcex.

FLAM, H. & HELPMAN, E. (1987) Vertical Product Differentiation and North-South Trade. **The American Economic Review**, 77(5):810-822, dec.

- FONSECA, R. (1989) **O Intercâmbio Brasil-Argentina e o Comércio Intra-Indústria: 1900-1987**. Tese de Mestrado. Departamento de Economia da PUC/RJ.
- FORSTHER, H. & BALLANCE, R.H. (1991) Especialización Internacional en el Comercio de Manufacturas. Una Determinación Empírica de sus Principales Determinantes. **Pensamiento Ibeamericano**, 20(1991):217-141.
- FUCHS, M. & KOSACOFF, B. (1992) Balance del Comercio Internacional de Manufacturas de Argentina: las tendencias al incremento del comercio sectorial - 1974/1990. **Documentos de Trabajo n° 47**. CEPAL, Buenos Aires, jul.
- GELBARD, E. (1990) Dinamica de la Concentracion Industrial y de la Productividad en Relacion a la Apertura de la Economia. **Desarrollo Económico**, 30(117):27-54, abr/jun.
- GOLBERG, S. & IANCHILOVIC, B (1988) El Stock de Capital en la Argentina. **Desarrollo Económico**, n° 28(110):74-95, Buenos Aires.
- GREENAWAY, D. (1984) The Measurement of Product Differentiation in Empirical Analyses of Trade Flows. In: **Monopolistic Competition and International Trade**, ed. by Henry Kierzkowski. Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.
- GRUBEL, H. G. & LLOYD, P. J. (1975) **Intra-industry trade. The Theory and measurement of international trade in differentiated products**. New York, John Wiley & Sons.
- GUIMARÃES, E. P. (1984) Um nota sobre a influência da estrutura industrial nas exportações de manufaturados brasileiros. **Revista Brasileira de Economia**, 38(1):jan/mar.
- HELPMAN, E. (1981) International Trade in the Presence of Product Differatiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition - A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach. **Journal of International Economics** 11(1981):305-340.
- HELPMAN, E. (1984) Increasing Returns, Imperfect Markets, and Trade Theory, in: **Handbook of International Economics**, vol. I. Ed. by R.W. Jones and P.B Kenen, Elsevier Science Publishers.
- HELPMAN, E. & RAZIN, A. (1984) Increasing Returns, Monopolistic Competition, and Factor Movements: A Welfare Analysis. In: **Monopolistic Competition and International Trade**, ed. by Henry Kierzkowski. Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.
- HELPMAN, E. (1990) Monopolistic Competition in Trade Theory. **Special Papers in International Finance**. Princeton, New Jersey. Princeton University, n° 16, june.
- HELPMAN, E. & KRUGMAN, P. R. (1990) **Market Structure and Foreign Trade: increasing returns, imperfect competition and the**

international economy, 3^a ed. MIT Press, Cambridge.

HELPMAN, E. & KRUGMAN, P. R. (1989), **Trade Policy and Market Structure**. MIT Press, Cambridge.

HOFFMAN, R. (1980) **Estatística para Economistas**. São Paulo, Pioneira.

HORN, H. Product Diversity, Trade, and Welfare (1984). In: **Monopolistic Competition and International Trade**, ed. by Henry Kierzkowski. Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.

HULMES, D. & LEVINSOHN, J. (1993) Product Differentiation as a Source of Comparative Advantage. **American Economic Review - Papers and Proceedings**, may.

HULMES, D. & LEVINSOHN, J. (1993) Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence. **NBER Working Papers Series**, n° 4389, jun.

IGLESIAS, R. M. (1991) A política Cambial da Argentina e do Brasil no período 1970-89. In: **Cone Sul: a economia política da integração**, org. VEIGA, Funcex.

INDEC - Instituto Nacional de Estadística Y Censos. **Anuário Estadístico de la Republica Argentina - 1983 - 1986**. Indec, Buenos Aires, junho de 1989.

INDEC - Instituto Nacional de Estadística y Censos. Exportaciones Argentina - Clasificadas por Grandes Rubros - Principales Zonas Económicas y Países - 1980-1991. **Documentos de Trabajo n° 17**, Buenos Aires, 1993.

INDEC - Instituto Nacional de Estadística y Censos. Importaciones por Uso Económico - Clasificadas por Grandes Categoría Económicas - 1980-1991. **Documentos de Trabajo n° 16**, Buenos Aires, 1993.

INDEC - Instituto Nacional de Estadística y Censos. **Censo Nacional Económico 1974 - Industria (Resultados Definitivos)**. Buenos Aires, 1975.

INDEC - Instituto Nacional de Estadística y Censos. **Censo Nacional Económico 1985 - Industria Manufactureira (Resultado Definitivos)**. Buenos Aires, 1989.

INDEC - Instituto Nacional de Estadística y Censos. **Comercio Exterior Argentino - Resumen Estadístico - 1984/1989**. Buenos Aires, abril de 1991.

INDEC - Instituto Nacional de Estadística y Censos. **Comercio Exterior Argentino vol. 2 - 1991**. Buenos Aires, 1992.

INDEC - Instituto Nacional de Estadística y Censos. **Intercambio**

Comercial Argentino Segun C.U.C.I.. Buenos Aires, 1977.

INDEC - Instituto Nacional de Estadística y Censos. **Normas de Dodificacion de Actividades Economicas.** Disposicion Indec n° 024/91, Normas 3. Buenos Aires, 1991.

JACQUEMIN, A. (1982) Imperfect Market Structure and International Trade - Some Recente Research. **Kyklos** . 35(1):75-93.

JOHNSON, H. (1965) Optimal Trade Interventioun in the Presence of Domestic Distortions. In: **Readings in the Theory of International Trade.** BHAGWATI, J. (ed).

JOHNSON, H. (1967) International Trade Theory and Monopolistic Competition Theory. **Monopolistic Competition Theory: Studies Impact.** In: KUENNE, R. (ed.) New York, John Willy & Sons, cap. 9, p. 203-218.

KARMEL, P. H & POLASEK, M. (1972) **Estatística Geral e Aplicada para Economistas.** São Paulo, Atlas.

KIERZKOWSKI, H. (1984) (ed) **Monopolistic Competition and International Trade.** Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.

KOSACOFF, B. (coord.) (1986) Exportación de Manufacturas y Desarrollo industrial: dos estudios sobre el caso argentino (1973-1984). **Documentos de Trabalho**, n° 22, CEPAL, Buenos Aires.

KOSACOFF, B., TODESCA, J. & VISPO, A. (1991) La Transformacion de la industria automotriz Argentina - su integración con Brasil. **Documentos de Trabajo**, n° 40, Naciones Unidas/CEPAL, Buenos Aires, jul.

KOSACOFF, R. & FUCHS, M. (1992) El Comercio de Manufacturas de Argentina, 1974-1990. **Comercio Exterior**, 42(12):1156-1168, dec.

KRUEGER, A. (1.988) **Development with trade: LDC's and the international economy.** San Francisco, California, International Center for Economic Growth.

KRUGMAN, P. (1979) Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. **Journal of International Economics** 9(1979):469-479.

KRUGMAN, P. (1.980). Scale Economics, Products Differentiation, and the Pattern of Trade. **American Economic Review** 70(5):950-959, dez.

KRUGMAN, P. (1.981) Intra-industry Specialization and the Gains from Trade. **Journal of Political Economy**. n° 89. P. 959-73.

KRUGMAN, P. (1983) New Theories of Trade Aong Industrial Countries. **The American Economic review**, 73(2):343-347, may.

- KRUGMAN, P. (1984) Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale. In: **Monopolistic Competition and International Trade**, ed. by Henry Kierzkowski. Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.
- KRUGMAN, P. (1986) **Strategic trade and the new international economics**. MIT Press, Massachusetts.
- KRUGMAN, P. (1988). La nueva teoria del comércio internacional y los países menos desarrollados. México. **El Trimestre Económico** 55(217):41-66, enero/marzo.
- KRUGMAN, P. (1989) Industrial Organization and International Trade, in: **Handbook of Industrial Organization**, vol. II, Ed. by R.Scmalensee and R.D. Willing, Elsevier Science Publishers.
- KRUGMAN, P. & VENABLES, A.J. (1990) Integración y Competitividad de la Industria Periférica. **Estudios Económicos**, 5(2):263-286, jul/dec.
- KUPFER, D. (1991) Padrão de Concorrência e Competitividade. **Texto para Discussão Interna**, nº 265, IEI/UFRJ, Rio de Janeiro, nov.
- LAIRD, S. (1981) Intra-industry trade and the expansion, diversification and integration of the trade of developing countries. **Trade and Development**, UNCTAD, Winter.
- LAIRD, S. & YASTS, A. (1990) **Quantitative Methods for Trade-BARRIER Analysis**. New York University Press, Washington Square, New York.
- LANCASTER, K. (1980) Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition. **Journal Of International Economics** 10(1980):151-175.
- LANCASTER, K. (1984) Protection and Product Differentiation. In: **Monopolistic Competition and International Trade**, ed. by Henry Kierzkowski. Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.
- LAUSSEL, D., MONTET, C. e PEGUIN-FEISSOLLE, A. (1988) Optimal Trade Policy Under Oligopoly: A Calibrated Model of the Europe-Japan Rivalry in the EEC Car Market. **European Economic Review**, nº 32.
- LAWRENCE, R. L. (1991) Cenários para o Sistema de Comércio Mundial e suas implicações para os países em desenvolvimento. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, 7(29):3-21, out/dez.
- LEE, J. (1986) Market Performance in an Open Developing Economy: Technical and Allocative Efficiencies of Korean industries. **The Journal of Industrial Economics**, 35(1):81-96, Sept.

- LERDA, S.C.M.S. (1988) **Comércio Internacional Intra-Industrial: Aspectos teóricos e algumas evidências, com aplicação ao caso brasileiro.** Tese de Mestrado, Universidade Nacional de Brasília.
- LEVY, S. (1987) A Short-Run General Equilibrium Model for a Small, open Economy. **Journal of Development Economics**, 25(1987):63-88.
- LEVY, S. & NOLAN, S. (1991) Las Políticas de Comércio Internacional y de Inversión Extranjera en Competencia Imperfecta. **El Trimestre Económico** 58(230):317-355, abr/jun.
- LIPSEY, R.G. et. alii (1990) **Microeconomics** 9ª ed. Harper & Row, Publishers, New York.
- LUNDBERG, L. The Role of Comparative Costs for Determining Inter-and-intra-Industry Trade With Developing Countries. **European Economic Review** 32(1988):1699-1710, nov.
- LYONS, B.R. The Pattern of International Trade in Differentiated Products: an incentive for the existence of multinational firms. In: **Monopolistic Competition and International Trade**, ed. by Henry Kierzkowski. Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.
- MC CARTHY, F. et alii (1987) Trade Patterns in Developing Countries, **Journal of Development Economics**, p. 1964-82.
- MARTIRENA-MANTEL, A.M. (1986) Distorciones Domesticas y Ordenamiento Optimo de Políticas Comerciales en La Economia Abierta. **Documento de Trabajo**, nº 123, Instituto Torcuato di Tella, jul.
- MARTIRENA-MANTEL (1985) **Apertura Financeira-Real, Sustitucion Monetaria y Politica Cambiaria en la Economia Pequena.** Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires, nov.
- MARKUSEN, J.R. (1981) Trade and the Gains from Trade with Imperfect Competition. **Journal of International Economics** 11(1981):531-551.
- MARKUSEN, J.R. & MELVIN, J. (1984) The Gains-From-Trade Theorem With Increasing Returns to Scale. In: **Monopolistic Competition and International Trade**, ed. by Henry Kierzkowski. Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.
- MARKUSEN, J. R. (1989). Trade in Producer Services and in other Specialized Intermediate Inputs. **The American Economic Review**, 79(1):85-95, mar.
- MARKUSEN, J.R. & MELVIN, J.R. (1988) **The Theory of International Trade.** New York, Harper and Row.
- MARTINS, R.B. (1976) Crescimento Exportador, Desigualdade e

Diversificação Econômica: uma comparação entre o Brasil e a República Argentina, 1860-1930. **Cadernos do Departamento de Ciências Política**, nº 3, mar, Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da UFMG, pp. 55-106.

MARVEL, H. P. & RAY, E.J. (1987) Intraindustry Trade; Sources and Effects on Protection. **Journal of Political Economy** 95(6):1278-91, dec.

MELLER, P. & SOLIMANO, A. (1987) A Simple Macro Model for a Small open Economy Facing a Binding External Constraint (Chile). **Journal of Development Economics**, 26(1987):25-35.

MILLER, P. (1.988). Um examen empírico de la evolución de las exportaciones latinoamericanas. **Integración Latinoamericana**. Buenos Aires, 13(135):3-15.

MORETIN, P.A. & TOLOI, C. M. (1986) **Séries Temporais**. (Coleção Métodos Quantitativos), Atual, São Paulo.

NOCHTEFF, H. (1991) Reestructuración Industrial en la Argentina: Regresión Estructural e Insuficiencia de los Enfoques Predominante. **Desarrollo Económico** 31(123):339-358, oct/dez.

NOGUES, J. (1988) La Economía Política del Proteccionismo y la Liberalização en la Argentina. **Desarrollo Económico**, 28(110):159-182, jul/set.

NOGUES, J. (1990) La Elección entre Estrategias de Liberalización Comercial Unilaterales y Multilaterales. **Estudios** 13(53):21-28 IEERAL, Córdoba, ene/mar.

OCAMPO, . (1991) New development in trade theory and IDC. **Journal of Development Economics**, 22(1986):129-170.

OCAMPO, J.A. (1991) Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y los Países en Vías de Desarrollo. **Pensamiento Iberoamericano**, 20(1991):193-214, jul/dic.

OLIVEIRA, M.H. (1985) **Comércio Intra Indústria: medidas empíricas de seus determinantes**. Dissertação de Mestrado, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro.

OLIVEIRA, M.H. (1.986) Evidências empíricas de comércio intra-indústria. **Revista Brasileira de Economia**. 40(3):211-232.

PORTA, F. et. alii (1.989). La integración intra-industrial: el caso del acuerdo Argentino-Brasileiro en el sector de bienes de capital. **Integración Latinoamericana**, Buenos Aires, 14(152):14-26.

PORTER, R.H. (1991) A Review on Handbook of Industrial Organization. **Journal Of Economics Literature** 29(1991):553-572, jun.

- POSSAS M.L. & CARVALHO, E.G. (1.989). Competitividade Internacional: um enfoque teórico. *Anais do 17º Encontro Nacional de Economia*. Fortaleza, ANPEC, p. 1211-29.
- RODRIK, P. (1988) Imperfect Competition, Scale Economies, and Trade Policy in Developing Countries. in: BALDWIN, R.E. (1988) *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*. NBER, Chicago, The University of Chicago Press.
- ROQUE, F.M., FONTOURA, P. E BARROS, P.P. (1990) Teorias do Comércio Internacional e padrão de especialização da indústria transformadora portuguesa: 1973-83, *Economia*, 14(1):jan/90.
- SÁEZ, R. E. (1990) La Política de Comércio Exterior en Competencia Imperfecta: un ejercicio de simulación para chile. *El Trimestre Económico*, 57(227):681-708, jul/set.
- SCHVAREZ, J. (1993). Expansion, Maduracion y Perspectivas de las Ramas Basicas de Procesos en la Industria Argentina - una mirada ex post desde de la economia politica. *Desarrollo Económico* 33(131):377-402, Buenos Aires, oct/dez.
- SHAKED, A. & SUTTON, J. (1984) Natural Oligopolies and International Trade. In: *Monopolistic Competition and International Trade*, ed. by Henry Kierzkowski. Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.
- SCHERER, F.M. (1980) *Industrial Market Structure and Economic Performance USA*. 2ª ed. Houghton Mifflin Company.
- SLEUWAEGEN, L. & YAMAWAKI, H. (1988) The Formation of the European Common Market and Changes in Market Structure and Performance. *European Economic Review*, nº 32.
- STEWART, F. (1.984). Recente Theories of International Trade: Some implications for the South. In: *Monopolistic Competition and International Trade*, ed. by Henry Kierzkowski. Oxford, Clarendon Press, Oxford University Press.
- TAYLOR, L. (1.988) La apertura económica, problemas hasta fines del siglo. *El Trimestre Económico*. México, 55(217): , enero/marzo.
- (1.981) South-North Trade and Southern Growth: Bleak Prospects from a Structuralist Point of View. *Journal of International Economics*, 11(1981):589-602.
- TEITEL, S. & THOUMI, F.E. (1.986). Da substituição de importações às exportações: as experiências argentina e brasileira no campo das exportações de manufaturados. *Pesquisa e Planejamento Econômico* 16(1):129-166, abr.
- TYBOUT, J.R. (1993) Internal Returns as a Source of Comparative ..

Advantage: The Evidence. *American Economic Review - Papers and Proceedings*, may.

UTTON, M.A. (1982) Domestic Concentration and International Trade, *Oxford Papers Economics*, vol. 34.

VENABLES, A, & SMITH, A (1988) Completing the Internal Market in the European Community: Some Industrial Simulations. *Ensayo para Discussão del CEPR*, n° 233, marzo.

VINER, J. (1957) *Studies in the Theory of International Trade*. New York, Harper.

WHITE, L. (1974) Industrial Organization and International Trade; Some Theoretical Considerations. *The American Economic Review*, 64(6):1013-20, december.