

Texto para Discussão

Série Economia

TD-E / 28 - 2002

As Exportações e a Retomada do Emprego Industrial
Prof. Dr. Sérgio Kannebley Júnior



Universidade de São Paulo
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade
de Ribeirão Preto

Reitor da Universidade de São Paulo
Adolpho José Melfi

Diretor da FEARP/USP
Marcos Cortez Campomar

Chefe do Departamento de Administração
André Lucirton Costa

Chefe do Departamento de Contabilidade
José Carlos Marion

Chefe do Departamento de Economia
Rudinei Toneto Júnior

CONSELHO EDITORIAL

*Comissão de Pesquisa e Publicações da
FEARP/USP*

*Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade
de Ribeirão Preto -USP
Avenida dos Bandeirantes,3900
14049-900 Ribeirão Preto – SP*

A série TEXTO PARA DISCUSSÃO tem como objetivo divulgar i) resultados de trabalhos em desenvolvimento na FEARP/USP; ii) outros trabalhos considerados de relevância dadas as linhas de pesquisa da instituição. A série foi subdividida em função das principais áreas de atuação da FEARP/USP: Economia, Administração e Contabilidade. Veja o site da CPP na Home Page da FEARP: www.fearp.usp.br. Informações: e-mail: cpp@fearp.usp.br

As Exportações e a Retomada do Emprego Industrial

Sérgio Kannebley Júnior *

Resumo

Neste trabalho é realizada uma sistematização de estudos sobre o emprego industrial, as exportações e a relação entre estas duas variáveis econômicas ao longo das décadas de 1980 e 1990. Com isso, procurou-se fornecer indicativos sobre o possível impacto do aumento do coeficiente de exportações brasileiro sobre o emprego industrial no Brasil.

Palavras-Chave: Exportação e Emprego Industrial

Introdução

Possivelmente, os dois temas de maior interesse em termos de formulação de política econômica nos últimos anos são o emprego e o desempenho exportador. O primeiro em razão do aumento das taxas de desemprego verificadas ao longo da década de 1990. O segundo tema devido à importância do desempenho exportador em face das restrições externas impostas pelos encargos da conta de serviços das transações correntes.

No entanto, estes dois temas começam a partilhar mais fortemente de estímulos comuns na medida que o Brasil avançou ao longo da década de 1990 no processo de abertura comercial, o que implica em um redirecionamento da atividade produtiva doméstica em direção ao mercado internacional, aumentando, portanto, a dependência do emprego doméstico ao desempenho do comércio internacional brasileiro. Ao longo do tempo, dada a necessidade de expansão do valor das exportações brasileiras e/ou do coeficiente exportador da economia brasileira esta relação deve se intensificar, aumentando o interesse sobre os possíveis impactos da evolução setorial das exportações sobre o emprego.

A fim de melhor compreender essa questão apresenta-se uma discussão preliminar sobre o comportamento do emprego ao longo das décadas de 1980 e 1990, buscando descrever os principais fatos estilizados relativos à evolução do emprego industrial nesse período, e apresentar alguns resultados de estudos que auxiliam na explicação destes fatos. Discussão semelhante é realizada sobre o desempenho exportador na indústria brasileira, seguida de uma análise em que se busca integrar os resultados apresentados e se extrair algumas considerações sobre o desenvolvimento da relação entre emprego e exportações na indústria brasileira. A seguir são tecidas breves considerações finais sobre os possíveis impactos de um aumento da participação das exportações no produto nacional sobre a evolução do emprego industrial.

* Professor Doutor do Departamento de Economia da FEARP/USP

1. Descrição dos Fatos Estilizados

A análise da relação entre o emprego industrial e as exportações não pode prescindir de um esclarecimento sobre a evolução destas duas variáveis econômicas ao longo das décadas de 1980 e 1990. Nesse período a economia brasileira sofreu importantes transformações institucionais e reais, à medida que se movia de um regime econômico com baixo grau de relações comerciais com o exterior (como ocorreu na maior parte dos anos de 1980), para um regime de maior abertura externa ao final da década de 1990. Nesse caminho o papel do Estado como empresário foi fortemente reduzido sendo conduzido desde o final da década de 1980 um amplo programa de privatizações. Outras reformas estruturais foram promovidas visando alterar a participação do Estado na economia. Os preços de muitos produtos, os reajustes salariais no mercado formal de trabalho e a taxa de câmbio, que eram regulados e administrados pelo governo foram liberados. O financiamento público dos investimentos, que tinha sido um importante instrumento de direcionamento do investimento privado para as áreas priorizadas no planejamento do governo, teve sua importância diminuída e o financiamento dos investimentos passou a ser realizado cada vez mais pelo setor privado. Por fim, mas não menos importante, é alcançada a tão esperada estabilização dos preços com implantação do Plano Real em 1994.

Esta profunda mudança no ambiente econômico suscitou diversas alterações nas relações produtivas, modificando os parâmetros decisórios dos agentes econômicos. A reestruturação da produção, estimulada pelo aumento da concorrência e pela alteração das relações comerciais e financeiras do país com o resto do mundo, provocou mudanças no mercado de bens e de trabalho, redefinindo a evolução de diversas variáveis-chaves da economia, entre as quais, o nível de emprego, a produtividade dos fatores, salário real, e também as exportações líquidas.

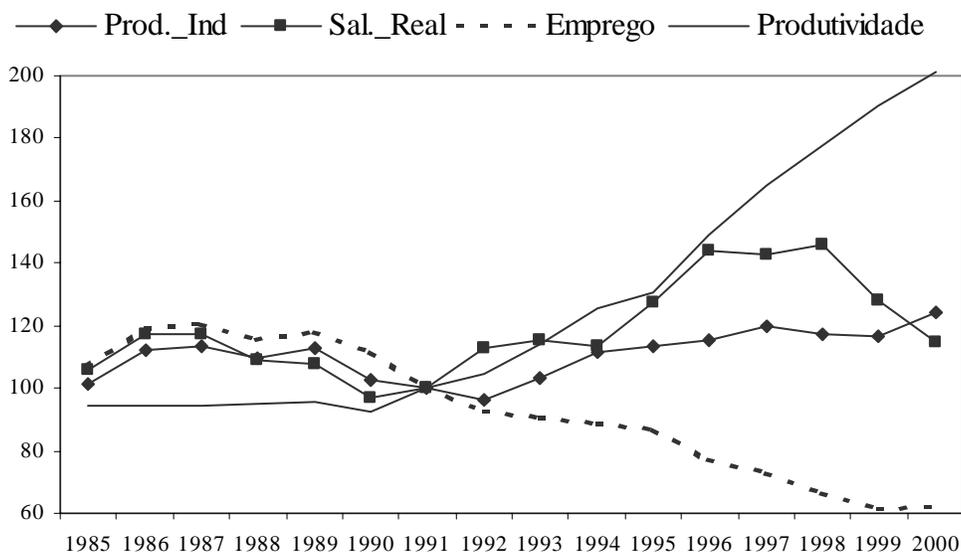
Estabelecido este conjunto de relações, destaca-se a importância de se analisar detidamente a evolução do emprego e das exportações em meio a estas transformações estruturais da economia, buscando com isso, melhor compreender como evoluiu a relação entre o emprego e as exportações, auxiliando, por conseguinte, na compreensão dessa relação e na formulação de políticas de estímulo ao emprego via a melhora no desempenho exportador industrial brasileiro. É isso que se busca realizar nesta seção, por meio da apresentação alguns resultados de pesquisas realizadas sobre a evolução do emprego e das exportações industriais para o período de 1985 a 2000.

1.1. Emprego Industrial no Brasil - 1985 a 2000

Anteriormente a 1991 havia uma relação entre emprego e produção industrial típica dos modelos keynesianos de determinação da renda. Isto é, empregos, salários reais e produção moviam-se conjuntamente. A economia brasileira tinha seu ambiente macroeconômico extremamente comprometido pela alta-inflação, fazendo com que as incertezas no ambiente econômico retraíssem os investimentos produtivos, reduzindo a taxa média de crescimento da economia para 2,3 % a.a. nos anos de 1980, relativamente à taxa de 8,4% a.a. experimentada nos anos de 1970. Sem contar com a pressão da concorrência externa, era também reduzido o incentivo a inovações que promovessem ganhos de produtividade, o que explica a relativa estagnação dos indicadores de emprego, salário real e produtividade nos anos de 1980.

A partir de 1991, com a intensificação do processo de liberalização comercial, e em meio a um ambiente econômico recessivo, as trajetórias do emprego e da produção física passam a divergir. Em 1990 e 1991 houve uma queda no nível do emprego em razão ao conteúdo recessivo do Plano Collor I. No entanto, com a retomada do crescimento econômico em 1992, se elevam o salário real, a produtividade e a produção, porém, sem a mesma tendência para o nível de emprego. Diferentemente de um comportamento cíclico da produtividade, oriundo de flutuações do produto, a produtividade da indústria brasileira adquire uma nova tendência, com uma nova inflexão positiva a partir de 1992 ¹. Markwald (2001) apresenta uma síntese dos principais resultados sobre a relação entre os ganhos de produtividade na década de 1990 e abertura comercial, afirmando que *"a evidência empírica voltada para o exame da evolução da produtividade da indústria e da economia nos anos 90 confirmam a impressão de que há ganhos substanciais de eficiência e eles estão associados ao processo de liberalização comercial"*. A partir de 1992 até 1998 o nível de emprego segue uma trajetória declinante, estabilizando-se em 1999 e 2000, o salário real apresenta uma tendência declinante, enquanto a que produtividade do trabalho segue sua trajetória ascendente. A evolução descrita acima pode ser observada no gráfico 1 abaixo, produzido com informações extraídas da Pesquisa Industrial Mensal - Produção Física (PIM-PF) e Pesquisa Mensal do Emprego (PME) sobre a produção física da indústria, salário real, e nível de pessoal ocupado na produção.

Gráfico 1
Produção, Emprego, Salário Real e Produtividade



Setorialmente, conforme apresentado na tabela 1 abaixo, as características de evolução temporal das variáveis de emprego, salário real e produtividade do trabalho apresentam pequena divergência com relação ao comportamento médio da indústria. No

¹ Rossi e Ferreira (1999) concluem que o processo de abertura comercial foi um dos principais causadores dos ganhos de produtividade na indústria de transformação brasileira no período de 1990 a 1997.

entanto, quanto às classes da indústria, é possível perceber um comportamento diferenciado da indústria extrativa mineral com relação à indústria de transformação. Observa-se que a redução na absorção da mão-de-obra na indústria extrativa mineral ocorreu já nos anos de 1980, e que o principal desse ajuste se deu no período imediatamente anterior ao Plano Real, com uma taxa média de crescimento de -10,52 % no período de 1991 a 1994, contra uma taxa média de crescimento de -5,17% no período de 1995 a 2000. Já na indústria de transformação as maiores taxas de decréscimo do pessoal ocupado na indústria de transformação ocorrem no período posterior a 1995, com média -3,87 % de 1991 a 1994 e de -6,65 % de 1995 a 2000. As exceções a esse comportamento na indústria de transformação foram os gêneros de Minerais não Metálicos, Papel e Papelão, Química, Perfumaria, Sabões e Velas, Produtos Alimentares, Fumo e Editorial e Gráfica, correspondendo à aproximadamente 1/3 (um terço) dos setores. As maiores taxas de decréscimo de pessoal ocupado no período de 1995 a 2000 ocorreram nos gêneros Têxtil, Vestuário, Indústrias Diversas, e Mecânica. No que diz respeito à produtividade do trabalho, os incrementos da indústria extrativa mineral foram sensivelmente superiores aos da indústria de transformação em todos os subperíodos. Na indústria de transformação, os setores onde ocorreram os maiores ganhos de produtividade foram os gêneros Têxtil, Indústrias Diversas, Borracha, Mecânica e Material de Transporte. Quanto ao comportamento das taxas de variação do salário real, percebe-se um ganho salarial na segunda parte da década de 1980 na indústria extrativa mineral, enquanto que na indústria de transformação verifica-se uma ligeira queda. Já nos anos de 1990 esse comportamento é homogêneo para as duas classes industriais, ou seja, grande acréscimo na primeira metade da década e posterior declínio ao final dos anos de 1990.

Camargo *et. alli.* (1999) explicam estas alterações nas tendências do emprego industrial e do salário real na indústria após 1993 como efeito de uma contração oferta de trabalho, causada pela alteração dos preços relativos entre bens comerciáveis e não-comerciáveis, fruto de um processo de estabilização de preços baseado na adoção de uma âncora cambial, com a sobrevalorização da moeda nacional, e da mudança tecnológica. Por outro lado, admitem que deva ter ocorrido uma expansão da demanda, porém, menos que proporcional à retração da oferta, fruto do aumento da produtividade do trabalho, que evitou um maior aprofundamento do desemprego industrial, elevando, por conseguinte, o salário real na indústria.

Pela ótica do mercado de trabalho, Camargo *et alli.* (1999) explicam o problema de desemprego, ou da queda das taxas de crescimento do emprego, como, preponderantemente, um problema de oferta, caracterizado pela incapacidade da oferta de trabalho em um nível de qualificação, ou possuidor de um nível de produtividade, adequado à demanda da indústria pós-liberalização comercial e pela alteração dos preços relativos entre bens comerciáveis e não-comerciáveis a favor destes últimos. No entanto, sua argumentação baseia-se em uma racionalização extraída de um modelo de equilíbrio parcial, em que desconsidera os efeitos sobre a demanda por produtos industriais e serviços. Isto é, desconsidera a possibilidade de que o aumento da oferta de produtos industriais possa não encontrar demanda nos mercados de bens, o que poderia nesse caso causar uma retração da demanda por trabalho e conjuntamente um aumento no salário real.

Tabela 1
Produção, Emprego, Salário Real e Produtividade

	Δ% Pessoal Ocupado			Δ% Sal. Real			Δ% Produtividade		
	1985/90	1991/94	1995/00	1985/90	1991/94	1995/00	1985/90	1991/94	1995/00
Indústria Geral	0.77	-3.95	-6.63	-0.74	8.34	1.17	-0.46	7.92	9.12
Extrativa Mineral	-7.61	-10.52	-5.17	4.02	15.94	2.68	10.39	14.02	16.08
Ind. de Transformação	0.90	-3.87	-6.65	-0.79	8.25	1.12	-0.68	7.95	8.35
Minerais não Metálicos	2.31	-4.57	-3.94	-1.18	9.26	1.30	-1.07	4.72	6.54
Metalúrgica	1.31	-3.64	-6.37	-1.17	7.68	-0.29	-1.33	9.64	8.91
Mecânica	0.18	-1.61	-9.68	-0.51	8.91	4.81	0.07	10.53	10.33
Material Elétrico	1.50	-6.13	-7.41	-1.54	10.80	0.25	1.20	12.80	6.21
Material de Transporte	2.65	0.12	-7.16	-0.49	9.13	-0.53	-4.58	10.12	9.10
Madeira	-2.19	-3.06	-4.81	-2.78	7.08	2.04	ND	4.11	7.03
Mobiliário	-2.92	-2.21	-2.59	-0.89	4.48	0.53	ND	4.83	4.33
Papel e Papelão	2.06	-4.52	-3.59	-0.98	5.84	0.48	0.14	6.65	7.12
Borracha	3.11	-1.46	-8.21	-2.35	5.93	1.62	-0.66	5.87	11.43
Couros e Peles	-2.21	-2.42	-4.64	-0.23	5.71	-0.44		3.31	-1.29
Química	-0.63	-5.41	-4.32	0.86	7.73	-0.67	-0.36	9.36	7.98
Farmacêutica	2.42	-2.13	-1.27	-3.18	11.23	9.15	-1.97	1.24	1.96
Perfum. Sabões e Velas	4.48	-5.91	-2.44	-4.46	13.97	4.48	0.96	8.49	7.04
Materiais Plásticos	4.28	-1.06	-6.50	-1.51	5.28	1.93	-3.63	0.88	7.51
Têxtil	3.23	-6.86	-12.64	-1.82	4.61	1.34	-3.98	6.89	11.79
Vestuário	-3.50	-4.65	-10.38	0.51	3.69	-2.88	-1.10	4.86	8.96
Produtos Alimentares	2.10	-5.13	-2.17	-1.87	6.92	-1.50	-0.55	6.36	4.15
Bebidas	3.67	-6.62	-7.43	-3.03	8.97	0.16	3.60	7.09	7.59
Fumo	-2.03	-7.05	-6.18	0.75	7.73	0.73	4.94	9.26	4.59
Editorial e Gráfica	3.33	-6.93	-5.10	-2.26	9.87	2.65	-2.93	11.37	7.36
Diversas	2.12	-3.43	-9.00	0.89	5.63	4.13	-1.78	7.34	11.95

O desemprego tecnológico caracterizaria-se como um fenômeno transitório na medida em que a economia tornando-se mais produtiva, os fatores desempregados encontrariam realocação em razão do aumento das taxas de crescimento futuro da economia. Dessa forma, o aumento das taxas de desemprego no Brasil somente poderia ser considerado um fenômeno estrutural caso suponha-se que estruturalmente seja impossível aumentar a taxa de crescimento da demanda por produtos nacionais. Este é um fenômeno que tem sido observado nos últimos tempos em razão de diversos fatores, tais como, o processo inflacionário crônico vivenciado pela economia brasileira, somada à falência financeira do estado, que não permitiram que as taxas de expansão do produto fossem viabilizadas à moda daquelas verificadas nos anos de 1960 e 1970, e da incapacidade de uma inserção mais dinâmica no comércio internacional nos anos de 1980 e 1990, de modo a recuperar uma posição de maior destaque no comércio internacional e minimizar os efeitos da substituição do consumo de bens domésticos por bens importados advindos com o processo de liberalização comercial. Dessa forma, a questão que se levanta é em que medida a reestruturação produtiva impulsionada pela abertura comercial foi responsável pela queda no nível de emprego ao longo dos anos de 1990, caso esta abertura comercial seja efetivamente responsável por uma redução na taxa de crescimento da demanda devido à queda nas exportações líquidas?

Teoricamente, seguindo os preceitos do modelo Heckscher-Ohlin (H-O), e dada a dotação da economia brasileira, abundante em recursos naturais e em mão-de-obra menos qualificada, o que deveria se esperar é que no longo prazo os efeitos do processo de liberalização comercial produzisse, por meio de uma alocação mais eficiente dos recursos, uma realocação favorável ao emprego desses fatores e promovesse, conjuntamente, um descolamento das exportações líquidas nacionais para produtos intensivos nesses mesmos fatores. No entanto, no curto-prazo, devido à imperfeição dos mercados, ou inflexibilidade no deslocamento dos fatores ao longo da fronteira de produção, é possível se admitir a existência de um desemprego, combinado à elevação da produtividade dos fatores, e elevação de suas remunerações. Admitindo ainda que as hipóteses subjacentes ao modelo H-O não sejam válidas, isto é, que sejam permitidas mudanças nas tecnologias adotadas pelos países, ou existência de ganhos de escala na produção, os resultados previstos no modelo H-O no que tange aos ganhos de comércio, ou ao emprego dos fatores poderiam não ser verificados².

Para o caso brasileiro, a influência da mudança tecnológica, bem como a alteração das características da oferta do emprego industrial parece ter alguma relevância na explicação da queda do nível de emprego industrial ao longo dos anos de 1980 e 1990. Essa relação é analisada por Maia (2001) ao avaliar o impacto do comércio internacional e da mudança tecnológica sobre a evolução do emprego no período de 1985 a 1995. A autora estimou em 13,9 % a variação total do emprego de 1985 a 1995, sendo que o consumo final beneficiou o emprego em 24,1 %, enquanto o comércio internacional e a mudança tecnológica o reduziram-no, respectivamente, em 3,1 % e 7,1 %. Decompondo os impactos da mudança tecnológica em três fatores, quais sejam, as variações na utilização de bens intermediários, na compra de bens de capital e da produtividade direta do trabalho, suas

² Quanto ao mercado de trabalho, o modelo H-O prevê que um deslocamento ao longo da fronteira de possibilidades de produção favorável à produção de bens intensiva em trabalho menos qualificado também reduziria as desigualdades salariais entre trabalhadores qualificados e menos qualificados.

estimativas revelaram que apenas o aumento na compra de bens de capital produziu um efeito positivo sobre a criação de postos de trabalho (+ 2,0 %), sendo que a queda na quantidade de bens intermediários necessários à produção e o aumento da produtividade direta do trabalho reduziram a criação de emprego em 3,8 % e 5,3 %, e que estes fatores atingiram, preponderantemente, os empregos menos qualificados, sendo os empregos para trabalhadores qualificados favorecido neste processo. Seus resultados corroboram a hipótese de *skill-enhancing trade* formulada por Robbins *apud* Maia (2001), segundo a qual o processo de abertura comercial favoreceu aos trabalhadores mais qualificados em razão da complementaridade entre trabalho qualificado e tecnologia.

Complementarmente, Feijó *et. alli.*(2001), ao discutir a evolução do grau de concentração industrial de 1985 a 1998, ao estabelecer relações com o aumento do grau de intensidade tecnológica e produtiva dos setores industriais, destaca alguns resultados sobre o emprego industrial e produtividade do trabalho. Seus resultados indicam que, em primeiro lugar, um aumento na participação da receita total da indústria dos setores de alta e média alta tecnologia na receita dos grupos industriais ³. Mostra também que embora não tenha ocorrido uma alteração nas participações relativas do emprego segundo o grau de intensidade tecnológica dos setores, permanecendo em torno de 75 % do total os empregos em setores de baixa e média baixa tecnologia, houve um aumento do grau de escolaridade da mão-de-obra industrial de 1994 a 1998, às custas do emprego da contratação de emprego do pessoal com menor escolaridade (1º grau incompleto) e ressalta que, a despeito de uma diminuição do grau de concentração industrial da indústria entre 1985 a 1998, existe uma correlação positiva entre o nível de produtividade e a concentração industrial.

Em síntese, esta seção apresenta resultados obtidos por diversos autores que evidenciam a mudança na relação entre as variáveis determinantes do nível de emprego industrial no período de 1980 a 2000. Destaca-se a estreita relação entre a queda no nível de emprego ao longo dos anos de 1990 e os impactos diretos e indiretos provenientes do processo de abertura comercial, ainda que persista a dificuldade em se distinguir os efeitos da abertura comercial sobre o processo de mudança tecnológica na determinação do nível de emprego. No entanto, o que é possível se constatar é que dadas as restrições ao aumento da demanda de bens, os ganhos de produtividade aparecem como principal responsável pelo declínio do nível de emprego ao longo dos anos de 1990. Também é importante se destacar que os setores que apresentaram, em média, maiores incrementos na produtividade foram aqueles em que o Brasil possui menor vantagem comparativa, como os setores intensivos em capital e tecnologia, mas que o processo de abertura comercial produziu um relativo aumento na qualificação do trabalho, mesmo nos setores intensivos em mão-de-obra menos qualificada e nos setores exportadores em geral. É interessante também notar que trabalhos como os de Soares *et. alli.* (2001), ao analisarem os resultados obtidos por alguns trabalhos recentes sobre a aplicabilidade do modelo H-O ao caso brasileiro de abertura comercial, sugerem a possibilidade de existência de uma relação entre as mudanças tecnológicas e a perda de empregos menos qualificados e o aumento do rendimento dos trabalhos mais qualificados, questionando a validade do modelo H-O para a economia brasileira ⁴.

³ O aumento verificado na participação da receita dos setores de alta e média alta tecnologia é de 2 % em média.

⁴ As críticas desses autores centram-se nas hipóteses restritivas do modelo H-O e ao fato destes estudos utilizarem apenas dois fatores de produção.

1.2. Exportações Industriais Brasileiras – 1985 a 2000

A Tabela 2 apresenta a composição relativa da pauta de exportações, segundo as classificações por classe de produtos (básicos, semimanufaturados e manufaturados) e de acordo com as categorias de uso (bens de capital, intermediários, consumo duráveis, consumo não-duráveis e combustíveis). Como é possível notar, a pauta de exportações altera-se nos anos 1990 com relação à composição relativa dos anos 1980. Amplia-se a participação dos produtos manufaturados e semimanufaturados em contraposição à queda da participação dos produtos básicos, bem como aumenta a participação dos bens de capital e decresce a exportação de combustíveis, além da oscilação na exportação de bens de consumo duráveis.

Tabela 2
Participação Relativa nas Exportações

	1986		1990		1994		1998	
	Valor	% TOTAL						
TOTAL	22.176	100,00	30.866	100,00	42.910	100,00	50.463	100,00
BÁSICOS	7.280	32,83	8.747	28,34	11.058	25,77	12.970	25,70
SEMIMANUFATUR.	2.492	11,24	5.108	16,55	6.893	16,06	8.127	16,10
MANUFATURADOS	12.404	55,93	17.011	55,11	24.959	58,17	29.366	58,19
BENS DE CAPITAL	1.373	6,19	2.145	6,95	3.946	9,20	5.799	11,49
INTERMEDIÁRIOS	14.479	65,29	21.714	70,35	29.372	68,45	33.245	65,88
DURÁVEIS	1.212	5,47	1.491	4,83	1.983	4,62	2.837	5,62
NÃO-DURÁVEIS	4.545	20,50	5.379	17,43	7.373	17,18	8.855	17,55
COMBUSTÍVEIS	739	3,33	685	2,22	871	2,03	384	0,76

Fonte : FUNCEX,
Valor em mi de US\$

No entanto, em termos competitivos, o incremento da participação de produtos industrializados não necessariamente implicou em aumento na participação das exportações brasileiras no comércio internacional. Ao longo dos anos de 1980 e 1990 o Brasil vem perdendo participação no mercado internacional, com uma redução de uma média de 1,5 %, nos anos de 1980, para uma média de 1 % nos anos de 1990. Adicionalmente, utilizando as informações fornecidas por Horta e Souza (2000) apresentadas em análise do comércio exterior brasileiro entre 1980 e 1996, em termos internacionais a participação dos produtos básicos nas exportações brasileiras ainda representa um percentual extremamente elevado quando comparada à estrutura setorial média do comércio mundial (26 % contra 5 % do comércio mundial). No que tange aos produtos industrializados, é possível perceber a grande disparidade nos setores de intensivos em capital e tecnologia (cerca de 25 pontos) e intensivos em recursos naturais. Estas informações, confirmadas por índices de vantagem comparativa revelada calculadas por estes autores, expressam as vantagens comparativas das exportações industriais brasileiras em setores intensivos em trabalho e recursos naturais. Como também notam estes autores, ainda que tenha ocorrido um movimento de descontração dos mercados destinos, em busca de mercados nos anos de 1990, a composição da pauta, pouco dinâmica em termos do comércio internacional, somado a

problemas de competitividade, apresentam-se como os principais fatores explicativos para o lento crescimento das exportações brasileiras.

Tabela 3
Composição da Pauta das Exportações Brasileiras e Comércio Mundial de Produtos Industrializados

Intensividade do setor	do Capital e Tecnologia		e Trabalho		Recursos Naturais	
	Brasil	Mundo	Brasil	Mundo	Brasil	Mundo
1984	39,8	62,4	18,2	12,8	40,5	19,5
1894/90	39,3	61,9	18,0	14,2	40,6	18,1
1990/96	38,0	63,1	19,7	14,8	39,6	15,9
1996	38,7	64,6	18,9	14,4	39,9	15,2

Fonte: Horta e Souza (2000)

Em termos de participação relativa na produção industrial, as exportações representam uma parcela reduzida, isto é, cerca de 13 % da produção industrial. Abaixo são apresentados coeficientes de exportações para o período de 1985 a 2000, calculados segundo método apresentado por Haguenaer, Markwald e Pourchet (1998). Conforme pode ser observado, para a maioria dos setores considerados na análise, os anos de 1991 e 1992 configuram-se como períodos de elevação da média dos coeficientes de exportação setoriais com relação à média verificada no período de 1985 a 1990. Também para a maioria dos setores industriais verifica-se uma inflexão para baixo dos coeficientes de exportação nos anos de 1994 e 1995, biênio em que o aumento da demanda doméstica foi impulsionado pelos ganhos reais de renda promovidos pela estabilização econômica, e verificou-se uma forte apreciação cambial logo após a implementação do Plano Real. No entanto, ao longo dos anos de 1996 a 1998, ainda que a taxa real de câmbio estivesse apreciada, observou-se um movimento de recuperação dos coeficientes de exportação em direção à recuperação da média do início da década, que somente não é acompanhado pelos setores de Extrativa Mineral e Siderurgia. Ou seja, o que estes indicadores evidenciam é uma relativa inflexibilidade dos coeficientes de exportação à mudança de média ocorrida no início dos anos de 1990, e o prevalecimento, para os anos de 1990, de uma média para os coeficientes de exportação setorial mais elevada do que aquela verificada no período de 1985 a 1990⁵.

⁵ O comportamento dos coeficientes de exportação apresentados aqui assemelha-se, em linhas gerais, ao dos coeficientes de exportação calculados por Moreira (2001).

Tabela 4
Coefficiente de Exportações – 1985 a 1998

	1985/88	1989/93	1994/95	1996/98
Total da indústria	12,0	10,4	10,3	10,7
Minerais não metálicos	2,5	2,1	2,4	2,2
Siderurgia	16,4	20,9	15,2	14,2
Metalurgia não ferrosos	18,6	29,1	31,5	30,6
Outros prod. metalúrgicos	4,4	5,8	5,8	5,8
Máquinas e tratores	6,3	6,9	8,6	9,7
Material elétrico	7,4	12,9	16,0	15,8
Equipamentos eletrônicos	11,0	8,6	7,5	8,7
Veículos automotores	14,7	9,9	6,3	7,3
Peças e outros veículos	18,5	16,8	14,5	14,8
Madeira e mobiliário	6,6	6,6	7,3	7,6
Celulose, papel e gráfica	9,1	9,0	11,8	11,2
Borracha	7,4	9,3	8,3	8,6
Elementos químicos	6,9	9,7	10,0	12,6
Refino de petróleo	7,6	4,5	4,1	3,7
Químicos diversos	2,5	3,5	4,3	4,8
Têxtil	7,9	9,9	10,1	10,2
Calçados	32,8	43,9	46,0	55,3
Café	ND	ND	ND	64,8
Benefic. prod. vegetais	19,1	14,0	12,2	12,7
Abate de animais	16,7	13,0	13,9	14,7
Açúcar	14,8	20,3	38,9	45,0
Óleos vegetais	45,7	36,7	45,2	52,5
Outros prod. alimentares	4,4	3,0	2,5	2,0
Indústrias diversas	11,5	11,1	9,9	9,2

Fonte: Haguenaer, Markwald e Pourchet (1998), atualização FUNCEX

Ademais, estes coeficientes de exportação demonstram que, apesar da evolução positiva desses coeficientes nos anos de 1990, o mercado interno é tido como um mercado preferencial pela maioria dos setores industriais, sendo as exportações uma alternativa secundária de demanda. À exceção de alguns setores como Extrativa Mineral, a setores pertencentes ao macrocomplexo Mecânica e intensivos em capital, tais como Siderurgia e Metalurgia dos não ferrosos que se configuram como fornecedores das indústrias finais no complexo de Mecânica internacional, e os setores Agroindustriais, tais como Celulose, Café e Óleos Vegetais, concentrados na venda de commodities internacionais, é difícil caracterizar os setores industriais como estruturalmente exportadores, no sentido da existência de um comprometimento da produção do setor com o comércio internacional. Uma observação importante, é que estes setores considerados estruturalmente exportadores usualmente pertencem a mercados com baixo grau de dinamismo em razão de diversos fatores, entre os quais a presença de barreiras tarifárias e não-tarifárias, como são os casos dos produtos siderúrgicos e agroindustriais. Ainda assim, em virtude de outros fatores relacionados ao processo de abertura e maior integração comercial foi possível perceber um maior redirecionamento para o mercado externo dos setores de Material de Transporte,

Têxteis, Calçados, Equipamentos Eletrônicos e Elementos Químicos. Iglesias (2001) ao analisar estes indicadores conclui que os incrementos recentes nos coeficientes de exportações dos setores de Material de Transporte, Equipamentos Eletrônicos e Elementos Químicos deveram-se, prioritariamente, aos avanços tecnológicos propiciados pela intensificação da abertura após 1994. O que é interessante perceber nesse processo é que não prevaleceu nesse movimento a presença de setores intensivos em trabalho ou em recursos naturais como seria o de se esperar dadas o padrão de vantagens comparativas brasileiro.

Um fato de amplo conhecimento, porém não menos importante, é alta participação relativa das grandes empresas no total valor exportado, a despeito do pequeno número relativo de grandes empresas no total de empresas participantes do mercado externo. Utilizando as informações Motta Veiga e Markwald (1998), apresentadas na tabela 5 abaixo, demonstram que mesmo com a entrada de um número significativo de micro, pequenas e médias empresas ao longo dos anos de 1990, e principalmente, entre 1990 e 1993, a participação relativa no total do valor destas empresas não se altera significativamente. Em suma, enquanto que as micro, pequenas e médias empresas correspondem em 1996 a 86,8% do total do número das empresas, suas contribuições em termos de valor não ultrapassa 31,7%, ao passo que as grandes empresas que correspondem a 13,2 % do total do número de empresas são responsáveis por 68,3% do valor exportado. A alta concentração nas vendas externas brasileiras também é relatada por Miranda (2001), ao destacar que as 500 maiores empresas exportadoras nacionais são responsáveis por cerca de 90% das exportações nacionais. Markwald (2001), utilizando uma base de dados distinta, ainda destaca que ao longo dos anos de 1990 as micro e pequenas empresas vem aumentando sensivelmente sua propensão a exportar, saltando de um 9,8 % e 8,8 % em 1992 para 19,9 % 14,3 % em 1998 respectivamente, enquanto as médias e grande empresas apresentam uma propensão relativamente estável no período de 1992 a 1998, sendo que em 1998 encontravam-se em 15,1 % e 16,9 % respectivamente. Miranda (2001), no entanto reporta que entre as 500 maiores empresas exportadoras, 26 delas têm propensão a exportar superior a 60 %, enquanto outras 44 possuem uma propensão a exportar entre 25 % e 60 %.

Tabela 5
Exportações por Tamanho das Empresas Industriais – 1990 a 1996

Tamanho da Empresa ⁶	Número de Firmas						Exportações					
	1990		1993		1996		1990		1993		1998	
	n°	%	n°	%	n°	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Micro	689	14,09	1438	17,15	1371	17,63	134	0,66	160	0,54	180	0,51
Pequena	1307	26,74	2771	33,05	2509	32,27	305	1,51	584	1,98	625	1,79
Média	1972	40,35	3058	36,47	2862	36,80	1964	24,61	7612	25,74	10256	29,31
Grande	919	18,0	1117	13,32	1024	13,16	14769	73,22	21211	71,74	23916	68,34
Total	4887	100	8384	100	7766	100	20172	100	29567	100	34997	100

Fonte: Motta Veiga e Markwald (1998)

⁶ A classificação adotada para o tamanho da empresa é a do SEBRAE, em que define-se como micro, pequena, média e grande empresa aquelas que possuem de 1 a 19, 20 a 99, 100 a 499 e acima de 500 empregados, respectivamente.

No que tange à intensidade do uso de fatores, Motta Veiga e Markwald (1998) afirmam que de um modo geral as micro, pequenas e médias empresas concentram suas exportações em produtos intensivos em trabalho e em recursos naturais, não destoando do perfil das exportações brasileiras. Já as grandes empresas concentram mais de suas exportações em produtos intensivos em capital. Segundo a intensidade tecnológica, destaca-se o baixo perfil tecnológico das exportações, ainda que as grandes empresas apresentem um maior conteúdo tecnológico em seus produtos exportados, ou seja, em 1996 cerca de 29 % dos produtos exportados dessa categoria de empresas encontram-se na faixa de bens com alta e média alta tecnologia. Um outro ponto importante a ser notado é que, em termos de evolução desses indicadores de intensidade tecnológica, somente as grandes empresas apresentaram evidências de um processo de modernização tecnológica.

2. Emprego e Exportações

Maia (2001) também estima o impacto das exportações sobre a evolução do emprego entre 1985 e 1995, e afirma que esse impacto é reduzido, ainda que positivo. Dos 13,9 % da variação relativa total do emprego no período, apenas 0,6 % correspondeu à expansão das exportações no período. Este resultado justifica-se em razão do baixo coeficiente de exportação média da indústria brasileira e do baixo dinamismo das exportações brasileiras no comércio internacional.

Moreira e Najberg (1999) calculam com base nas informações da matriz insumo-produto de 1995, índices de intensidade relativa dos fatores, em que wr é a intensidade do fator trabalho relativo ao fator recurso natural, wk é a intensidade do fator trabalho relativo ao fator capital e rk é a intensidade do fator recurso natural relativo ao fator capital⁷. No caso de um fator ser intensivo relativamente ao outro, então este indicador será maior que 1, caso contrário será menor que 1. A tabela 6 abaixo combina as medidas de intensidades dos fatores calculadas por Moreira e Najberg (1999) com informações relativas às exportações para anos de 1995 a 1997 fornecidas pela FUNCEX^{8,9}. Em média, nos setores intensivos em capital, correspondente a 37,8 % do total das exportações da indústria de transformação, a intensidade do trabalho relativamente ao capital é igual a 0,76, enquanto que para os setores intensivos em trabalho, correspondente a 29,9 % do total das exportações da indústria de transformação, é igual a 1,34 e nos setores intensivos em recursos naturais é igual, que participam com 32,3 % da pauta da indústria, a 1,21. Estes valores sugerem que uma relação trabalho-capital ligeiramente superior à média da indústria de transformação (em torno de 1,06). Também é interessante notar que a intensividade relativa que destaca-se nos setores intensivos em trabalho é a relativa entre o fator trabalho e o recurso natural, sensivelmente superior à intensidade relativa do trabalho ao capital. Ainda assim, é importante perceber que entre os setores com maior participação percentual no total das exportações da indústria de transformação, destacam-se a alta

⁷ Para mais informações ver Moreira e Najberg (1999), p. 483-85.

⁸ Em razão da FUNCEX não apresentar estatísticas para os setores de Plásticos, Farmacêutica Artigos de vestuário e Laticínios foram omitidos nessa análise.

⁹ É necessário alertar que de acordo com os índices de intensidade relativa, as proporções de entre os setores intensivos em capital, 38,7 % , em trabalho, 29,7 % e em recursos naturais, 32,4 % difere daquelas apresentadas acima extraídas de Horta e Souza (2000). A razão disso é de que o trabalho de Horta e Souza (2000) adota uma classificação internacional a fim de promover a comparação com a participação desses setores com o comércio mundial.

intensividade do trabalho relativa ao capital nos setores Peças e Outros Veículos, Óleos Vegetais, Indústria do Café, Calçados, Celulose, Papel e Gráfica e Fabricação Açúcar. É interessante notar que os setores Óleos Vegetais, Indústria do Café, Calçados, e Fabricação de Açúcar apresentam elevados coeficientes de exportação, o que aumenta a relevância das exportações na geração de emprego desses setores.

Tabela 6
Intensidade Relativa dos Fatores e Exportações na Indústria de Transformação - 1995-1997

Setores	Intensividade Relativa			Valor Exportado (US\$ mi)	% total	Coeficiente de Exportação
	wr	wk	rk			
Capital						
Máquinas e Equipamentos	10,63	0,91	0,09	2465	5,80	9,73
Mineral N-Metálico	3,65	0,86	0,24	487,8	1,15	2,23
Borracha	1,32	0,58	0,44	615,2	1,45	8,63
Refino de Petróleo	0,74	0,46	0,62	1777,4	4,18	3,70
Siderurgia	1,40	0,75	0,53	3953,3	9,30	14,17
Veículos Automotores	6,30	0,82	0,13	1730,9	4,07	7,27
Químicos e Diversos	2,06	0,87	0,42	788,6	1,86	4,80
Equipamentos Eletrônicos	8,11	0,69	0,08	870,7	2,05	8,73
Metalurgia dos Não-Ferrosos	2,69	0,73	0,27	2273,2	5,35	30,60
Indústria Têxtil	1,47	0,89	0,60	1099,6	2,59	10,17
Trabalho						
Celulose, Papel e Gráfica	4,22	1,97	0,47	2236,4	5,26	11,20
Outros Metalúrgicos	5,88	1,51	0,26	817,9	1,92	5,77
Madeira e Mobiliário	1,21	1,79	1,48	1461	3,44	7,60
Indústrias Diversas	5,36	1,26	0,23	843,0	1,98	9,23
Peças e Outros Veículos	8,31	1,26	0,15	3662,3	8,62	14,83
Calçados	2,15	1,26	0,59	2269,5	5,34	55,33
Material Elétrico	6,78	1,09	0,16	1405,0	3,31	15,77
Recursos Naturais						
Abates de Animais	0,25	1,68	6,83	1521,5	3,58	14,67
Indústria do Café	0,22	1,05	4,69	2657,4	6,25	64,75
Óleos Vegetais	0,26	1,06	4,03	3388,7	7,97	52,47
Benef. de Produtos Vegetais	0,29	1,08	3,71	2802,9	6,59	12,67
Fabricação de Açúcar	0,44	1,72	3,89	1766,3	4,16	45,03
Outros Produtos Alimentícios	0,69	1,25	1,81	609,8	1,43	2,03
Elementos Químicos	0,52	0,65	1,24	998,9	2,35	12,57

As indústrias extrativas exportaram em 1997/98 uma média de US\$ 3649,45 milhões, correspondente a 7 % do total das exportações nacionais e embora não tenham sido calculadas as intensidades relativas dos fatores na indústria Extrativa Mineral, por meio da relação entre Valor de Transformação da Indústria e o Pessoal Ocupado obtidas na Pesquisa Industrial Anual (PIA) do IBGE é possível se perceber que o grau de produtividade do fator trabalho é bastante superior nessas indústrias comparativamente à indústria de transformação. Isto possivelmente indica uma menor intensidade relativa do trabalho com relação ao capital quando comparado com os setores da indústria de transformação, o que também sugere uma baixa taxa de criação de empregos diretos nesses

setores. Na tabela 7 abaixo são apresentadas estas relações para alguns setores selecionados de acordo com sua importância relativa nas exportações brasileiras.

Tabela 7
Medidas de Produtividade o Trabalho nos Setores das Indústrias Extrativas -1997/98

	1997			1998		
	PO	VTI	VTI/PO	PO	VTI	VTI/PO
Indústrias Extrativas	110903	6136242	55,3	105523	7037987	66,7
Extração de Minerais Metálicos	26804	2842224	106,0	23113	3224222	139,5
Extração de Minério de Ferro	14707	2241697	152,4	13926	2734907	196,4
Extração de Min. Metálicos Não-Ferrosos	12097	600527	49,6	9187	489315	53,3
Extração de Minerais Não-Metálicos	61667	1304432	21,2	60201	1369129	22,7
Indústria de Transformação	4803644	167872987	34,9	4689225	166645363	35,5

Fonte: PIA - IBGE

Também é importante distinguir os setores apresentados nas tabelas 6 e 7, considerando sua capacidade de geração de emprego ao longo da cadeia produtiva ou do complexo produtivo ao qual ele se encontra. Segundo esse critério é possível identificar um grupo de setores exportadores com capacidade limitada de geração de empregos indiretos, como os setores de Extração Minérios, Metalurgia de Não-Ferrosos, Siderurgia, Indústrias de Café, Fabricação de Açúcar, Óleos Vegetais, Abates de Animais, que ou se situam na base das cadeias produtivas e/ou então são intensivos em recursos naturais. No caso da Extração de Minérios, Metalurgia de Não-Ferrosos, Siderurgia além de serem intensivos em recursos naturais ou em capital, são setores que compõem a base dos complexos metalmeccânica e construção civil, o que limita o impacto da demanda de exportação sobre a geração indireta de empregos. Nos setores pertencentes ao complexo agroindustrial, como Indústrias de Café, Fabricação de Açúcar, Óleos Vegetais, Abates de Animais e Outros Produtos Alimentícios, o que ocorre é uma disjunção dessas atividades exportadoras com as demais atividades do complexo agroindustrial. Nesse sentido, os impactos das exportações produzidas por estes setores não encontram ressonância nas demais atividades relacionadas à agropecuária.

Quanto à qualificação do trabalho, Maia (2001) demonstra que o efeito positivo do aumento das exportações privilegiou relativamente o crescimento de postos de trabalho para trabalhadores qualificado, ou seja, o crescimento do emprego para trabalhadores qualificados foi de 1,6 % contra 0,6 % no emprego para trabalhadores menos qualificados. No entanto, ainda que estes resultados demonstrem um aumento na intensidade da mão-de-obra mais qualificada, a autora conclui que, as exportações brasileiras apresentam-se como sendo intensivas em mão-de-obra menos qualificada antes e após a liberalização.

Arbache e De Negri (2001), ao investigar os determinantes das exportações industriais brasileiras, encontra evidências que o emprego nas firmas exportadoras possui atributos diferenciados com relação às firmas do mesmo setor não exportadoras. Estas informações estão sintetizadas na tabela 8 abaixo.

Tabela 8
Características das Firms Exportadoras e Não Exportadoras - 1998

Variável	Firms Não Exportadoras			Firms Exportadoras		
	Média	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação	Média	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação
Tamanho (pessoal ocupado)	62,33	144,32	2,32	360,45	1053,69	2,92
Salário Anual Médio (R\$)	5036	3210	0,63	9562	6554	0,69
Tempo de Emprego na firma	37,30	48,78	1,30	60,64	70,37	1,16
Escolaridade	6,67	3,39	0,51	7,70	3,79	0,49
Idade	31,97	10,37	0,32	32,69	9,72	0,30
Experiência	19,34	11,17	0,58	19,03	10,61	0,55

Fonte: Arbache e De Negri (2001)

Em consonância com o estudo de Motta Veiga e Markwald (1998) e em razão da concentração da base exportadora em grandes empresas, encontra evidências de um número médio de trabalhadores empregado superior nas empresas exportadoras *vis a vis* às empresas não exportadoras. Em termos setoriais destaca que as firmas exportadoras com maior número de pessoal médio ocupado são das indústrias de fumo, derivados de petróleo, extração de minerais metálicos, veículos e alimentos, enquanto que as firmas com menor número de pessoal médio ocupado são das indústrias de extração de carvão mineral, extração de petróleo, extração de minerais não-metálicos e madeira. Adicionalmente, este estudo informa que não são encontradas evidências de relação entre o tamanho da firma e critérios de intensidade tecnológica ou de recursos naturais.

Com relação ao rendimento médio anual dos trabalhadores verifica-se que é aproximadamente o dobro nas firmas exportadoras (R\$ 9562,00 contra R\$ 5036,00). Estes autores encontram também evidências de existência de um prêmio salarial a favor das firmas exportadoras, o que explicaria parte das diferenças entre os rendimentos do trabalho. Uma das possíveis causas aventadas pelos autores para a existência desse prêmio salarial seriam os diferenciais de produtividade do trabalhador nos dois tipos de empresas.

Esse diferencial de produtividade foi constatado por Zockun (2002), ao analisar as empresas exportadoras paulistas. A autora demonstra que existe um diferencial positivo de produtividade a favor das empresas exportadoras, sendo este fator distintivo o segundo fator em termos de poder explicativo na explicação dos diferenciais de produtividade entre empresas exportadoras e não exportadoras de um mesmo tamanho. Das mais de 41 mil empresas presentes neste estudo, apenas 3.373 exportaram em 1996. A produtividade nestas empresas foi em média 72% maior do que nas que não exportam, de mesmo tamanho. O maior diferencial de produtividade (185%) foi encontrado na indústria do vestuário e o menor (4%) na indústria de material eletrônico e de comunicações. Já a diferença média de salário entre os dois grupos de empresas foi de 46%, mas se eleva a 177% na indústria extrativa mineral (setor 11) e é negativo (-3%) na indústria de artefatos de couro, que inclui calçados. Foi constatada entre as médias dos índices de produtividade e salário médio uma correlação positiva de 0,43, sugerindo uma possível relação entre rendimento médio do setor e produtividade do trabalho.

Arbache e De Negri (2001) ainda encontram evidências que relacionam o rendimento médio do trabalho nas firmas exportadoras e o grau de intensidade tecnológica

e/ou dos recursos naturais, argumentando que os menores diferenciais de salários entre firmas exportadoras e não exportadoras são encontrados em setores intensivos em mão-de-obra, como madeira e mobiliário, calçados, têxteis, e vestuário. Por outro lado, setores intensivos em capital e em recursos naturais, como, química, veículo, equipamentos médico-hospitalares, produtos eletrônicos, reciclagem, papel e celulose e extrativa mineral têm alto diferencial de salários. Com relação ao tempo médio de emprego e a escolaridade, as informações produzidas sugerem uma relação empregatícia mais estável nas firmas exportadoras e trabalhadores com um grau de instrução superior nas empresas exportadoras, sugerindo que as firmas exportadoras valorizam mais as variáveis de capital humano que as firmas não exportadoras.

3. Considerações Finais

O que é possível apreender da análise apresentada acima é que enquanto o emprego passou por intensa transformação na década de 1990, comparativamente à década de 1980, com uma redução sem precedentes no nível de pessoal ocupado na indústria, expressivo aumento da produtividade do trabalho e melhora na qualificação média do trabalhador, a evolução das exportações industriais brasileiras se deu em um ritmo muito mais lento. Ainda que tenha se verificado uma alteração na pauta, bem como dos mercados destinos ao longo das décadas de 1980 e 1990, essas alterações não acompanharam o ritmo de transformação do comércio internacional, fazendo com que o Brasil perdesse participação relativa no comércio internacional em razão da falta de competitividade e dinamismo da pauta exportadora brasileira.

Com relação ao emprego no setor industrial das empresas exportadoras o que os estudos realizados indicam é a ocorrência de um baixo impacto quantitativo das exportações sobre o emprego industrial. Ainda que tenha ocorrido uma expansão no número de empresas exportadoras, a base de empresas exportadoras com relação ao total das empresas ainda apresenta-se bastante estreita e concentrada em grandes empresas. Somado a isto é possível justificar este baixo impacto quantitativo em razão do diferencial qualitativo do emprego nas firmas exportadoras. Ou seja, as informações apresentadas indicam a existência de uma relação positiva entre o diferencial positivo de remuneração do trabalho nas empresas exportadoras com o diferencial de produtividade deste trabalho, a estabilidade no emprego e o nível educacional do trabalhador.

Assim o que se pode perceber é que os impactos sobre o nível de emprego de um aumento do coeficiente exportador nacional não devem ser significativos. Isto em razão, principalmente, de fatores como a estreita e concentrada base exportadora, as características associadas do emprego nessas firmas exportadoras, que privilegiam o trabalhador mais produtivo, além da falta de dinamismo das exportações. Dessa forma, para que fosse possível esperar uma relação mais intensa entre a geração de emprego na indústria duas alternativas estão colocadas. A primeira seria a expansão do *market-share* de setores exportadores intensivos em trabalho capazes de produzir efeitos retroativos consideráveis sobre o emprego industrial. Esta estratégia de intensificação das vantagens comparativas do país somente produziria resultados relevantes sobre a evolução do emprego caso fosse vencida a barreira imposta pela falta de dinamismo destes mercados. Daí a necessidade de ampliação do *market-share* apoiada em uma estratégia de diferenciação do produto nacional. Por outro lado, também seria possível intensificar as mudanças na composição da pauta exportadora nacional em direção a setores dinâmicos no mercado internacional. Este

movimento somente teria sucesso caso contasse com o auxílio de um processo substitutivo de importações que protegesse o saldo comercial do balanço de pagamentos do aumento de importações de itens tecnologicamente avançados e das relações de comércio internacional intraindustriais, as quais as empresas exportadoras com capital de origem estrangeira estão subordinadas.

Bibliografia

- ARBACHE, J. S.; DE NEGRI, J. A. "**Determinantes das exportações brasileiras: novas evidências**" Texto para Discussão IPE-USP, nº 26/2001, São Paulo, 2001.
- CAMARGO, J. M., NERI, M. e REIS, M. C. "**Emprego e produtividade no Brasil na década de noventa**" Texto para Discussão PUC-RIO, nº 405, outubro, 1999.
- FEIJÓ, C. A.; CAMARGO, P. G. M. e RODRIGUES, M. S. "**Concentração industrial e produtividade do trabalho na indústria de transformação nos anos noventa: evidências empíricas**" ANPEC, 2001.
- HAGUENAUER, L.; MARWALD, R. e POURCHET, H. "**Estimativas do valor de produção industrial e elaboração de coeficientes de exportação e importação da indústria brasileira**" Texto para Discussão do IPEA, nº 563, 1998.
- HORTA, M. H. e SOUZA, C. F. B. "**A inserção das exportações brasileiras: análise setorial no período 1980/96**" Texto para Discussão do IPEA, nº 736, junho de 2000.
- IGLESIAS, R. "**Baixo dinamismo das exportações de produtos industrializados ou baixo crescimento da produção industrial?**" Revista Brasileira de Comércio Exterior, nº 67, 2001.
- MAIA, K. "**O impacto do comércio internacional, da mudança tecnológica e da demanda final na estrutura de emprego, por nível de qualificação no Brasil, 1985-1995**" ANPEC, 2001.
- MARKWARLD, R. "**Abertura comercial e indústria: balanço de uma década**" Revista Brasileira de Comércio Exterior, julho-setembro de 2001.
- MIRANDA, J. C. "**Abertura comercial, reestruturação industrial e exportações brasileiras na década de 1990**" Texto para Discussão do IPEA, nº 829, outubro de 2001.
- MOREIRA, M. M. e NAJBERG, S. "**O impacto da abertura comercial sobre o emprego: 1990-1997**" in BNDES, A economia brasileira nos anos 90, RJ, 1999.

- MOTTA VEIGA, P. e MARKWALD, A. **“Micro, pequenas e médias empresas na exportação: desempenho no Brasil e lições da experiência internacional”** Texto para Discussão FUNCEX, nº 136, 1998.
- NAJBERG, S. e M. Ikeda **“Setores Intensivos em mão-de-obra: Uma Atualização do Modelo de Geração de Emprego do BNDES”** Informe-se nº 31, novembro 2001.
- SOARES, S., SERVO, L. M. S. e ARBACHE, J. S., **“O que (não) sabemos sobre a reação entre abertura comercial e mercado de trabalho no Brasil”** ANPEC, 2001.
- ZOCKUN, M. H. "Diferenciais de produtividade na Indústria" in J.P.Z.Chahad e R.Fernandes (org) **O Mercado de Trabalho no Brasil: Políticas, Resultados e Desafios**, São Paulo: MTE/FIPE/Depto. de Economia FEA/USP, 2002