

Nº 71

**Proteção efetiva e
competitividade
na metalurgia do
cobre no Brasil**

**Paulo Guilherme
Correa, José
Tavares de
Araújo Jr.,
Pedro da Motta
Veiga e Mário C.
de Carvalho Jr.**

Março de 1992

TEXTO PARA DISCUSSÃO

PROTEÇÃO EFETIVA E COMPETITIVIDADE NA METALURGIA
DO COBRE NO BRASIL

PAULO GUILHERME CORREA, JOSÉ TAVARES DE ARAÚJO JR.
PEDRO DA MOTTA VEIGA E MÁRIO C. DE CARVALHO JR.

MARÇO DE 1992

Í N D I C E

I -	Introdução	01
II -	Estrutura de mercado, localização e competitividade da metalurgia do cobre no Brasil	05
	Tabela 2.1	08
	Tabela 2.2 e 2.3	11
	Tabela 2.4	13
	Tabela 2.5	14
III -	Proteção Efetiva na Metalurgia de Cobre do Brasil ..	16
	Tabela 3.1-A	18
	Tabela 3.1-B	19
	Tabela 3.2	22
	Tabela 3.3	24
	Tabela 3.4	26
	Tabela 3.5	28
	Tabela 3.6	29
IV -	Conclusões	31

Proteção Efetiva e Competitividade na Metalurgia do Cobre no Brasil

I. Introdução

A indústria de transformação do cobre (minério ou concentrado de cobre) produz cobre eletrolítico (catodos e vergalhões), para a indústria de condutores e trefilados. No Brasil, até 1988, o setor era constituído por um único produtor estatal, a Caraíba Metais. Seu desempenho econômico era, contudo, precário, tendo obtido prejuízo de US\$ 86 milhões, nesse ano -- seus preços eram controlados pelo CIP e seu mercado protegido pelo contingenciamento das importações e pela política tarifária em vigor. Em 1988, no contexto do programa governamental de privatização, a companhia foi adquirida pela holding Dias D'Avila que reverteu a tendência esboçada pelo desempenho anterior, gerando um lucro líquido de US\$52 milhões, situação que se alteraria em 1990, quando o setor voltou a apresentar prejuízo, desta feita, de US\$ 76 milhões. Para 1991 estima-se um resultado nulo.

Entre 1988 e 1991 ocorreram, simultaneamente, duas importantes alterações de caráter estrutural no meio ambiente econômico em que a empresa opera: extinguiu-se o contingenciamento das importações de cobre; e reduziram-se as tarifas nominais para o setor. Tais fatos, aliados ao desempenho negativo da empresa, geraram dois tipos de opiniões quanto à relação entre proteção tarifária e as condições de competitividade da indústria do cobre no Brasil:

n) a indústria brasileira do cobre não é um empreendimento viável e se sustentava através de proteção exagerada e de sua condição de monopolista no mercado interno, constituindo, portanto, um foco de ineficiência industrial. Neste contexto, a política tarifária atual estaria essencialmente correta ao reduzir progressivamente, até sua completa extinção, a proteção nominal ao setor, submetendo-o à concorrência internacional para forçar melhores níveis de desempenho técnico-econômicos, ainda que sob o risco de provocar seu desaparecimento ; e

b) a indústria brasileira de cobre tem preços e padrão de qualidade internacionais, sendo em essência competitiva, mas teria assumido uma conformação *não sustentável* em decorrência de uma determinada intervenção governamental sobre o setor. A redução dos índices de proteção nominal, vinculada à reforma tarifária e à concessão de preferências comerciais no âmbito da ALADI, teria criado condições de concorrência artificialmente adversas à indústria local, diferentes das prevalecentes para suas demais competidoras no resto do mundo. Neste sentido, a política tarifária estaria exigindo, para que o setor fosse economicamente viável no presente contexto, índices de eficiência produtiva muito superiores aos internacionalmente vigentes e àqueles requeridos internamente aos demais segmentos industriais, sendo, portanto, neste aspecto, arbitrária e discriminatória para com a Caraíba Metais.

A primeira versão tem sido advogada pelos consumidores do cobre eletrolítico (Sindicel)⁽¹⁾. A argumentação básica insiste no fato de

[1] O posicionamento do Sindicel está expresso, por exemplo, em matéria do jornal Gazeta Mercantil de 17.10.91.

que a Caraíba constituiria um caso típico de localização industrial equivocada. Distante 2.000 quilômetros do principal centro consumidor de seus produtos e dependente da importação de cerca de 80% do concentrado de cobre que utiliza, a empresa incorreria em elevados custos de transporte, contrariando a estratégia natural dos "custom smelters" que habitualmente se localizam próximos a uma das pontas da cadeia produtiva (em geral a dos consumidores), de modo a impedir que a margem de lucro do refino do minério seja comprometida com custos de transporte. A política tarifária, ao reduzir a proteção, estaria apenas explicitando e combatendo uma situação de ineficiência já existente, sendo neutra do ponto de vista das condições de competitividade da empresa.

A segunda versão supõe secundária a importância da localização da firma como determinante de sua competitividade uma vez que os custos de transporte, além de pouco relevantes⁽²⁾, sejam absorvidos por ganhos técnico-produtivos internos à firma -- como economias de escala, níveis de produtividade associados à atualização tecnológica da planta, otimização da produção e racionalização administrativa. -- e que a configuração "monopolística" de mercado, sob certas condições, pode ser mais eficiente que outras estruturas mais desconcentradas. Sustenta-se, portanto, que a indústria é competitiva e que a política tarifária consistiria um fator de desvantagem comparativa para a Caraíba Metais. O caráter punitivo e discriminatório da política tarifária se evidenciaria na vigência

(2) O custo de transporte do catodo de Dias D'Ávila (Bahia) até São Paulo é de US\$ 46,00/ton. A melhor localização alternativa, em Santos, implicaria num custo de US\$ 20,00/ton, proporcionando uma economia de menos de 1% do preço final do produto.

possivelmente ímpar, em toda a malha industrial brasileira, de proteção efetiva negativa para uma indústria que concorre com produto importado. Tal situação equivaleria a um subsídio às importações do produto e não encontraria qualquer defesa sustentável na literatura econômica, configurando um ponto de inconsistência entre as políticas industrial e comercial, merecedor de revisão. --

O presente trabalho tem como objetivo analisar empirica e quantitativamente a situação anteriormente descrita. Assim, a segunda seção examinará as condições de competitividade da Caraíba Metais, visando avaliar a presente configuração industrial do setor e sua eficiência relativa, através de comparações internacionais de custos operacionais, de transporte e níveis de produtividade. A terceira seção calcula a proteção efetiva para a indústria do cobre, compara-a com a que vigora em outros ramos da indústria nacional e com a proteção concedida a seus competidores internacionais por seus respectivos governos. A quarta seção analisa a relação entre proteção efetiva e competitividade na metalurgia do cobre no Brasil e sintetiza as principais conclusões desse trabalho.

II. Estrutura de mercado, localização e competitividade da metalurgia do cobre no Brasil.

Costuma-se dizer competitiva uma indústria ou empresa cuja capacidade produtiva esteja apta a ofertar produtos com preços e qualidade internacionais. Uma indústria pode ser considerada ineficiente se sua configuração é inadequada ao atendimento desse requisito. Durante algum tempo, supunha-se que estruturas de mercado desconcentradas seriam, a priori e sob quaisquer condições, as mais eficientes, posto que delas sempre resultaria uma oferta maior a preços menores que a que prevaleceria em caso contrário. Atualmente, contudo, é comum ponderar essa visão com a análise da relação entre eficiência, a técnica vigente no setor e a demanda a ser atendida, tal que, se para o atendimento de um dado mercado a técnica mais eficiente exige uma escala que torna economicamente inviável a existência de mais de um fornecedor, a configuração "monopolista" é a mais adequada. Esta concepção é pertinente sempre que essas estruturas mais concentradas não sejam provenientes de arranjos extra-mercantis (proteção tarifária excessiva, restrições ou proibições legais, acordos entre produtores etc), de modo que o "monopólio" deixa de ser um sintoma de vício de um mercado para assumir a conotação de virtude de uma firma. Já uma empresa, por sua vez, pode ser incapaz de atender aos requisitos de competitividade por fatores de ordem interna (alocação inadequada dos fatores de produção, tecnologia ultrapassada, operação em escala sub-ótima, localização geográfica inadequada etc) e externa à empresa (políticas cambial, tarifária, tributária, monetária e industrial e outros

fatores estruturais como nível de escolaridade da mão-de-obra, estrutura portuária e de transportes etc).

A metalurgia do cobre no Brasil tem sido avaliada como ineficiente pelos consumidores (Sindicel) com base na existência de uma configuração monopolista no setor e na sua inadequação geográfica frente à localização de seu mercado e dos fornecedores de minério de cobre. A luz da noção de competitividade anteriormente apresentada, pretende-se avaliar, no restante dessa seção, a pertinência das críticas que lhe são usualmente dirigidas.

A estrutura produtiva da indústria do cobre primário⁽³⁾ pode ser esquematicamente subdividida em duas etapas: a de fundição (smelting), quando o minério de cobre se transforma em mate (pureza de 60%), posteriormente blister (98% de cobre) e no cobre anódico (com 99,5% de pureza), já produtos com valor comercial; e a de refino (refining), quando é gerado o cobre eletrolítico (99,99% de pureza). Constituindo fundamentalmente um processo de purificação progressiva do minério em base físico-química, esta é tipicamente uma indústria de processo contínuo, intensiva em capital, que agrega baixo valor ao produto final e fabrica produtos homogêneos. As barreiras tecnológicas não restringem o acesso ao setor, sendo o ritmo de geração e difusão do progresso técnico lento e sua incorporação imediata dispensável à concorrência na indústria, conforme atesta o fato da maior parte da produção mundial de cobre refinado ser oriunda do processo de fundição por reverberação, um método já ultrapassado pelos fornos tipo "flash". As escalas de produção são elevadas, a

(3) A menos que seja feita menção em contrário, o termo indústria/metalurgia do cobre estará sempre se referindo à atividade primária, excluindo, portanto, o segmento de sucata (secundário) com características e dinâmicas particularmente distintas do que se quer examinar.

possibilidade de diferenciação de produto reduzida, prevalecendo, portanto, um padrão de competição setorial em que a componente preço é mais relevante que o aspecto qualidade.

Neste contexto, considere-se a visão que sugere que a estrutura monopolista é causa de ineficiência setorial. Antes de se examinar a procedência da crítica, é preciso questionar a própria avaliação corrente de que a indústria como um todo constitui um monopólio, no sentido convencionalmente atribuído ao termo. Em primeiro lugar, apenas a fabricação de catodos tem na Caraíba Metais seu único produtor. O segmento de vergalhão abriga, outras seis firmas -- independentes e integração para trás de produtores de fios e condutores elétricos -- com ociosidade estimada atualmente em 70%, e capacidade instalada total 32% superior a da Caraíba Metais (tabela 2.1).

tabela 2.1

Produção de Vergalhões: capacidade instalada e natureza da empresa

empresa	capacidade instalada (t/a)	%	natureza da empresa/ tecnologia
Caraíba	150 000	43,5	prod. independente / A
Solac	60 000	17,5	prod. integrado c/fios (Pirelli, São Marco, Furukawa e Alcoa) / A
C.B.L.	50 000	14,5	prod. parcial. integrado (Lamesa) /B
Ficap/ Coinfico	24 000	7,0	prod. independ.(sucata)* / B
Inbrac	36 000	10,5	prod. integrado c/fios / B
Termomecânica	12 000	3,5	prod.integ. (laminados)** / B
Euro-rod	12 000	3,5	prod. independente / A
total	340 000	100,0	--

Notas: As letras A e B significam respectivamente tecnologia moderna e desenvolvida "in house". A tecnologia "in house", constituindo uma adaptação da firma aos seus requisitos técnicos, é supostamente menos eficiente que os equipamentos importados.

(*) Opera no segmento de sucata.

(**) Produz vergalhão para trocar por sucata.

Fonte: Caraíba Metais.

Estas empresas tornaram-se economicamente viáveis a partir da invenção de laminadores que exigiam menores escalas de produção, uma vez que, enquanto os laminadores convencionais requeriam níveis de 150 mil toneladas/ano, os novos equipamentos eram compatíveis com volumes até 90% inferiores, viabilizando sua instalação em produtores de fios de grande porte e mesmo em produtores independentes. Em alguma medida prestando serviços para terceiros, tais firmas funcionam como entrantes potenciais no setor e impedem que os preços internos do vergalhão ultrapassem os praticados internacionalmente.

Em segundo lugar, o processo de formação de preços de que a indústria dispõe é oposto ao que convencionalmente se atribui a estruturas monopolísticas: ao contrário de ser formador (price-maker), o setor é tipicamente tomador de preços (price-taker). Antes de se constituir um paradoxo, esta situação deriva desta indústria ser, por definição, internacionalizada, uma vez que as escalas de produção são muito elevadas e o transporte do catodo é relativamente simples (como sua densidade é elevada, o produto é excelente lastro para navios); e de existirem fortes concorrentes internacionais (o Chile é o principal deles). Seu preço, por isso, é fixado nas Bolsas Internacionais -- como, por exemplo, a London Metal Exchange (LME). Esta situação se reflete concretamente no acordo firmado entre a indústria nacional de cobre eletrolítico e o Sindicel, em 1991, que previa para o catodo e vergalhão preços iguais à cotação da LME da quinzena anterior mais o custo de internação do produto.

Quanto à vigência de um monopólio na oferta de catodos, basta examinar a viabilidade econômica da instalação eficiente de um outro produtor para considerar esta crítica inócua. As plantas integradas

(smelter/refinery), para operarem com tecnologia moderna, apresentando custos que viabilizem sua participação no mercado, necessitam de escala de produção mínima da ordem de 150 mil toneladas/ano. Como nos últimos 10 anos, a exceção de 1986 e 87, o consumo anual de cobre foi inferior a 200 mil toneladas, é legítimo concluir que a vigência de uma configuração de mercado mais desconcentrada apenas levaria à adoção de técnicas menos eficientes e a custos operacionais mais elevados. A apresentação conjunta dos custos, da escala dos projetos tecnologicamente modernos de metalurgia do cobre e da demanda nacional parecem corroborar esta análise (tabelas 2.2 e 2.3).

tabela 2.2

Escala, custo de investimento e tecnologia na metalurgia do cobre

projeto	escala (em 1000 ton/a)	custo (US\$ milhões)	tecnologia
Texas City*	200	250	Mitsubishi
British Columbia	150	390	a decidir
Sines*	215	310	Outokumpu Flash
Pasar	140	305	Outokumpu Flash

(*) Não inclui a etapa de refino (restringindo-se à fabricação de anodos e blister).

Fonte: Commodities Research Unit: "Cooper smelting and refining costs until 2000".

tabela 2.3

Evolução do mercado brasileiro de cobre primário (em mil tons)

	1983	1985	1987	1989	1991
produção	63,0	93,9	146,9	153,4	141,2
importação	56,4	77,5	114,2	41,9	79,0
exportação	--	--	--	33,8	67,6
cons. apar.	119,4	171,4	261,1	161,5	152,6

Fonte: Associação Brasileira do Cobre. Dados para 1991 estimados pela Caraíba Metais.

Descartada a hipótese da estrutura de mercado ser geradora de ineficiência setorial, cumpre examinar causas, internas à empresa, da suposta ausência de competitividade na indústria brasileira do cobre. A comparação de custos e produtividade da firma e de algumas de suas concorrentes internacionais é usualmente suficiente para este fim. Entretanto, como a crítica à empresa dirige-se à inadequação de sua localização geográfica, a esses indicadores serão adicionados comparações entre o seu e outros preços internacionais, de tal modo que, se esta relação for próxima a 1,0, é razoável supor que os custos de transporte (do minério e do produto final) estão sendo absorvidos pela eficiência operacional da firma.

A Caraíba Metais, que opera com tecnologia Outokumpu Flash, uma libra de cobre refinado custa US\$ 10,1, dos quais US\$ 6,00 proveniente do refino e o restante da fundição. Esta situação coloca-a em 11º lugar no ranking mundial de empresas do ramo segundo critérios de custos operacionais do ramo em todo o mundo, estando entre os três menores no que se refere à atividade de fundição, não obstante seu custo de refino seja relativamente alto (tabela 2.4). Igualmente, a produtividade do trabalho (medida em termos de horas de trabalho necessárias à produção de 1 ton. de cobre refinado) da Caraíba Metais é igual à média norte-americana, inferior à chilena e à canadense, sendo superior apenas à japonesa e coreana. Estes dados revelam que a firma apresenta níveis de eficiência operacional compatíveis aos de suas principais concorrentes⁽⁴⁾.

(4) Cf. "Cooper smelting and refining costs until 2000" (CRU).

tabela 2.4

Classificação das firmas de metalurgia do cobre segundo custos de produção (em US\$/lb Cu.)

empresa	posicionamento	custo fundição*	custo refino	total
Palabora	1a	2,7	2,9	5,6
Leyete	2a	2,8	3,5	6,3
Mufulira	3a	5,5	1,1	6,6
Chuquicamata	4a	6,1	2,4	8,5
Onsan	5a	4,3	4,4	8,7
Caraíba Metais	11a	4,0	6,1	10,1
Sohar	12a	7,8	2,8	10,6
Alaska	13a	8,5	2,7	11,2
Garfield	14a	7,7	3,8	11,5
Hayden	15a	7,6	4,6	12,2
Hurley	16a	7,6	4,9	12,5
Timmins	17a	7,4	5,4	12,8
Port Klemba	45a	15,2	9,0	24,2
Khetri	46a	28,9	5,5	34,4
Ghatsila	47a	45,0	5,0	50,0

Nota: (*) Custo líquido, descontado o retorno da venda de "by-products" (ácido).

Fonte: Commodities Research Unit: "Cooper smelting and refining costs until 2000".

É o caso, contudo, de indagar se tal capacitação não estaria sendo comprometida por uma ineficiência de caráter sistêmico associada à inadequação de sua localização. Se assim fosse, a comparação de preços internacionais deveria se apresentar desfavorável ao produto nacional, refletindo o impacto dos custos de transporte (da matéria-prima e do produto final) sobre seus custos operacionais. O que se percebe, entretanto, é uma relação de preços razoavelmente próxima da unidade, sugerindo que tais custos são compensados pela modernização tecnológica da empresa, a adequação de

suas escalas de produção e a racionalização administrativa. Na tabela 2.5 são efetuadas comparações entre o preço do produto brasileiro e o médio de importação (fob) e o médio vigente no mercado japonês. Ambas comparações, sobretudo quando se considera que o diferencial de custos mais elevado em relação às importações, basicamente chilenas, expressa o "custo de internação do produto" em que a indústria nacional necessariamente incorre, parecem corroborar argumentação apresentada.

tabela 2.5
 Comparação de preços externos e internos do catodo⁽¹⁾
 (em Us\$/ton)

	Pi	Pe*	Pe'***	Pi/Pe	Pi/Pe'
1989	3 330,66	2 877,00	2 937,00	1,16	1,13
1990	3 003,75	2 739,00	2 889,65	1,09	1,04
1991	2 665,25	2 556,53	2 569,33	1,04	1,03

Notas: (1) Desconsiderada a defasagem cambial.

(*) Preços médios (fob) de importação do catodo.

(**) Pe' são preços praticados no mercado japonês (JMP).

Fonte: Dados brutos obtidos na Commodities Research Unit (Cru) e no Anuário da Cacex.

Além de contar com preços compatíveis aos de seus principais concorrentes, o cobre eletrolítico (catodo) da Caraíba Metais apresenta também padrão de qualidade internacional, como se pode constatar a partir da obtenção pela empresa, após dois anos de testes em firmas estrangeiras fabricantes de vergalhão, em novembro de 1991, do registro de qualidade da London Metal Exchange. Logo, é possível afirmar que a indústria de cobre no Brasil é essencialmente competitiva, o que não significa que inexistam iniciativas operacionais e administrativas cabíveis para elevar o desempenho da empresa, tais como o aprimoramento marginal na utilização da

capacidade produtiva, da estratégia de aquisição do concentrado e a utilização do hedge etc⁽⁵⁾.

Os dados de desempenho da empresa e de comparação de preços, portanto, refutam a hipótese de que fatores internos e/ou aspectos ligados à localização da Caraíba Metais constituiriam fonte de ineficiência, estando na origem das desvantagens a que estaria supostamente submetida a indústria do cobre no Brasil.

O desempenho da empresa, não obstante o anterior, é comprometido pela existência de políticas econômicas, cada uma delas eventualmente coerentes com suas respectivas finalidades, mas em conjunto inconsistentes quando não incompatíveis com o objetivo de elevação da competitividade da indústria nacional e de seu desempenho exportador, conforme será examinado na seção seguinte.

(5) Veja a respeito Mackinsey & Co. Inc, "Improving the value of Caraíba Metais", julho, 1991.

III. Proteção Efetiva na Metalurgia de Cobre do Brasil

A segunda seção deste estudo procurou examinar as condições estruturais de competitividade internas à empresa (economias de escala associadas ao processo produtivo, tecnologia adotada, localização geográfica etc) e sua relação com o desempenho da Caraíba Metais no mercado brasileiro e mundial de cobre primário, apontando, preliminarmente, para fatores que lhe são externos (política macroeconômica) mas cujos efeitos sobre o setor são relevantes. A presente seção tem como objetivo aprofundar este segundo aspecto, delimitando o impacto da conjugação de duas políticas governamentais em particular e, em princípio, independentes: a tributária e a tarifária.

Como se sabe, obtem-se a proteção efetiva a uma indústria da diferença relativa entre os valores adicionados (lucro bruto mais salários) pelo setor com e sem intervenção governamental. A política governamental que interfere mais decisivamente neste resultado, sendo, por isso, a usualmente considerada nesses cálculos, é a tarifária. Quando o imposto de importação concedido a um produto é proporcionalmente inferior ao vigente para seus insumos, a proteção efetiva para o setor é negativa e, na situação inversa, positiva. Logo, mesmo que a alíquota definida para a indústria seja maior que zero, é possível que ela esteja desprotegida se os níveis tarifários vigentes para seus principais insumos forem proporcionalmente maiores. A relação entre a noção de proteção efetiva e política tarifária costuma ser importante porque permite justamente examinar os problemas de consistência existentes entre os objetivos de

proteção de setores selecionados e as alíquotas definidas para cada ramo, dadas as relações insumo-produto vigentes entre eles.

A análise precedente não encontra aplicação na metalurgia do cobre no Brasil, contudo, por que o minério, praticamente o único insumo importado, tem alíquota zero. Neste caso, tomando-se como referência o objetivo de elevação da competitividade da indústria nacional e a importância que nele desempenham os elementos dito sistêmicos -- especialmente as políticas macroeconômicas -- torna-se pertinente, de outro lado, investigar a consistência entre as políticas tarifária e tributária vigentes no setor e a finalidade assinalada. Frente à incidência diferenciada de tributos sobre o produto nacional e o concorrente importado, a tarifa de importação pode compensar, ultrapassar ou ser inferior a esta diferença, configurando, respectivamente, situação de proteção efetiva neutra, positiva e negativa, mesmo sendo nominalmente significante o valor da alíquota de importação do produto. Pretende-se demonstrar que a redução progressiva das tarifas de importação para o cobre primário, na vigência de uma dada carga tributária, leva à incidência de uma proteção efetiva negativa para a metalurgia do cobre no Brasil.

A política de comércio exterior para a metalurgia do cobre no Brasil, após a privatização da Caraíba Metais, era composta de três elementos básicos: o contingenciamento das importações de cobre eletrolítico, a margem de preferência concedida para países da ALADI e a alíquota de imposto sobre o produto importado. O contingenciamento das importações de produtos de cobre (Resolução nº 15ÇL de 28.06. 88) foi suprimido em junho de 1990, quando da reformulação da política brasileira de comércio exterior e do esforço

de extinção das barreiras não-tarifárias. Com a margem de preferência em 75% e 65% respectivamente para o catodo e vergalhão e tendo as tarifas aduaneiras sofrido progressiva redução -- no caso do catodo, de 15% para 8% entre 1988 e 1991, assim sucessivamente até alcançar 0% em 1994, conforme previsão da reforma tarifária; e no do vergalhão de 30% para 13%, no mesmo período até chegar a 10% em 1994 -- o imposto de importação realmente cobrado para a aquisição do produto estrangeiro (chileno ou peruano) era de 3,75% em 1988 e 2%, em 1991, e 0% em 1994 para o catodo; e de 10,5% em 1988, 4,5% em 1991 e 3,5% em 1994 para o vergalhão. As alíquotas dos produtos finais dessa cadeia variaram, entre 1991 e 1994, de 13% a 10%, no caso dos produtos laminados, trefilados e extrudados; sendo de 20% para os condutores elétricos (tabela 3.1-A).

tabela 3.1-A

Evolução da tarifa nominal real da cadeia produtiva do cobre* (%)						
	1988	1990	1991	1992	1993	1994
minério	5	0	0	0	0	0
catodo	3,75	1,25	2	2	1,25	0
laminados e ⁽¹⁾ trefilados	35	15	13	13	10	10
condutores ⁽²⁾ elétricos	20	20	20	20	20	20

Notas: (*) Entre 1992 e 1994, as alíquotas correspondem à programação realizada pela CTT. Para o catodo considerou-se a incidência de margem de preferência da ALADI (75%), enquanto que, para os demais produtos foram utilizadas as alíquotas nominais uma vez que o peso das importações provenientes da ALADI no total importado entre 1988 e 1991 é desprezível.

(1) Engloba as seguintes NBMs/SH: 74.12;74.11; 74.10; 74.08; 74.07.

(2) Engloba a NBM/SH 85.44. , com exceção das posições 85.44.11.00 e 85.44.59.02.01

Fonte: TAB.

tabela 3.1-B

Evolução da proteção efetiva da cadeia produtiva do cobre¹ (%)

	1991	1994
minério	0	0
catodo	7,14	0
vergalhão	23,63	18,18
tubos*	25,4	21,27
condutores elet.		
cabos telef	42,92	38,46
fio padroniz.	44,27	46,51
fio esmaltado.	62,88	66,66

Notas: (1) Cálculo de proteção efetiva realizado a partir da comparação das tarifas nominais concedidas a insumos e produto final.

(*) Pressupõe catodo e sucata como insumos.

Fonte: Dados Brutos - Caraíba Metais, Sindicel e TAB.

As tabelas 3.1-A e B permitem notar as disparidades existentes na política aduaneira para a metalurgia do cobre. Ademais do equívoco do tratamento da produção de vergalhão como uma etapa da cadeia do cobre a que caberia uma determinada proteção superior a do catodo⁽⁶⁾, a distribuição de alíquotas de importação no setor não correspondeu a um dos méritos da atual política aduaneira brasileira que é o de procurar evitar escaladas tarifárias. Conforme mostra um estudo recente da FUNCEX⁽⁷⁾, a proteção efetiva modal em 1994 será próxima a 20%. Ao contrário, de acordo com as tabelas apresentadas, prevalecerão, nesse ano, para os consumidores de catodo (laminados e

(6) Na verdade, o vergalhão é apenas uma outra forma de comercialização do cobre eletrolítico, que tem no catodo sua apresentação mais usual. Refletindo essa situação, o próprio setor estima o valor adicionado do vergalhão para o catodo em 6,5%.

(7) Hahn, Leda, M.D.: "A Reforma Tarifária de 1990 : proteção efetiva e impactos Fiscais. FUNCEX, setembro de 1991.

condutores elétricos) níveis de proteção efetiva até quase quatro vezes superiores a essa média, enquanto que o produto contará com nenhuma proteção⁽⁸⁾.

A progressiva deterioração fiscal do Estado, associada a precárias condições de financiamento de seu déficit, ao longo da segunda metade da década de 80 e principalmente de seus três últimos anos, gerou uma estrutura tributária semi-anárquica e distorcida, em que prevaleceram tributos, às vezes, anacrônicos e tarifas elevadas (ou em constante elevação, recaindo sobre uma pequena base de arrecadação, usualmente concentrada sobre a produção e a comercialização domésticas de bens e serviços, comprometendo significativamente a fixação de preços competitivos e, logo, a capacidade de concorrência das empresas nacionais. O PIS e o Finsocial, que incidem sobre o faturamento total (com ICMS), são os impostos que mais afetam a metalurgia do cobre no Brasil: de julho de 1988 a março de 1991, a alíquota do Finsocial, por exemplo, saltou de 0,6% para 2%. A este valor agrega-se 0,65% referente ao PIS, ambos cobrados sobre o funcionamento com ICMS, totalizando, em 1991, um aumento de aproximadamente 3% sobre o preço final do catodo. O Adicional de Frete para a Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) cobrado sobre as importações não provenientes do Chile e cujo impacto sobre o preço do catodo é da ordem de 0,49% é outro tributo cuja incidência apresenta relevância do ponto de vista das condições de competitividade prevaletentes na indústria.

Ademais dos estímulos advindos de uma menor carga tributária em seu país (no Chile o único imposto cobrado sobre a venda de produtos

(8) A ausência de dados oficiais e precisos referentes ao valor agregado e aos aij setoriais torna a presente tabela apenas indicativa -- e não determinante, como poder-se-ia supor -- da escalada tarifária. Seus valores, portanto, perdem sentido quando examinados em termos absolutos para readquirir relevância quando tomados comparativamente.

industriais é o IVA, cuja alíquota é de 18%, a contribuição das empresas para o seguro social é bem menos onerosa -- sendo, no máximo, equivalente a 5% do folha de pagamento -- inexistente o FGTS etc) o principal concorrente do cobre nacional, o catodo chileno, beneficia-se ainda de concessões brasileiras a esse país, como é o caso do diferimento do ICMS e da isenção de AFRMM. Maior centro consumidor do Brasil, o Estado de São Paulo concede ao cobre importado o diferimento de ICMS até sua transformação e venda como produto acabado. Sendo o ciclo de estoques e processo e o prazo de diferimento, respectivamente, da ordem de 60 e de 24 dias, a taxa de juros a T.R do mês de janeiro e a alíquota de ICMS de 12%, tal benefício reduz preço do produto estrangeiro em aproximadamente 2,44%.

Além do impacto dos tributos que incidem apenas sobre o produto nacional, para se estimar a proporção do seu preço que corresponde ao impacto da estrutura tributária brasileira é preciso incorporar, finalmente, as parcelas referentes ao frete e ao seguro. O peso dos tributos no preço final do catodo brasileiro, obtido dessa forma e consolidados os principais impostos, é de 9%, enquanto que a carga tributária brasileira sobre o catodo chileno (incluindo-se o imposto de importação e calculada da mesma forma) é de 3,8 em 1991 e de 1,8% em 1994. Esta situação provoca um acréscimo no preço dos produtos brasileiros de 5 a 7% (tabela 3.2).

tabela 3.2

Comparação da incidência tributária sobre o preço final do cobre primário nacional e importado (América Latina). (em %)

	Cobre Nacional (a)	Cobre Importado (b)	(a)-(b)
Frete e Seg.	2,88	1,80	1,08
I.I.	-	2 / 0 ¹	-2 / 0
Pis e Finsoc.	3,05	-	3,05
Outros tributos ²	2,93	-	2,93
Total	8,86	3,8 / 1,8	5,06 / 7,06

Notas: (1) Alíquotas para 91 e 94, descontada a margem de preferência.

(2) AFRMM e custo do diferimento do ICMS p/ produto chileno.

Fonte: Anuário Brasileiro de Importações, T.A.B e Anexo I.

Importa destacar, no presente contexto, que os efeitos provenientes da incidência tributária diferenciada sobre os produtos da metalurgia do cobre constituem condições privilegiadas de competitividade para as empresas estrangeiras, vis-a vis às nacionais, na metalurgia do cobre no Brasil.

Tomando-se a definição apresentada inicialmente e aplicando-a a este caso, tem-se que a proteção efetiva da indústria de metalurgia do cobre equivale à relação entre a diferença de tributos incidentes sobre cada um dos produtos ponderada pelo valor adicionado e o valor adicionado pela indústria. Simplificadamente: a proteção efetiva resulta da diferença de incidência da estrutura tributária nacional

sobre os dois produtos. Desta maneira, é possível atestar que a indústria nacional apresenta uma desproteção da ordem de 5% em 1991, valor que pode alcançar 7%, caso se confirme uma alíquota de 0% para o catodo em 1994, conforme programado pela CTT quando da reformulação da T.A.B e tudo o mais permaneça constante⁽⁹⁾.

O impacto financeiro desta situação sobre a empresa pode ser estimado de duas formas, ambas preliminares e baseadas em hipóteses restritivas. Primeiramente, sendo a desproteção um subsídio às importações, as vendas externas da Carafba Metais realizadas a preços inferiores aos praticados domesticamente podem ser percebidas como consequência desta situação e custam à empresa US\$ 46,02 milhões, quantia que deixa de ganhar por ter que comercializar parte de sua produção a preços inferiores aos nacionais. De outro modo, tomando-se o produto da produção de cobre eletrolítico e do preço do catodo no mercado interno como a receita potencial máxima da firma, 5% e 7% desse valor correspondem a, respectivamente a US\$ 20.987,21 mil e US\$ 29.282,55 em 1991 e 1994, o que implicaria um valor acumulado de US\$ 100 milhões ao longo desse período.

(9) O cálculo da proteção efetiva para o vergalhão, que pode ser feito tecnicamente, carece de significado já que seus preços não superam os internacionais. A Carafba Metais, desde meados de 1990 não pode ser considerada rigorosamente uma monopolista deste sub-setor. Seis outras firmas, a grande maioria delas integração "para trás" da indústria de condutores elétricos, com capacidade instalada total superior a da Carafba Metais e ociosidade da ordem de 70%, funcionam como entrantes potenciais (uma vez que atualmente se concentram na produção para o consumo interno do conglomerado evitando a prestação de serviço para terceiros) evitando que os preços internos do vergalhão superem os internacionais. Em 1990, por exemplo, esta diferença ateu-se em menos de 1%.

tabela 3.3

Proteção efetiva da metalurgia do cobre e estimativa de seu impacto financeiro sobre a empresa.

	1991	1994
Impostos ¹ (%)	5,06	7,06
Proteção Efetiva (%)	-5,06	- 7,06
Impacto Financeiro ² (em US\$ mil)	-20.987,21	-29.282,55

Notas: (1) Diferença da incidência tributária sobre produto nacional e importado.
 (2) Supondo receita anual potencial de US\$ 414,767 milhões, resultante do produto da oferta anual e o preço médio do catodo no último trimestre do ano.

Fonte: Dados brutos - Caraíba Metais.

O cálculo da proteção efetiva, a obtenção de um resultado negativo e a sua quantificação permitem três considerações preliminares, porém, já pertinentes. A primeira diz respeito à avaliação das causas que a literatura econômica costuma atribuir à vigência de proteção efetiva negativa. Descartada a hipótese trivial (da tributação dos insumos superar a do produto em questão), costuma-se, ainda, atribuir tal fato ao resultado de uma das três seguintes situações: a) escolha inadequada da localização geográfica de forma que os custos de transporte absorvam a margem de valor adicionado; b) uso ineficiente de material de modo que os gastos com insumos superem o preço internacional do produto e c) existência de valor adicionado internacionalmente baixo tal que pequenos erros observacionais conduzam a resultados inadequados. Desconsiderada esta última, as demais possibilidades, ainda que aparentemente adequadas, não se aplicam ao caso examinado: a seção anterior levanta dados que sugerem que a indústria é eficiente -- independentemente do critério de

análise adotado -- de modo que não lhe caberia qualquer responsabilidade sobre a vigência de uma proteção efetiva negativa, como argumentam os itens a) e b).

A segunda consideração refere-se à constatação de que é, portanto, a intervenção governamental brasileira sobre o setor do cobre, da forma em que está estruturada, a responsável pela existência de uma proteção efetiva negativa, sendo, por isso, prejudicial à indústria nacional e benéfica às suas concorrentes latino-americanas, em especial à chilena. Equivalendo ao subsídio à importação do cobre eletrolítico, sua defesa como prática de política econômica encontra sustentação em apenas uma avaliação sobre o setor: a de que, sendo ineficiente e base de ramos industriais relevantes, como eletro-eletrônico, caberia pressioná-lo ao máximo ou mesmo, no limite, sucateá-lo, em prol da eficiência de todo o resto da cadeia produtiva. Mesmo supondo que o país apresente importantes vantagens comparativas nessa indústria, dada a crônica escassez de divisas da economia brasileira, o estímulo às importações não parece ser um instrumento de política industrial muito adequado. De qualquer modo, conforme demonstrado na segunda seção, a indústria do cobre no Brasil não se adequa a nenhum desses casos.

O estímulo às importações de cobre acaba sendo apropriado pela indústria chilena sem qualquer benefício ao Brasil, podendo ser estimado através da relação entre os preços médios de exportação do Chile e os preços médios das importações brasileiras de cátodo provenientes desse país que alcançava, em 1989, o valor de 4,6% (tabela 3.4).

tabela 3.4

Comparação do preço do catodo chileno pago pelo Brasil e demais países⁽¹⁾. (em US\$ fob)

	1988	1989	1990	1991
Preço Brasil (A)	2.407	2.967	2.773	2.620
Preço Outros Países(B)	2.580	2.838	n.d	n.d
(A)/(B)	0,932	1,045	n.d	n.d

Notas: (1) Preço Brasil= Preço médio das impositações brasileiras de catodo chileno.

(2) Preço Demais= Preço médio das exportações chilenas de cobre eletrolítico.

Fonte: Preço Brasil: Anuário Cacex. Preço Demais : Anuário de Comércio Exterior da UNCTAD.

Apresentando uma série de vantagens comparativas naturais e adquiridas, o desempenho comercial do Chile na América Latina dispensa, neste caso específico, mecanismos que promovam as vendas intra-regionais, como é o caso do diferimento do ICMS ou, mais importante ainda, da concessão de margem de preferência no âmbito da ALADI. A defesa que os exportadores chilenos propugnam da manutenção desses instrumentos não encontra justificativa nos interesses bilaterais de incremento da integração econômica do Cone-Sul mas, sim, na singela prática, de "rent-seeking". Da mesma forma, frente à ineficiência desses instrumentos do ponto de vista da expansão do comércio latino-americano do cobre eletrolítico, a cumplicidade das autoridades brasileiras só encontra justificativa no âmbito mais global da diplomacia, ou da política internacional do país, para com o Chile.

A ausência de justificativa econômica para a política governamental desenvolvida para o cobre eletrolítico leva-nos ao

terceiro comentário. corolário do anterior: a política industrial, tal como se encontra, está sendo discriminatória com a indústria nacional ao estabelecer, para a Caraíba Metais, condições de competitividade desiguais às que prevalecem para as empresas de outros países que também operam no mercado internacional, ou mesmo às oferecidas a outras indústrias brasileiras que guardam grande semelhança técnico-econômica com a da metalurgia do cobre.

Com efeito, a comparação da proteção concedida pelo imposto de importação a indústrias de países selecionados parece corroborar esta avaliação (tabela 3.5). Nota-se que Japão e Coréia do Sul, países de peso relevante na produção mundial de catodos, que não contam com matéria-prima local—(como a indústria brasileira) e indiscutivelmente competitivos em eletrônica, aplicam alíquotas de importação sobre o produto chileno, superiores às vigentes no país.

tabela 3.5

Comparação da proteção tarifária nominal real da metalurgia do cobre em países selecionados. (%)

	Japão		Coreia		Brasil			
	1990		1990		1991		1994	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
catodo	6,98	5,43	10,00	-	8,00	2,00	0,00	0,00
vergalhão	20,0	7,20	13,00	-	13,00	3,75	10,00	3,5

Notas: (1) tarifa nominal. (2) tarifa preferencial p/ Gatt (Japão) e ALADI (Brasil).

Fonte: P/ Japão: JETRO; Coreia: Consulado Coreano e Brasil: CTT.

Igualmente, outros segmentos da indústria brasileira, como a petroquímica intermediária, que agregam baixo valor adicionado, são intensivos em capital, competitivos internacionalmente e fabricam em larga escala um produto homogêneo, contam com alíquotas de importação superiores à concedida ao cobre. Mais além de comparações entre países ou setores diferentes, a que sempre caberão críticas e dúvidas à validade do procedimento, é pertinente destacar que a alíquota estabelecida para a indústria do cobre é bastante inferior à média que vigora para todo o ramo de metalurgia dos não-ferrosos. Esta classificação, sendo um nível de agregação das atividades econômicas utilizado pelo próprio IBGE, constitui um parâmetro de comparação ainda mais adequado (tabela 3.6).

tabela 3.6

Comparação da proteção tarifária média(1) e da proteção efetiva(2) a setores selecionados da indústria nacional. (%)

		1990	1991	1992	1993	1994
metal.n.ferrosos	(1)	18,8	13,3	11,3	8,5	7,9
	(2)	28,9	21,2	17,7	14,2	12,5
petroq. interm.	(1)	21,4	17,3	16,4	13,8	12,9
	(2)	25,7	21,5	21,4	16,7	15,2
metal. do cobre catodo	(1)	1,25	2,0	2,0	1,25	00,0
	(2)	0,04	0,07	0,07	0,04	00,0

Nota: Como a parcela das importações da metalurgia dos não-ferrosos e da petroquímica intermediária provenientes da ALADI no total importado pelo país é inferior a 15%, a margem de preferência foi, nesses casos, desconsiderada. O valor da proteção efetiva do catodo refere-se ao cálculo da tabela 3.1-A e B.

Fonte: Hahn, L.M.D.: "A Reforma tarifária de 1990: proteção efetiva e impactos fiscais". Funcex, set. 1991. (mimeo) p/ setores distintos do cobre e tabela 3.1 para este último.

A situação examinada reflete o resultado de políticas consistentes com seus próprios objetivos mas, em conjunto e na ausência de mecanismos de coordenação entre elas, prejudiciais à competitividade da metalurgia do cobre no Brasil. Seus efeitos, conforme apontado, se expressam na vigência de uma proteção efetiva negativa para o setor (tabelas 3.1 e 3.2), o que deriva do fato do imposto de importação não ser suficiente para compensar a diferença da incidência dos tributos nacionais sobre os produtos importados e brasileiros. Provem daí a necessidade de alteração da programação tarifária (se não já da tarifa atual) para esta indústria. Além do

mais, a necessidade de redução da alíquota do catodo encontra pouca sustentação na avaliação dos benefícios gerados a outros setores. A rigor, o impacto de uma elevação da tarifa de importação do cobre eletrolítico sobre os preços finais de seus principais consumidores é moderada o suficiente para lhes garantir, a todos, mesmo mantidas as tarifas atuais, proteção efetiva positiva (10).

(10) Tomando-se como base as informações divulgadas pelo próprio Sindicel acerca do peso do cobre eletrolítico nos custos de produção de cada um de seus consumidores diretos -- 0,48 para tubos e cabos, 0,24 para laminados e de 0,92 até 0,32 para condutores elétricos, dependendo do tipo do fio e do tamanho da bitola -- e a proteção tarifária nominal real expressa na tabela 3.1, é possível afirmar que o impacto da proteção do catodo sobre os preços finais destes produtos, entre 1988 e 1991, não superou os 4%.

IV. Conclusões

A vigência de uma configuração industrial monopolista, que dadas as técnicas e escala de produção envolvidas e a inexistência de importantes restrições tecnológicas, institucionais ou legais de acesso a esse mercado, como demonstrado na seção II, é a mais eficiente para o setor; de custos operacionais reduzidos que compensam os de transporte; e de oferta com padrões internacionais de qualidade e preço autorizam concluir que a metalurgia de cobre no Brasil é essencialmente competitiva, sendo incorreto imputar-lhe a causa de possíveis ineficiências na cadeia produtiva do cobre. Seu desempenho econômico, contudo, é comprometido pela existência de condições básicas de concorrência artificialmente adversas ao setor, provenientes da inconsistência entre as política tarifária e tributária em vigor no país.

A reforma tarifária realizada em 1990 teve como objetivos a redução e a uniformização dos níveis tarifários e a extinção das barreiras não-tarifárias às importações. Ademais dos méritos vinculados ao cumprimento dessas metas e à conseqüente maior abertura da economia, a política comercial brasileira não está imune à inconsistências ou equívocos pontuais. A fixação de alíquotas do imposto de importação, por exemplo, submeteu-se a critérios que atribuíam proteção de 0% ao setor cujos produtos se enquadrassem em uma das seguintes situações: inexistência de produção nacional; vigência de nítidas vantagens comparativas ou proteção natural elevada (custo de transporte alto⁽¹¹⁾) e classificação como "commodity" de baixo valor agregado. A exceção do último critério, de

(11) O custo de transporte do catodo não é elevado e inexistem vantagens comparativas nítidas.

aplicação no mínimo discutível, a metalurgia do cobre não se adequa a nenhum dos outros. Quanto a este último, é razoável condicionar sua validade ao acompanhamento de pelo menos um dos outros dois aspectos que definem as condições de concorrência da indústria nacional. Afinal, a avaliação do valor adicionado de um setor e a sua classificação em "speciality" ou "commodity" é um exercício que envolve um grau de arbitrariedade excessivo e seu resultado usualmente adquire relevância apenas quando corroborado por outros indicadores.

A atribuição de uma alíquota de 0% para o catodo traz ainda o importante agravante de gerar uma escalada tarifária na cadeia produtiva do cobre no Brasil, conforme demonstramos na seção III, contrariando uma das normas da reforma aduaneira de 1990.

Outro equívoco da reforma tarifária no setor de metalurgia do cobre encontra-se expresso na gestão do processo de liberalização comercial. Mesmo que faça parte de seus intentos o objetivo de elevação da exposição da economia à concorrência internacional, a racionalização e a modernização das políticas comerciais em todo o mundo têm sinalizado reformas que oferecem alguma compensação à extinção das barreias não-tarifárias através do aumento das alíquotas aduaneiras. No caso em questão, reduziu-se a proteção nominal concedida ao setor, manteve-se a preferência tarifária concedida no âmbito da ALADI, ao mesmo tempo em que o contingenciamento às importações foi extinto.

Cabe destacar ainda as distorções advindas da margem de preferência concedida ao Chile. Conforme vimos na seção III, essa

medida não é um instrumento de promoção comercial, mas apenas uma fonte adicional de rendimentos para os produtores chilenos, e de incertezas para a oferta brasileira.

O principal efeito da política comercial sobre as condições de competitividade da indústria do cobre no Brasil resulta de sua combinação com a estrutura tributária vigente e com as preferências outorgadas pelo Brasil. Como afirma Fernando Fajnzylber, "(...) no mercado internacional não competem apenas empresas. Confrontam-se também sistemas produtivos, esquemas institucionais e organizações sociais, nos quais a empresa constitui um elemento importante, mas integrado a uma rede de vínculos (...)"⁽¹²⁾. A política comercial, como qualquer outra ação governamental na economia, deve, portanto, ser compatível com o objetivo global de estabelecer condições de competição adequadas ao conjunto do parque industrial nacional. A definição de uma determinada estrutura tarifária somente adquire sentido pleno quando vinculada a esse objetivo.

As alíquotas vigentes para a metalurgia do cobre, entre 1991 e 1994, são insuficientes para o cumprimento desse papel e configuram, hoje, um obstáculo à sustentabilidade do setor no Brasil. Conforme demonstramos na seção III (tabela 3.2), a diferença da incidência aduaneira e tributária sobre os produtos nacional e chileno tornará o produto nacional 7% mais caro que o concorrente em 1994. Não obstante tais condições de tributação em certa medida prevaleçam para toda a indústria nacional, cabe ressaltar que, as peculiaridades do padrão de concorrência deste setor, tornam seus efeitos sobre essa indústria mais gravosos .

(12) Fajnzylber, F. (1988): "Competitividad internacional: evolución y lecciones". Revista de la Cepal.

Na ausência de soluções adequadas para a racionalização da estrutura tributária, de uma política cambial estável e realista e de uma maior coordenação das diversas intervenções estatais sobre a indústria nacional, qualquer nível de proteção real inferior a 5%, incluindo-se o imposto efetivamente incidente sobre o produto chileno, oferece condições de concorrência artificialmente adversas ao setor, sendo discriminatória para com a indústria nacional. Constituindo um aspecto merecedor de revisão, a inconsistência da política tarifária não deriva apenas do objetivo de alavancagem da competitividade da indústria nacional, mas também da norma da reforma aduaneira que procura evitar escaladas tarifárias.

Portanto, uma alíquota de 5% para catodo e vergalhão, acompanhada de uma redução para 10 e 15% das tarifas dos laminados e dos condutores elétricos, respectivamente, não apenas reduziria os obstáculos à sustentabilidade da metalurgia do cobre provenientes de uma política econômica idiossincrática, mas também estabeleceria um nível de proteção efetiva para o setor de 17,8%, inferior aos 20% vigentes em média para a indústria nacional, reduzindo ainda a escalada tarifária involuntariamente presente nesta cadeia.

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

- 163 *O acesso da China à OMC: implicações para os interesses brasileiros.*
Lia Valls Pereira e Galeno Tinoco Ferraz Filho. Set/2005.
- 162 *Subsídios (ao milho e derivados) e barreiras comerciais: mecanismos e artifícios que anulam a vantagem comparativa do Brasil nos mercados norte-americano e europeu em açúcar, etanol, manitol e sorbitol.*
Aluísio G. de Lima Campos. Fev/2004.
- 161 *Relações econômicas bilaterais Brasil-Rússia: perspectivas de ampliação.*
João Bosco Machado e Carlos Serapião Júnior. Jul/2003.
- 160 *Focando a política de promoção de exportações.*
Ricardo A. Markwald e Fernando Puga. Set/2002.
- 159 *Diversificação regional das exportações brasileiras: um estudo prospectivo.*
Renato da Fonseca. Set/2002.
- 158 *Um levantamento de atividades relacionadas à atividade exportadora das empresas brasileiras: resultados de pesquisa de campo junto a 460 empresas exportadoras.*
Galeno Tinoco Ferraz Filho e Fernando José Ribeiro. Set/2002.
- 157 *O viés anti-exportador: mais além da política comercial.*
Pedro da Motta Veiga. Set/2002.
- 156 *A institucionalidade da política brasileira de comércio exterior.*
Pedro da Motta Veiga e Roberto Magno Iglesias. Set/2002.
- 155 *Política comercial brasileira: limites e oportunidades.*
Marcelo de Paiva Abreu. Set/2002.
- 154 *Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro.*
Roberto Magno Iglesias e Pedro da Motta Veiga. Set/2002.
- 153 *O comércio exterior brasileiro de bens de capital: desempenho e indicadores por grupos de produtos.*
Fernando J. Ribeiro e Henry Pourchet. Jul/2000.
- 152 *O comércio exterior brasileiro de calçados e têxteis: desempenho e indicadores por grupos de produtos.*
Fernando J. Ribeiro e Henry Pourchet. Jul/2000.
- 151 *Diretrizes de promoção comercial para as exportações do Rio Grande do Sul.*
Pedro da Motta Veiga, Mário C. de Carvalho Júnior, Leda Hahn e Galeno Tinoco Ferraz Filho. Jun/2000.
- 150 *Desempenho exportador do Rio Grande do Sul.*
Pedro da Motta Veiga e Mário C. de Carvalho Júnior. Jun/2000.
- 149 *Impacto del proceso de integracion del Mercosur sobre el sector calzado.*
Marta Bekerman, Paulo Guilherme Corrêa e Laens S. Nov/99.
- 148 *Impacto del proceso de integracion del Mercosur sobre el sector farmaceutico.*
Marta Bekerman, Paulo Guilherme Corrêa e Laens S. Nov/99.
- 147 *Barreiras às importações nos Estados Unidos da América, Japão e União Européia: estimativas do impacto sobre as exportações brasileiras.* Honório Kume e Guida Piani. Out/99.
- 146 *Barreiras externas às exportações brasileiras: 1999.*
Renato Fonseca, Mário C. de Carvalho Jr., Galeno T. Ferraz Filho, Henry Pourchet, Ricardo Markwald e Fernando C. da Silva. Out/99.
- 145 *Uma estratégia para a promoção comercial das exportações nordestinas.*
Ricardo Andrés Markwald e Pedro da Motta Veiga. Out/99.
- 144 *Indústrias de plásticos: desenvolvimento do potencial exportador das empresas de 3º geração.*
João Bosco M. Machado e Galeno Tinoco Ferraz Filho. Jul/99.
- 143 *Subsídios ao milho e aos derivados do milho nos mercados dos Estados Unidos e da União Européia.*
Aluísio G. de Lima Campos. Jul/99.