

México vende muito mais que o Brasil

A estrutura exportadora brasileira é superior à dos demais países da América do Sul, mas inferior à do México no que se refere a bens duráveis de uso final e produtos difusores de progresso técnico.

O México atingiu uma receita de exportação que é o dobro da brasileira (*ver quadro*), para um PIB equivalente a três quartos do brasileiro. Com isso, revela um grau de competitividade – aliado a uma estratégia de reorientação geográfica de fluxos comerciais – que tem levado à substituição de produtos brasileiros por mexicanos na região.

Baumann observa que esses indicadores sugerem a impor-

tância de intervenções mais ativas na composição da pauta de exportações, sobretudo quando se considera seu desempenho após a maxidesvalorização de janeiro de 1999, cujo efeito positivo sobre as vendas foi relativamente lento. Em 99, as exportações totais aumentaram 6,4% em volume, mas caíram 11% em preço; para produtos básicos e semi-manufaturados, a queda superou 15%.

Ele assinala que os indicadores mostram participação elevada de produtos com mercado pouco dinâmico ou em retrocesso, remetendo-se a estudo recente do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (Ie-

di), com resultados semelhantes a exercícios já feitos pela Cepal.

O estudo do Iedi compara os períodos de 82/86 e 96/98 para destacar que 20% das exportações brasileiras foram de produtos considerados “oportunidades perdidas” (caiu a participação brasileira em setores que ganharam espaço no mercado internacional), 29% das exportações foram de produtos com maior expressão em setores com participação crescente no mercado internacional, mas 51% dos produtos exportados saíram de setores não dinâmicos no mercado internacional. Exercícios da Cepal obtiveram resultados semelhantes. (W.S.)