

Breves considerações sobre as relações comerciais Brasil e Espanha

Breves consideraciones sobre las relaciones comerciales entre Brasil y España

Brief observations on trade relations Brazil and Spain

AUTORES

Carlos José Espíndola*

carlos.espindola@ufsc.br

Aloysio Marthins de Araujo Junior**

aloycio.junior@ufsc.br

* Doutor em Geografia Humana pela USP. Professor do programa de pós-graduação em Geografia da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC, Brasil)

** Doutor em Geografia Humana pela USP. Professor do programa de pós-graduação em Geografia da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC, Brasil)

RESUMO

Este texto trata das relações comerciais entre o Brasil e a Espanha no período recente. A Espanha tem maior volume de exportações para o Brasil de produtos industrializados com maior valor agregado. Já as exportações brasileiras para a Espanha são basicamente de commodities e produtos ligados ao agronegócio e têm agregado valores técnicos na cadeia produtiva e não, propriamente no produto final, como no caso do complexo soja. A abertura comercial realizada pelo Brasil a partir da década de 1990 trouxe importantes transformações (negativas) para a indústria brasileira, reduzindo sua participação no PIB e no comércio exterior. Por outro lado, a entrada da Espanha na União Europeia em fins da década de 1980 trouxe inicialmente grandes investimentos que permitiram modernizar seu parque produtivo, cujos benefícios, em relação ao Brasil, são agora sentidos. Assim, o artigo tenta traçar um panorama das relações comerciais entre ambos os países, concluindo-se que o Brasil ainda se mantém numa situação de país agroexportador, reforçando sua submissão à tradicional Divisão Internacional do Trabalho.

RESUMEN

Este texto trata de las relaciones comerciales entre Brasil y España en los últimos años. España tiene un importante volumen de exportaciones a Brasil de productos manufacturados de mayor valor añadido. Por su parte las exportaciones brasileñas a España son, básicamente, de materias primas y de productos relacionados con la agroindustria que añaden valor técnico a la cadena de producción y no al producto final, como en el caso del complejo de la soja. La liberalización del comercio emprendida por Brasil desde la década de 1990 trajo cambios importantes (negativos) para la industria brasileña, reduciendo la participación en el PIB y en el comercio exterior. Por otra parte, la entrada de España en la Unión Europea a finales de la década de 1980 trajo inicialmente grandes inversiones que permitieron la modernización de su parque industrial, cuyos beneficios en relación a Brasil, ahora se hacen sentir. Por lo tanto, el artículo intenta dar una visión general de las relaciones comerciales entre ambos países, concluyendo que Brasil aún permanece en la situación del país de exportación agrícola, reforzando su sumisión a la tradicional División Internacional del Trabajo.

ABSTRACT

This text deals with the trade relations between Brazil and Spain of recent years. Spain has a higher volume of exports to Brazil of manufactured products of higher added value. Since Brazilian exports to Spain are basically commodities and products related to agribusiness that adds technical value to the production chain and not to the final product, as in the case of the soy complex. The liberalization of trade undertaken by Brazil from the 1990s brought major changes (negative) for Brazilian industry, decreasing its share in the GDP and foreign trade. On the other hand, Spain's entry into the European Union in the late 1980s initially brought large investments that allowed modernizing its industrial park, whose benefits in relation to Brazil are now being felt. Thus, the article attempts to provide an overview of trade relations between both countries, concluding that Brazil still remains active in agricultural export, strengthening its submission to the traditional International Division of Labor.

1. Introdução

As relações comerciais entre o Brasil e a Espanha intensificaram-se a partir de 1995, sobretudo, pela implementação das políticas de privatizações efetuadas pelo governo brasileiro, que atraíram investidores estrangeiros, e, dentre estes, muitas empresas espanholas. Por sua vez, a economia espanhola, depois de sua entrada na União Europeia, na segunda metade da década de 1980, verificou um grande período de crescimento. Contudo, a partir do final de 2007, sua economia começou a desacelerar e entrou em recessão em fins de 2008. Uma recessão que não impediu, graças aos anos de 1990, continuar com suas relações comerciais com os países latino-americanos e, sobretudo, o Brasil. Neste sentido, ambas as economias tiram vantagens comerciais e financeiras dessa aproximação, como se verá mais a frente neste texto.

Este artigo tem como objetivo traçar algumas considerações sobre as relações comerciais pós 2000, entre o Brasil e a Espanha, destacando-se a balança comercial entre os dois países, bem como a pauta exportadora. As informações foram coletadas em diversas bases de dados, tais como os respectivos Ministérios de Comércio Exterior do Brasil e da Espanha, do *Observatory Of Economic Complexity*, além dos levantamentos feitos em várias outras fontes.

2. Breve histórico e estruturação do comércio e da economia internacional

Em modelos teóricos tradicionais, a atividade e o funcionamento do sistema econômico são analisados dentro de cada fronteira nacional, isto é, fechado. Pressupõe-se que as operações de troca, a divisão do trabalho e os mercados consumidores situam-se dentro de um país, sem manter quaisquer relações comerciais com outras nações.

Todavia, deve-se considerar que este é um modelo teórico-didático, não se verificando na realidade econômica. É evidente que nenhum país é autossuficiente o bastante para não necessitar de produtos e serviços de terceiros. É verdade ainda o fato de que, no mercado interno, a especialização e a divisão do trabalho são as grandes responsáveis pela economia social de troca. Isto se verifica também no plano internacional, onde existem diferentes culturas, estruturas físicas e tecnológicas de produção, que dinamizam as relações econômicas e comerciais.

Pode-se inferir que o comércio internacional é mais complexo do que a simples troca de mercadorias e serviços entre as diferentes nações. Além das dificuldades no sistema de pagamentos em relação ao câmbio de produtos e bens entre os países, é preciso considerar outros fatores que podem criar barreiras às importações, tais como idioma, sistemas de pesos e medidas, alfabeto, legislações, barreiras alfandegárias e fitossanitárias etc. (Maia, 2003). Dessa forma, o comércio internacional vem se tornando importante instrumento não somente para a aquisição de mercadorias, mas também como fonte de financiamento, principalmente para os países em desenvolvimento que necessitam de recursos para promoverem seus processos de industrialização e a melhoria das condições de vida de suas populações.

A integração comercial, ou seja, a formação de blocos econômicos vem trazendo grandes transformações às políticas de comércio exterior, tanto nos países industrializados, quanto

PALAVRAS-CHAVE

Relações comerciais bilaterais; economia brasileira; economia espanhola; divisão internacional do trabalho

PALABRAS CLAVE

Relaciones comerciales bilaterales; economía brasileña; economía española; división internacional del trabajo

KEYWORDS

Commercial bilateral relations; brazilian economy; spanish economy; international division of labor

Recibido:

11.11.2016

Aceptado:

08.02.2017

nos em desenvolvimento (agora denominados “emergentes”). São necessárias novas estruturas institucionais visando negociações multilaterais, além da formação de recursos humanos voltados à diplomacia comercial, promovendo as exportações. Nesse caso, a Organização Mundial do Comércio (OMC), que substituiu o *General Agreement on Tariffs and Trade* - Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) em 1995, se tornou a principal instituição internacional que tenta estabelecer e fazer cumprir as regras do comércio internacional (Thorstensen, 1998).

Podem ser citados vários tratados que foram realizados ao longo do tempo em diferentes regiões do mundo. Na América do Norte, por exemplo, tem-se o Acordo de Livre-Comércio da América do Norte (*North American Free Trade Agreement*, Nafta). Em outras regiões do continente tem-se a Associação Latino-Americana de Integração (Aladi), o Mercado Comum do Sul (Mercosul), a Associação de Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (Apec). Mas, talvez, o exemplo mais bem acabado (mas não terminado) seja a União Europeia (UE). Constituída atualmente por vinte e oito Estados soberanos, a UE não somente define regras para a movimentação de mercadorias, capitais e pessoas, mas também adota uma moeda única, o Euro.

Nos acordos internacionais que vigoram no presente, principalmente no âmbito da OMC, se aceita o livre-comércio. Ou seja, os países não colocariam barreiras (alfandegárias ou não-alfandegárias) à entrada de produtos estrangeiros em seu território. Entretanto, na prática, ocorre que alguns países não são tão competitivos em determinados setores, ou seja, seus custos de produção são mais elevados. Isto se verifica em qualquer país, mesmo nos industrializados. Dessa forma, para não prejudicar as empresas locais, seus governos colocam algumas restrições (barreiras) à entrada de determinados produtos estrangeiros.

É preciso salientar, ainda, que a formação de blocos econômicos se reflete na organização do espaço que reproduz a lógica capitalista de acumulação de capital. Além disso, no

comércio mundial acontece uma concorrência acirrada e variados graus de protecionismos que geram a necessidade de novas formas de acumulação. Assim, oligopólios e monopólios criam uma segmentação e regionalização do espaço econômico.

O processo de evolução e consolidação do comércio internacional configurou-se em quatro polos: Europa Ocidental, América Anglo-Saxônica, Japão e Ásia. Os três primeiros correspondem a países desenvolvidos. A Ásia, utilizando-se de inovações tecnológicas criadas nas matrizes dos países industrializados, tem grande participação no comércio internacional. Também na região situa-se a China que, depois de sua entrada na OMC em 2002 e ao adotar políticas econômicas voltadas à atração de capitais externos, tem tido excepcionais taxas de crescimento econômico e de participação no mercado mundial. Entretanto, as grandes desigualdades econômicas e sociais entre tais polos ainda permanecem.

O comércio mundial estrutura-se a partir de um centro de dominação econômica e política. Tal centro interconecta entre si e entre regiões com menor influência política e econômica, como a América Latina, que depende basicamente do mercado norte-americano e, em menor grau, da UE. Já a Comunidade dos Estados Independentes (CEI)¹, a Europa Oriental e a África dependem primordialmente da União Europeia.

Nos últimos sessenta anos houve grande crescimento do comércio internacional, que pode ser associado à ao menos dois aspectos: 1) o grande *boom* do capitalismo verificado logo após o fim da Segunda Grande Guerra, quando os países necessitavam reconstruir seus parques produtivos; 2) a criação do GATT e, posteriormente, da OMC, que deu grande impulso para o fim dos protecionismos existentes em quase todos os países. Isto pode ser associado com a formação de vários blocos econômicos regionais, além de novas tecnologias de informação que permite trocas de dados em tempo real. Porém, não é a liberalização comercial por si só que gera maior fluxo entre as nações, mas várias ações

institucionais em âmbito nacional e internacional que estimulam o maior volume de comércio entre os países.

Contudo, dada à vulnerabilidade externa verificada em praticamente todos os países latino-americanos, levando-os à insolvência, eles têm que reduzir os gastos públicos; aumentar suas receitas (via elevação e/ou ampliação da carga tributária) e vender seu patrimônio público (privatizações). Assim, a utilização de novas tecnologias (desenvolvidas nos países centrais), entre outras medidas, mantém estes Estados numa inserção subalterna na Divisão Internacional do Trabalho.

O desenvolvimento do capitalismo está relacionado às transformações e inovações tecnológicas, as revoluções industriais, ou revoluções técnico-científicas, perpetradas no centro dos países dinâmicos (Rangel, 1983). Em cada revolução técnico-científica há um sucateamento da tecnologia anteriormente utilizada, já em seu processo máximo de utilização.

A industrialização brasileira teve seu início a partir da fase “b” do 3º Ciclo Longo Mundial (1921-48), seguindo uma política de substituição de importações. Nesse sentido, o Estado brasileiro teve enorme importância em incentivar tal política. Ainda segundo Rangel (1985), a economia brasileira sempre foi dinâmica, todavia desigual, apresentando setores mais avançados que outros.

Por outro lado, o desenvolvimento econômico tem relação com o processo de acumulação, concentração e centralização do capital, que leva a transformações no parque produtivo de uma economia. Isto se dá pela realocação setorial dos recursos disponíveis e a conseqüente regionalização do capital e das regiões dinâmicas de desenvolvimento. Nesse sentido, o desenvolvimento das forças produtivas é desencadeado pela introdução de inovações tecnológicas, que se destaca na determinação dos fatores de produção e na capacidade de acumulação.

A transformação do processo de desenvolvimento econômico dá-se em todas as esferas sociais (políticas, institucionais, culturais), enquanto que a produção da riqueza surge das relações entre as sociedades e entre a sociedade e a natureza. Apenas o maior conhecimento da técnica de produção não é suficiente para se entender o processo de desenvolvimento econômico, pois este não afeta as coisas produzidas, mas o modo de produzi-las.

É, portanto, necessário, compreender que a técnica é transformada e incorporada como capital e este é efeito e causa da divisão do trabalho. A melhoria da técnica gera aumento da produção e produtividade do trabalho; enquanto que o capital, por intermédio das fábricas, ferrovias, rodovias, máquinas etc. é utilizado na e para a divisão do trabalho que implica, por sua vez, em acumulação pela maior divisão social do trabalho. Assim, o desenvolvimento tem origem, não no processo de produção, mas no processo de distribuição, pois é uma relação entre os homens. Dessa forma, é possível admitir que a divisão entre países desenvolvidos e não desenvolvidos surge pela estruturação do comércio mundial a partir da primeira Revolução Industrial.

3. Comportamento do Comércio Internacional no período recente

Em 2012, a economia mundial apresentou desaceleração em virtude do agravamento da crise fiscal, bancária e política na Europa e da redução no ritmo da recuperação econômica dos EUA. Assim, enquanto a economia mundial apresentou um crescimento de 3,0%, o comércio mundial cresceu apenas 2,0%, diante do aumento de 5,2%, em 2011. Entre 2000 e 2010, enquanto o comércio mundial de mercadorias cresceu 4,3%, o Produto Interno Bruto (PIB) aumentou somente 2,5% (Espíndola, 2014).

A expansão do comércio internacional de mercadorias promoveu a inserção ativa de países como Japão, Índia e China na divisão internacional do trabalho (Amsden, 2009). Enquanto, os EUA reduziram sua participação no mercado internacional de 12,3%, em 1973, para 8,3%, em 2011, a Europa diminuiu sua participação de 50,9% para 37,1%, no mesmo período. Em contrapartida, a Ásia cresceu de 14,9% para 31,1%.

Tomando-se como base os anos entre 2000 e 2010, enquanto o comércio mundial cresceu 136%, a China cresceu 534%, contra 424% da Índia, 277% da Rússia, 267% do Brasil, 225% da Arábia Saudita, 173% da África do Sul e 171% da Coreia do Sul. Já os países do centro do sistema apresentaram crescimentos inferiores: o Canadá 40%, o Reino Unido 42%, a França 58%, o Japão 61%, os EUA 63% e a Itália 87% (Espíndola, 2014).

É preciso salientar, contudo, que desde o final dos anos 1980 e início dos anos 1990, diferentes países promoveram reformas, adaptações e novos acordos comerciais entre eles, visando um novo reposicionamento na economia mundial. Tanto o Brasil quanto a Espanha promoveram a abertura comercial, a estabilização monetária, a desregulamentação estatal etc. e estreitaram, sobretudo, a partir de 1995, seus laços econômicos e político-diplomáticos.

Entre 1995 e 2015, as exportações espanholas para o Brasil cresceram de US\$ 652 milhões para US\$ 3,4 bilhões; em contrapartida as exportações brasileiras cresceram de US\$ 849 milhões para US\$ 2,9 bilhões, no mesmo período. Em termos de Investimento Externo Direto (IED) da Espanha no Brasil cresceram de US\$ 170 milhões em 1995, para US\$ 54,9 bilhões em 2014. Por seu turno, os IEDs do Brasil na economia espanhola tiveram um acelerado crescimento pós 2001, passando de US\$ 1,6 bilhões para US\$ 13,5 bilhões em 2015 (Espíndola, 2016).

4. Dinâmica do comércio exterior brasileiro pós 1990

Para a compreensão do posicionamento do comércio exterior brasileiro após a década de 2000, é preciso buscar em antecedentes históricos a evolução deste comércio. Políticas industriais, financeiras, monetárias etc. que foram implantadas no Brasil entre os anos 1980 e 1990, tiveram reflexos positivos, mas, posteriormente não conseguiram se manter por mais de uma década e gerou aspectos negativos à toda a cadeia produtiva brasileira.

Dessa forma, a abertura comercial iniciada no final dos anos de 1980 pelo Brasil, que reduziu as tarifas médias de importações de 41%, em 1988, para 19,6%, em 1990, e para 14,2%, em 1994 (Espíndola, 2015), não tardou a ter efeito na economia brasileira. As importações tiveram um crescimento de US\$ 14,6 bilhões, em 1988, para US\$ 20,6 bilhões, em 1990, conforme detalhadas na Tabela 1. Isto representou um crescimento da ordem de 41,0%, contra uma queda das exportações em torno de 6,8%, no mesmo período. Percebe-se ainda que, em 1990, o Brasil apresentou um PIB de US\$ 469,3 bilhões, o volume das exportações foi de US\$ 31,4 bilhões contra US\$ 20,6 bilhões de importações. Isto representou um saldo comercial de apenas US\$ 10,8 bilhões. Entre 1980 e 1990, enquanto as exportações cresceram 56,2%, as importações reduziram-se 9,5% (Espíndola, 2015).

O governo do presidente Fernando Collor de Mello (1990-1992)² aliou a abertura econômica praticada em 1989, a um forte ajuste fiscal, buscando a redução do déficit público como meio de conter a inflação. Implantado em março de 1990, o “Plano Collor” visava ainda: 1) um brutal choque deflacionário com a redução da liquidez; 2) uma reforma monetária; 3) a retenção dos ativos monetários e; 4) uma política de aceleração do processo de privatizações das empresas estatais (mesmo em setores considerados estratégicos ao país, como mineração e energia, por exemplo).

Em termos de política de exportação, o governo Collor não só extinguiu a Carteira de Comércio Exterior (Cacex), como eliminou diversas medidas não tarifárias de restrições

às importações. O fim da Cacex “deixou o financiamento às vendas externas em uma espécie de limbo” (Veiga e Iglesias, 2002: 59).

O resultado foi um crescimento de apenas 1,0% do PIB, em 1991, e de retração de -0,5%, em 1992; uma exportação de US\$ 35,8 bilhões na média e as importações em torno de US\$ 20,5 bilhões, com um saldo comercial de US\$ 12,9 bilhões, no referido período, conforme Tabela 1. Em 1993, as importações haviam crescido 22,8% em relação ao ano anterior, enquanto as exportações foram acrescidas de 7,74%. Tal resultado levou o governo de Itamar Franco a adotar um novo plano de ajuste³. (Tabela 1).

Com base na Tabela 1 verifica-se um aumento das exportações brasileiras, no período entre 1994 e 1999 de 10,34%. Contudo, a abertura comercial, juntamente com a sobrevalorização cambial, favoreceu o crescimento das importações num ritmo acelerado ao longo da década de 1990. Entre 1994 e 1999, as importações cresceram 48,4%. O saldo da balança comercial brasileira, que apresentava um superávit de US\$ 10,4 bilhões em 1994, entra em trajetória declinante com déficit de US\$ 3,3 bilhões em 1995, e US\$ 6,6 bilhões em 1998⁴.

Ademais, ao se comparar com as exportações mundiais, constata-se que o as taxas brasileiras

Tabela 1

Evolução do comércio exterior brasileiro			
Ano	(US\$ bi)	Exportações (US\$ bi)	Importações (US\$ bi)
1989	374,0	34,3	18,2
1990	469,3	31,4	20,6
1992	387,3	35,8	20,5
1994	543,1	43,5	33,0
1995	770,4	46,5	49,9
1996	840,3	47,7	53,3
1997	871,3	52,9	59,7
1998	844,0	51,1	57,6
1999	586,8	48,0	49,3
2000	645,0	55,1	55,8
2001	553,8	58,4	55,6
2002	504,4	60,4	47,2
2003	553,6	73,2	48,3
2004	663,8	96,7	62,8
2005	882,4	118,5	73,6
2006	1.088,8	137,8	91,3
2007	1.366,5	160,6	120,9
2008	1.650,9	197,9	172,9
2009	1.625,6	152,9	127,7
2010	2.143,9	201,9	181,7
2011	2.475,1	256,0	226,2
2012	2.223,0	242,5	223,5
2013	4.840,0	242,2	239,6

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil (2014).

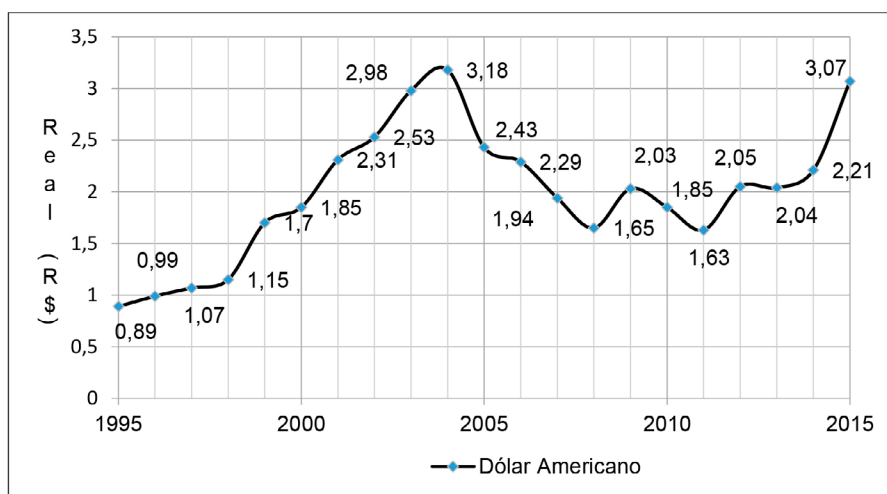


Gráfico 1. Taxas de Câmbio R\$/dólar
Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil (2016).

de crescimento foram bem baixas. Enquanto as taxas mundiais foram de 6,6%, as brasileiras foram, em média, de 3,68%, entre 1990 e 1999 (Espíndola, 2015). O crescimento relativamente menor das exportações brasileiras vis-à-vis a nível mundial provocou uma diminuição da participação relativa do Brasil no comércio global. Em 1984, a participação brasileira encontrava-se em 1,4%, enquanto, nos anos de 1990, se verificou uma queda na participação relativa abaixo de um ponto percentual, com a exceção dos anos de 1993 e 1994.

Em 1999, o governo brasileiro adotou um regime de taxas de câmbio flutuante e promoveu três grandes desvalorizações cambiais (1999, 2001 e 2002), conforme demonstra o Gráfico 1. (Gráfico 1).

Com essas desvalorizações, verifica-se que, entre 2000 e 2002, últimos anos do governo Fernando Henrique Cardoso (FHC), as exportações brasileiras cresceram de US\$ 55,1 bilhões para US\$ 60,4, isto é, um crescimento de 9%. Em contrapartida, as importações reduziram de US\$ 59,1 bilhões para US\$ 49,7 bilhões, o que possibilitou o saldo na balança comercial passou de US\$ -0,7 bilhão para US\$ 13,2 bilhões, nesse período.

Segundo Paulani (2008), do ponto de vista conjuntural, o problema foi resolvido, mas o estrutural permanece (dependência de produtos importados e elevado passivo externo). Ainda

de acordo com a autora, “a piora estrutural das contas externas do Brasil é certamente uma das mais perversas heranças legadas pelo governo FHC” (Paulani, 2008: 22).

O início do governo de Luis Ignácio Lula da Silva, em 2003, apresentou uma queda do PIB em 0,22%, redução da renda média, aumento do desemprego e redução dos investimentos. Na verdade, o governo Lula aprofundou a política econômica herdada de FHC como, por exemplo, as metas de inflação, as metas de superávit primário, a utilização do mecanismo de câmbio flutuante e a liberalização do movimento dos capitais⁵. O governo Lula abraçou a lógica da credibilidade que só se manteria se permanecesse inalterada a política econômica de ajustes fiscais, juros elevados, política monetária contracionista, privatizações (reforma da previdência), etc.

Já entre 2002 e 2005, as exportações brasileiras quase dobraram, saltando de US\$ 60,4 bilhões para US\$ 118 bilhões. No mesmo período, as importações aumentaram de US\$ 47,2 bilhões para US\$ 73,6 bilhões, ainda de acordo com a Tabela 1. O saldo da balança comercial brasileira quase dobrou em contraposição aos déficits comerciais durante os primeiros anos de FHC. Entre 2003 e 2006, o saldo da balança comercial subiu de US\$ 24 bilhões para US\$ 46 bilhões, conforme demonstra o Gráfico 2⁶. (Gráfico 2).

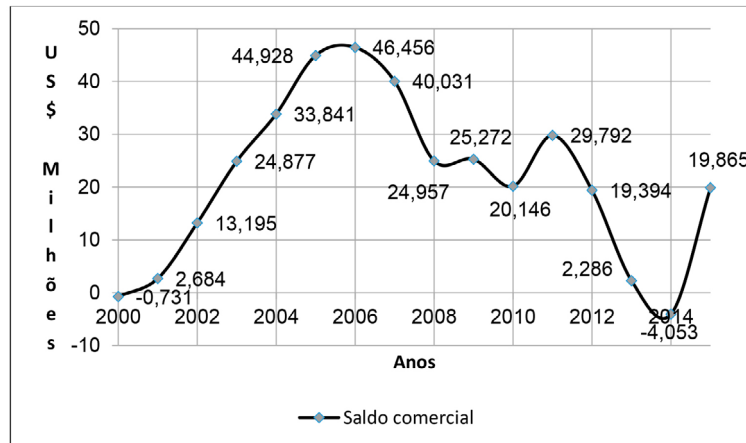


Gráfico 2. Brasil: Saldo da balança comercial (2000 - 2015) (US\$ Milhões)
 Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil (2016).

A partir do Gráfico 2 se verifica que, em 2007, a balança comercial brasileira ainda apresentou superávit; porém, com taxas decrescentes, em razão da crise financeira de 2007, que afetou o mercado de crédito, do qual os grandes importadores fizeram uso na demanda dos bens importados. Com a valorização do Real pós 2005, as importações passaram a crescer em índices percentuais maiores que as exportações, e, como resultado, os superávits comerciais começaram a diminuir gradativamente, alcançando a casa dos US\$ 20 bilhões em 2010. A recuperação dos US\$ 29 bilhões em 2011 não foi seguida em 2012 e 2013, quando a balança comercial brasileira decaiu 34,7% em relação a 2011, e 86% em 2013, se comparado com 2012. Entre 2005 e 2013, as importações cresceram 3,2 vezes, contra 2 vezes as exportações (Espíndola, 2015).

A situação melhora em 2011, graças à nova elevação das cotações das *commodities*, com destaque especial para o minério de ferro. Assim, o saldo da balança comercial sobe para US\$ 29 bilhões (Gráfico 2). Mesmo com a desvalorização cambial de 2011, que passou o dólar de 1,67 no fim de 2010, para 1,84 no fim de 2011, e 2,05 no fim de 2012, o saldo comercial caiu em 2012. A redução do saldo comercial ocorreu num contexto de crescimento das importações e das exportações. O valor das exportações brasileiras aumentou de US\$ 201 bilhões em 2010, para US\$ 236 em 2012, enquanto as importações passaram de US\$

181 bilhões para US\$ 233 bilhões no mesmo período (Espíndola, 2015).

Para o conjunto da economia brasileira, o ritmo de crescimento do PIB desacelerou para 1,8% a.a. no período de 2011 a 2012. Houve diminuição da demanda interna e retração dos investimentos. Contribuíram para desaceleração do PIB a redução do volume de exportações do Brasil, sobretudo, para a Argentina, que enfrentou problemas cambiais e adotou medidas restritivas em 2011 e 2012 (Barbosa, 2013). Em 2013, com uma taxa de câmbio em torno de 2,16, o saldo da balança comercial teve uma queda de 86,9% em relação a 2012, em virtude do aumento das importações de combustíveis e lubrificantes, da crise internacional e da redução das exportações para a Europa (Espíndola, 2015).

Em termos gerais, a economia brasileira, a partir de 2003, apresentou um ciclo expansivo em decorrência dos fatores internos e externos⁷. Internamente, ressalta-se o crescimento do mercado interno, a evolução do crédito e os investimentos públicos e privados, que resultaram em uma onda de inversões centrada na expansão, diversificação e inovação. Externamente, merecem destaque a liquidez financeira mundial, a taxa de juros baixa no mundo, os investimentos externos diretos, sobretudo no setor de serviços, e a elevada demanda mundial por produtos agroalimentares e minerais (Bielschowsky, 2013).

Barbosa (2013) explica que a política econômica de Lula (2003-2011, dois mandatos) e sua sucessora, Dilma Rousseff (2011-2016, dois mandatos, sendo um incompleto) foi marcada pela evolução dos termos de trocas internacionais do Brasil, redução da fragilidade da economia brasileira, expansão dos salários reais e redução da taxa de desemprego, inclusão social via programas sociais (bolsa família), aumento do volume de crédito, entre outros. Em contraposição, Paulani (2008) afirma que o governo Lula aprofundou a política econômica herdada de FHC como, por exemplo, as metas de inflação, as metas de superávit primário, a utilização do mecanismo de câmbio flutuante e a liberalização do movimento dos capitais. Essa linha de raciocínio também é defendida por Carcanholo (2010), pois os problemas estruturais e as armadilhas do processo de abertura e liberalização externa da economia brasileira mantiveram-se durante o governo Lula. O autor ressalta ainda que a melhora na economia brasileira foi “tudo fruto do cenário externo extremamente favorável” (Carcanholo, 2010: 122).

5. Desempenho do comércio exterior espanhol pós 1990

O ano de 1986 marca definitivamente a entrada da Espanha na Comunidade Econômica

Europeia (CEE), que, com os recursos dos fundos estruturais europeus, foi capaz de modernizar os diferentes setores da economia e intensificou a sua abertura externa. Contudo, em 1992, a Espanha começa a sentir os efeitos da crise do Sistema Monetário Europeu (SME), que se prolonga até 1994 com a queda do PIB, elevada taxa de desemprego etc. (Plihon e Rey, 2012).

A partir de 1995, o governo espanhol dedicou esforços em cumprir os critérios para a convergência estabelecidos pelo Tratado de Maastricht que possibilitaria a inserção no país na União Econômica e Monetária Europeia (UEM). A política de convergência reduziu o déficit público, a inflação e o desemprego, e promoveu o crescimento do PIB. A taxa de crescimento média anual da economia espanhola foi de 3,9% entre 1997 e 2006, em comparação com a taxa média da UE que foi de 2,5%. Em 2006, a Espanha despontava como a quinta economia da UE (Plihon e Rey, 2012). O “milagre” espanhol de 2001 a 2006 estava diretamente associado à bolha imobiliária, ao endividamento das famílias e as transferências europeias. Contudo, segundo Plihon e Rey (2012), a sua posição de melhor aluno da Europa neoliberal custou para o conjunto do seu Estado de Bem-Estar Social.

O governo espanhol, diante da crise dos subprimes americanos, lançou um plano de estímulo à sua economia. Esse plano foi acompanhado por três medidas de

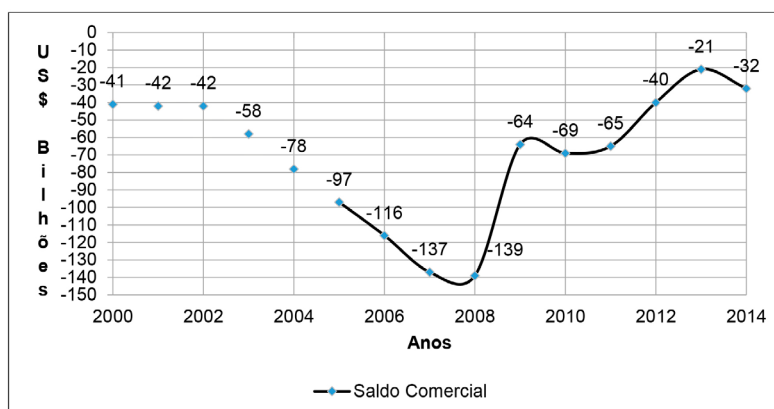


Gráfico 3. Espanha: saldo da balança comercial (2000-2014) (US\$ Bilhões)
 Fonte: Ministério das Relações Exteriores da Espanha (2016) e *The Observatory of Economic Complexity*.

austeridades como o corte dos gastos públicos, redução da oferta de empregos públicos e o congelamento dos salários mais altos da administração pública (Plihon e Rey, 2012: 10). Apesar de todas as medidas de austeridade que se sucedeu em 2010 e 2012, a economia espanhola entrou em recessão, apresentando em 2012, uma taxa de crescimento do PIB de -1,4% (Instituto Nacional De Estadística, 2014).

Do ponto de vista do comércio exterior, a Espanha desde os anos de 1970, tinha no mercado Europeu o seu maior destino exportador. Em 1986, 60% do comércio exterior espanhol se dava com a CEE. Com a Integração houve um aumento considerável de participação da UE. Em meados dos anos 1990, cerca de 68,6% das exportações totais espanholas eram realizadas com a UE e 62,3% das importações eram originárias da mesma zona (Arahetes e Hiratuka, 2007).

Cabe destacar ainda que em meados dos anos 1990 registra-se também um aumento do

comércio espanhol com os países da Europa Central, Ásia e América Latina. Já na segunda metade dos anos de 1990 e os primeiros de 2000, se intensificaram as exportações para a América Latina (Arahetes e Hiratuka, 2007: 56).

Analisando-se as exportações totais espanholas verifica-se que enquanto entre 1999-2006, sua taxa de crescimento foi da ordem de 1,9 vezes, entre 2006 e 2014, a sua taxa foi de 1,4 vezes. A Espanha, a exemplo de boa parte do mundo teve queda das exportações; entre 2008 e 2009 a variação da taxa de crescimento das exportações espanholas foi da ordem de -20,1%. (Gráfico 3).

Entre 2011 e 2014, as exportações espanholas cresceram de US\$ 298 bilhões para US\$ 314 bilhões. Em contrapartida, as importações reduziram-se de US\$ 363 bilhões para US\$ 351 bilhões. Contudo, chama atenção o fato que desde 2005, os saldos comerciais da Espanha apresentam-se negativos, apesar da tendência

Tabela 2

Exportações brasileiras para Espanha por Fator Agregado (FOB). (Ajustado para US\$ bilhões)						
Ano	Básicos	Ind. (A+B)	S. manuf. (A)	Manuf. (B)	O. Especiais	T o t a l (Bás.+Ind.+O. Esp.)
2000	632.374	369.836	103.865	265.971	2.588	1.004.798
2001	685.467	341.079	100.658	240.420	4.377	1.030.923
2002	627.980	475.050	120.036	355.014	2.889	1.105.919
2003	902.461	631.360	167.532	463.827	4.028	1.537.849
2004	1.116.279	858.760	240.713	618.046	3.741	1.978.780
2005	1.122.609	1.029.248	226.238	803.010	5.534	2.157.391
2007	1.976.488	1.424.088	363.675	1.060.412	4.436	3.405.012
2008	2.449.451	1.465.840	480.120	985.720	130.594	4.045.885
2009	1.659.551	776.113	121.517	654.595	201.728	2.637.392
2010	2.218.351	1.501.700	221.028	1.280.671	147.190	3.867.241
2011	3.157.115	1.509.932	420.880	1.089.051	7.632	4.674.679
2012	2.807.473	841.168	295.941	545.226	14.840	3.663.481
2013	2.701.044	796.917	246.012	550.904	48.267	3.546.228
2014	2.489.936	705.593	221.047	484.545	59.566	3.255.095
2015	2.254.864	650.150	178.329	471.820	38.162	2.943.176

Fonte: [Adaptado] de Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil (2016).

Tabela 3

Importações brasileiras da Espanha por Fator Agregado (FOB). (Ajustado para US\$ bilhões)					
Ano	Básicos	Ind. (A+B)	S. manuf. (A)	Manuf. (B)	Total (Bás.+Ind.+O. Esp.)
2000	43.707	1.075.417	17.954	1.057.463	1.119.124
2001	30.055	1.194.910	20.735	1.174.175	1.224.965
2002	30.565	944.718	15.432	929.286	975.283
2003	36.577	937.770	20.316	917.454	974.347
2004	60.932	1.114.842	51.578	1.063.264	1.175.774
2005	78.198	1.254.375	53.637	1.200.737	1.332.573
2006	75.207	1.355.888	62.337	1.293.551	1.431.095
2007	42.522	1.800.939	57.713	1.743.225	1.843.461
2008	49.270	2.422.807	130.852	2.291.954	2.472.077
2009	63.177	1.892.426	101.614	1.790.811	1.955.603
2010	86.242	2.687.170	117.710	2.569.460	2.773.412
2011	156.402	3.142.577	146.017	2.996.559	3.298.979
2012	162.181	3.381.275	143.582	3.237.692	3.543.456
2013	156.463	4.330.237	198.866	4.131.370	4.486.700
2014	226.692	3.683.356	160.269	3.523.087	3.910.048
2015	173.868	3.324.795	162.135	3.162.660	3.498.663

Fonte: [[Adaptado de] Ministério das Relações Exteriores da Espanha (2016).

de redução dos déficits iniciado em 2008, conforme o Gráfico 3 indica.

6. As relações comerciais Brasil-Espanha-Brasil

Entre 2002 e 2015, as exportações brasileiras cresceram de US\$ 1,1 bilhões para US\$ 2,9 bilhões, conforme a Tabela 2. Em contrapartida, as importações brasileiras cresceram de US\$ 975 milhões para US\$ 3,4 bilhões no mesmo período, de acordo com a Tabela 3. (Tabela 3).

Comparando-se os dados contidos nas Tabelas 2 e 3, se verifica que o saldo da balança comercial entre os dois países apresenta, a partir de 2002, valores favoráveis ao Brasil, excetuando-se o período entre 2012 e 2015, onde as exportações brasileiras decaíram de US\$ 4,6 bilhões para US\$ 2,9 bilhões entre 2011 e 2015. Em contrapartida, as importações

cresceram de US\$ 3,2 bilhões para US\$ 3,4 bilhões no mesmo período.

Ainda com base na Tabela 2, se verifica que a pauta exportadora brasileira para a Espanha está concentrada em produtos básicos. Entre 2002 e 2015, as exportações de produtos básicos cresceram 3,5 vezes, enquanto as exportações de produtos industrializados cresceram apenas 1,3 vezes. Entre 2005 e 2011, excetuando-se 2009, as exportações de produtos industrializados, apesar de valores inferiores, as exportações de produtos básicos apresentaram uma relativa melhora. Contudo, chama atenção na Tabela 3 o aumento das importações brasileiras de produtos básicos oriundos da Espanha. Entre 2002 e 2015, o crescimento foi da ordem 5,7 vezes, enquanto as importações de produtos industrializados cresceram apenas 3,5 vezes.

Na estrutura setorial das relações comerciais entre Brasil e Espanha pode-se afirmar que a partir de 2000, houve consideráveis alterações.

Tabela 4

Principais produtos importados do Brasil pela Espanha (2014)		
Produto	Percentual (%)	Valor (milhões/euros)
Soja	30,0	1,1 milhões
Óleo cru	13,0	452,0
Minério de ferro	8,6	308,0
Farelo de soja	6,8	242,0
Café	4,4	155,0
Minério de cobre	5,0	178,0
Peças de aviões	1,0	34,7

Fonte: [Adaptado de]: *The Observatory of Economic Complexity*.

Tabela 5

Principais produtos exportados da Espanha para o Brasil (2014)		
Produto	Percentual (%)	Valor (milhões/euros)
Medicamentos embalados	2,2	89,1
Pesticidas	2,1	85,1
Automotriz transporte ferroviário	3,6	143,0
Carros	2,5	99,4
Peças de Veículos	2,5	98,4
Peças de Aviões	2,7	108,0
Pneus de Borracha	2,1	83,5

Fonte: [Adaptado de]: *The Observatory of Economic Complexity*.

Se em 1995, 64,6% das exportações espanholas para Brasil concentravam-se em dois setores (automóveis com 35% e bens de equipamentos com 29,6%), em 2000, somente o setor de equipamentos (composto máquinas, equipamentos de telecomunicações e material de transporte, entre outros) representava

52,8%, enquanto o setor de automóveis perdia peso em termos absolutos e relativos, em contraposição ao crescimento dos setores semimanufaturados como metais não ferrosos, ferro e aço, produtos químicos, entre outros (Arahuetes e Hiratuka, 2007). Em 2015, 25,9% das exportações espanholas para o Brasil concentravam-se no setor de máquinas elétricas e mecânicas, seguido dos combustíveis com 12,5% e o químico com 7,5%.

Ao analisar a pauta de produtos oriundos da Espanha em 2015, se verifica que a nafta para o setor petroquímico representava 5,17%, seguido do gás natural liquefeito com 4,9%, parte de motores com 3,51% e ácidos com 2,91%. Contudo, no período 2007-2015, houve significativas alterações no percentual de participação. Enquanto em 2007, as exportações de nafta para o Brasil eram de 12,42%, a participação do gás natural era de 6,52%. Chama atenção ainda o fato de que, em 2009, 12% das exportações espanholas para o Brasil era composta de partes para aviões e ou helicópteros e turboélices. Esse percentual, em 2015, reduziu-se para 2,28% de participação (Ministério das Relações Exteriores do Brasil, 2016).

Na estrutura setorial das exportações brasileiras para a Espanha, Arahuetes e Hiratuka (2007) afirmam que em 1995, 58% concentravam-se no setor alimentar contra 18,7% no segmento de matérias-primas e 10,6% em semimanufaturados. Já em 2006, 41,9% concentravam-se em alimentos, contra 26,7% de semimanufaturados e 14,4% de participação das matérias-primas.

Como exemplo as Tabelas 4 e 5 informam alguns dos principais produtos exportados e importados entre o Brasil e a Espanha em 2014. Observa-se que os produtos que são exportados pelo Brasil são essencialmente *commodities* e as importações são de produtos manufaturados. (Tabela 4 e Tabela 5).

Observando-se a pauta exportadora brasileira para Espanha entre 2007 e 2015, merece destaque o complexo soja, óleo bruto de petróleo, café torrado e milho. Em 2007, o

complexo soja detinha 22,8% de participação na pauta exportadora, enquanto o óleo bruto representava 14,37%. Em 2015, o complexo soja passa a representar 36,1% contra 13,4% de participação do óleo bruto de petróleo. Em contraposição cresceu a participação do café de 2,9% em 2007 para 4,3% em 2015 (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil, 2016).

Em síntese pode-se afirmar que a relação comercial entre os dois países é bastante tradicional, pois o Brasil ainda não consegue ter uma grande inserção no mercado internacional com produtos com alto valor agregado, notadamente os industrializados, reforçando a “velha” Divisão Internacional do Trabalho.

7. Conclusão

A atuação que os governos dos principais países industrializados e os em desenvolvimento, os chamados “emergentes”, que estão realizando em suas economias é de extrema importância para tornar suas empresas mais competitivas nos mercados domésticos e internacionais. Para alcançar seus objetivos, há políticas que visam o desenvolvimento tecnológico em segmentos considerados estratégicos para suas economias, bem como sua atuação na economia mundial. Além disso, há políticas de proteção às suas indústrias e na produção agropecuária.

Diferentemente do que sugere a teoria neoclássica e (neo)liberal, é evidente que a liberalização do comércio não se dá por completo em todas as economias ao mesmo tempo, nem para todos os produtos que fazem parte da pauta de produção. Sendo assim, é possível considerar que o processo de abertura comercial realizado pelo Estado brasileiro no início dos anos 1990 foi equivocado. Ao querer transformar a economia nacional em competitiva e dinâmica, transformou-a em apêndice dos principais países desenvolvidos, diminuindo sua participação na divisão internacional do trabalho. Em última instância,

houve uma modificação, muito menos atuante, desta inserção na economia mundial.

Contudo, apesar das exportações brasileiras serem tipicamente de produtos “básicos” (minérios e alimentos) e as importações de produtos industrializados, é importante ressaltar que os produtos ditos “básicos e/ou tradicionais”, passam por um processamento industrial e agregação de valor (à jusante e à montante das cadeias produtivas). Dessa forma, as teorias sobre a “troca desigual”, proposta nos anos 1950, por economistas ligados à Cepal, devem ser relativizadas, pois a extração de minério e a produção de soja requer um encadeamento produtivo e logístico que não se apresentava naquele período.

Pelo exposto pode-se concluir, ainda que careça de estudos mais aprofundados, que há ainda um forte desequilíbrio na balança comercial entre o Brasil e a Espanha, dado que as exportações brasileiras são basicamente de *commodities*, enquanto os produtos exportados da Espanha para o Brasil são, grosso modo, de produtos que agregam maior valor.

É necessário, então, que haja cooperação não só na eliminação de barreiras comerciais, mas também acordos para a transferência tecnológica, capacitação de mão de obra, *joint ventures*, etc., para que os desequilíbrios atuais sejam dirimidos.

Portanto, apesar das diferenças nas pautas de produtos comercializados entre o Brasil e a Espanha, é importante ressaltar que as vantagens competitivas de cada país foram construídas e que podem ser mais bem aprofundadas num futuro próximo.

NOTAS

¹ A Comunidade dos Estados Independentes (CEI), envolvendo 11 repúblicas que pertenciam à antiga União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), é uma organização de cooperação criada para agregar, em parte, a URSS, depois de sua dissolução na década de 1990.

² Assumiu o governo federal em 1990 e foi impedido em 1992, quando assumiu o vice-presidente Itamar Augusto Cautiero Franco, que governou até 1995.

³ O Plano Real, adotado em 1994, foi um programa de estabilização econômica com cortes de despesas públicas, taxas de juros elevadas entre outras ações econômicas e políticas, que garantiam a entrada do capital externo e câmbio supervalorizado. Para uma visão do impacto da liberalização da economia brasileira e do Plano Real ver Mattoso (1999) e Netto (1999). Para as políticas econômicas adotadas pela Espanha, ver Plihon; Rey (2012).

⁴ Segundo Pinheiro (2002), a política comercial brasileira entre 1994 e 1998, ficou condicionada ao uso do câmbio como âncora nominal de preços. Nesse período, a valorização cambial levou à perda da competitividade dos produtos brasileiros no mercado internacional o que, por sua vez, dificultou as exportações e ampliou as importações.

⁵ Baumann (2006) explica que o governo federal, a partir de 2004, adotou medidas no tocante à política comercial externa. Dentre elas: 1) iniciativas para prover competitividade e reduzir os estrangulamentos de infraestrutura (programa Modernaq, ampliação da estrutura portuária etc.); 2) realização de missões comerciais ao exterior; 3) simplificação de procedimentos e legislação para promoção comercial; 4) ajustes dos programas de financiamento de exportações; 5) maior participação do BNDES/Exim no financiamento de máquinas e equipamentos; 6) redução do custo da linha pré-embarque do BNDES/Exim; 7) unificação do mercado de câmbio via Banco Central; 8) isenção de PIS e Cofins para empresas que importavam bens de capital e insumos, ao menos 80% de suas vendas anuais; e 9) isenção de PIS/Pasep para as empresas que exportavam mais de 80% de sua produção de software.

⁶ Segundo Markwald e Ribeiro (2006), dentre os fatores que impulsionaram as vendas externas brasileiras, destacam-se: 1) a desvalorização da taxa de câmbio iniciada em 1999; 2) o impacto das reformas começadas em 1990; 3) o papel desempenhado pelo agronegócio; 4) a diversificação da pauta exportadora em termos de produtos e destino; 5) a forte expansão do comércio mundial nos anos de 2003 e 2004; e 6) o aumento dos preços das commodities.

⁷ O período compreendido entre os anos de 2003 e 2008 foi marcado pela retomada do crescimento econômico. A taxa média de expansão do PIB foi da ordem de 4,2% a. a. Apesar dos impactos negativos da crise financeira de 2009, que reduziu o PIB para uma variação de 0,33% a.a, o governo continuou impulsionando o crescimento

econômico. Em 2010, o PIB apresentava uma taxa de crescimento de 7,53% a.a. Entre 2003-2011, o PIB da economia brasileira cresceu em média 3,9% (Espíndola, 2016).

⁸ A crise financeira internacional teve início em meados de 2007 com a insolvência generalizada no sistema de hipotecas imobiliárias nos Estados Unidos (Gonçalves, 2008).

REFERRÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMSDEN, A. (2009). *A ascensão do resto*. São Paulo: Ed. da Unesp.
- ARAUJETES, A.; HIRATUKA, C. (2007). *Relaciones Económicas entre España y Brasil*. Madrid: Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos.
- BARBOSA, N. (2013). Dez anos de Política Econômica. Em: SADER, E. (org.). *10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil: Lula e Dilma*. São Paulo: Rio de Janeiro: Boitempo; Flacso. pp. 63-101.
- BAUMANN, R. (2006). Dilemas e perspectivas das exportações brasileiras. Em: BRESSER-PEREIRA, L. C. (org.). *Economia Brasileira na encruzilhada*. Rio de Janeiro: FGV. pp. 137-143.
- BIELSCHOWSKY, R. (2013). Estratégia de Desenvolvimento e as Três Frentes de Expansão no Brasil: um desenho conceitual. *Texto para Discussão*, (nº 1828). pp. 1-32.
- CARCANHOLO, M. D. (2010). Inserção Externa e Vulnerabilidade da Economia Brasileira no Governo Lula. In: MAGALHÃES, J. P. de A. (org.). *Os Anos Lula: contribuições críticas para um balanço crítico 2003-2010*. Rio de Janeiro: Garamond. pp. 109-131.
- DUMÉNIL, G.; LEVY, D. (2014). *A crise do neoliberalismo*. São Paulo: Boitempo.
- ESPÍNDOLA, C. J. (2014). Desempenho exportador brasileiro e o transporte de cargas nos portos e terminais de uso privativo. *Cadernos Geográficos*, (nº 32).
- ESPÍNDOLA, C. J. (2015). Políticas Públicas e a Dinâmica Recente da Balança Comercial do Agronegócio Brasileiro. Em: ESPÍNDOLA, C. J.; MARTINS, C. A. Á. (orgs.). *Brasil: Temas de Geografia Econômica*. Rio Grande (RS): Ed. da FURG.
- ESPÍNDOLA, C. J. (2016). *Os Investimentos Externos Diretos nos Agronegócios Brasileiros Pós 2000* (Relatório de Pesquisa/2014/CNPq), Florianópolis, SC, Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal de Santa Catarina.
- GONÇALVES, R. (2008). *Crise econômica: Radiografia e soluções para o Brasil*. Recuperado de [http://www.ie.ufrj.br/oldroot/hpp/intranet/pdfs/crise_economica_radiografia_e_solucoespara_o_brasil_29_outubro_2008.pdf]. Consultado [23-05-2016].
- Instituto Nacional De Estadística. INE. (2015). *Indicadores Econômicos*. Recuperado de [http://www.ine.es/]. Consultado [09-08-2016].
- MAIA, J. de M. (2003). *Economia Internacional e Comércio Exterior*. São Paulo: Atlas.
- MARKWALD, R.; RIBEIRO, F. J. (2006). O surto exportador brasileiro no período 2002-2004. Em: Bresser-Pereira, L. C. (org.). *Economia Brasileira na encruzilhada*. Rio de Janeiro: FGV. pp. 209-229.
- MATTOSO, J. (1999). Produção e Emprego: Renascer das Cinzas. Em: LESBAUPIN, I. (org.). *O Desmonte da nação. Balanço do governo FHC*. Petrópolis: Vozes, 1999. pp. 115-132.
- Ministério das Relações Exteriores da Espanha. Departamento de Promoção Comercial e Investimentos. Divisão de Inteligência Comercial (2016). *Espanha: Comércio Exterior*. Recuperado de [http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/indicadoresEconomicos/INDEspanha.pdf]. Consultado [02-07-2016].
- Ministério das Relações Exteriores do Brasil (2016). *Espanha. Comércio Exterior*. Recuperado de [http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/indicadoresEconomicos/INDEspanha.pdf]. Consultado [10-08-2016].
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil (2014). *Dados estatísticos*. Recuperado de [http://www.mdci.gov.br]. Consultado [08-07-2016].
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil (2016). *Dados estatísticos*. Recuperado de [http://www.mdci.gov.br]. Consultado [08-07-2016].
- NETTO, J. P. (1999). FHC e a política social: um desastre para as massas trabalhadoras. Em: LESBAUPIN, I. (org.). *O Desmonte da nação. Um balanço do governo FHC*. Petrópolis: Vozes, 1999. pp. 75-89.
- PAULANI, L. (2008). *Brasil Delivery*. São Paulo: Boitempo.
- PINHEIRO, A. C. (2002). Encarando o Desafio das Exportações. Em: PINHEIRO, A. C. et al. (orgs.). *O desafio das exportações brasileiras*. Brasília: BNDES. 21p.
- PLIHON, D.; REY, N. (2012). *Espanha doze anos de Miopia*. Recuperado de [http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/4452/1/BEPI_n13_espanha.pdf]. Consultado [08-07-2016].
- RANGEL, I. (1983). O ciclo médio e o ciclo longo no Brasil. *Ensaios Fundação de Economia e Estatística*, 3, nº 2. pp. 31-42.
- RANGEL, I. (1985). *Economia: milagre e anti-milagre*. Rio de Janeiro: Zahar.
- The Observatory Of Economic Complexity*. Recuperado de [http://atlas.media.mit.edu/en/rankings/country/]. Consultado [12-09-2016].
- THORSTENSEN, V. (1998). A OMC - Organização Mundial do Comércio e as negociações sobre investimentos e concorrência. *Revista Brasileira de Política Internacional*, 41, nº 1. Recuperado de [http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73291998000100004&lng=en&nrm=iso]. Consultado [02-07-2016]. pp. 57-89.
- VEIGA, P. da M.; IGLESIAS, R. M. (2002). A Institucionalidade da Política Brasileira de Comércio Exterior. Em: PINHEIRO, A. C. et al. (orgs.). *O desafio das exportações brasileiras*. Brasília: BNDES.