

# **As economias de Brasil e Espanha no periodo recente**

## 1.1 A economia espanhola

O objetivo deste capítulo é apresentar os traços característicos da economia espanhola nas fases de incorporação e de participação na União Econômica e Monetária (UEM), de 1999 a 2006. No entanto, parece conveniente, pensando nos leitores do Brasil, fazer uma breve retrospectiva da evolução da economia espanhola a partir da convergência com os países da União Européia (UE). Sendo assim, este capítulo se estrutura em três itens. No primeiro se apresenta um breve panorama das diferentes fases atravessadas pela economia espanhola desde o começo da abertura da economia, após o Plano de Estabilização de 1959, passando pela adesão à então Comunidade Econômica Européia (CEE), em 1986, até o começo da fase de convergência para entrar na UEM. No segundo se expõem as características do processo de convergência entre 1995 e 1998. No terceiro se explica a etapa de participação na UEM.

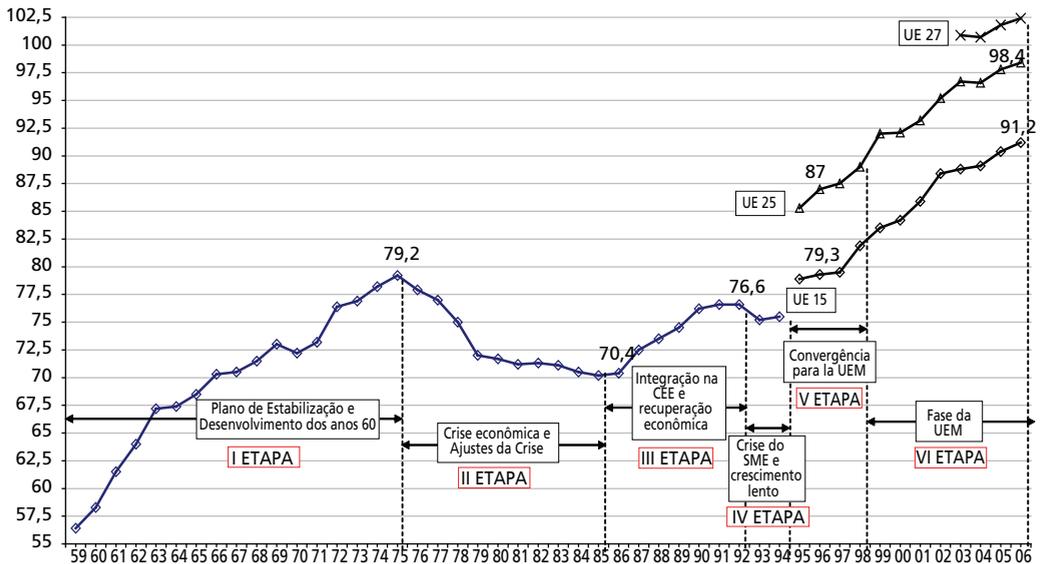
### 1.1.1 Uma breve referencia à evolução da economia espanhola desde o Plano de Estabilização, em 1959, até o começo da etapa de convergência, em 1995.

Uma referencia útil para conhecer as linhas gerais da evolução da economia espanhola no longo período entre o Plano de Estabilização de 1959 e o começo da etapa de convergência em 1995 é acompanhar sua aproximação em relação às economias da UE.

O gráfico 1 ilustra as oscilações da convergência da Espanha, medida pelo PIB por habitante em relação à média dos países da UE-12 até 1994, da UE-15 e da UE-25 entre 1995 e 2006. Se analisarmos o longo processo que se inicia em 1959 e que se prolonga até o começo da fase de convergência, em 1995, devemos distinguir, segundo o professor Fuentes Quintana (1993), quatro etapas.

A primeira delas transcorre entre a aprovação do Plano de Estabilização, em 1959, e o começo da crise na Espanha, em 1975, decorrente dos efeitos da crise internacional que se desencadeou em 1974 e ficou conhecida como o “primeiro choque do petróleo”, ocorrido no final de 1973. No ponto de partida, a renda espanhola por habitante situa-se um pouco acima da metade da renda média dos países da então (CEE). A economia espanhola incorporou-se à expansão da economia internacional graças à abertura externa facilitada pelo Plano de Estabilização. A expansão prolongou-se até os primeiros anos da década de setenta, de forma que em 1975 se alcançou o ponto de maior convergência com os países europeus, com uma renda per capita de quase 80% da média européia. Houve, portanto, uma considerável aproximação depois de muitos anos de atraso.

Gráfico 2. Evolução do PIB da economia espanhola em relação ao da UE-12 até 1994, da UE-15 e da UE-25 até 2006, e ao da UE-27 de 2003 a 2006 (em porcentagem do PIB em PPS)



O gráfico desta série mostra uma ruptura em 1995; até essa data a curva se refere à UE-12, enquanto que desde 1995 até 2006 aparecem três curvas: a da UE-15, a da UE-25 e a da UE-27 (em PPS).

Fonte: Fuentes Quintana (1993) e elaboração segundo dados do Eurostat (2007).

A segunda etapa vai do começo da crise na Espanha, em 1975, até 1985, o último ano antes da adesão à CEE. Um período de grande complexidade, em que se entrelaçam problemas econômicos derivados das distintas crises internacionais (primeira crise do petróleo, estagflação, segunda crise do petróleo, brusca elevação dos juros nos Estados Unidos, intensa recessão internacional entre 1980 e 1982, e crise da dívida externa), problemas políticos na Espanha provenientes dos desafios da transição de um regime autoritário (após a morte de Franco, em novembro de 1975) para a construção de uma democracia, e problemas econômicos na Espanha como consequência da aplicação tardia de programas de ajuste, que se iniciaram com os Pactos de Moncloa, em 1977, e continuaram com o Programa Econômico a médio prazo do primeiro Governo socialista, em 1983. Foram dez anos vertiginosos, em que a sociedade espanhola teve de pagar um elevado custo, dado que a correção dos desequilíbrios veio acompanhada de uma

acentuada reestruturação produtiva para estabelecer as bases da integração na CEE e, como consequência, originou-se uma elevada taxa de desemprego. A convergência transformou-se em divergência e a economia espanhola retrocedeu, em renda média comparada com os países europeus, ao nível de final dos anos sessenta.

A terceira etapa, entre 1986 e 1992, foi aquela em que o processo de abertura – iniciado nos anos sessenta, com a adesão à CEE – se completou, e a do rápido crescimento, devido a que a maior abertura externa, a concorrência, a liberalização e o desafio da construção do mercado interno (Rojo, 2002) desencadearam um processo de intensa dinamização dos investimentos e do conjunto de setores da economia. Como resultado, houve uma recuperação da convergência a 77% da renda média dos países europeus, mas não chegou ao nível atingido em 1975.

A quarta fase começa com a crise do Sistema Monetário Europeu (SME), no fim de 1992, depois dos Jogos Olímpicos de Barcelona e da Exposição Universal de Sevilha, em comemoração do quinto centenário do descobrimento da América. Essa crise chega à Espanha com certo atraso em relação aos países europeus, depois de alguns anos em que a economia espanhola apresentava significativos desajustes de inflação, déficit público e déficit na balança de transações correntes. A crise prolongou-se até 1994 (Powell, 2001). Registrou-se uma queda do PIB em 1993, seguida por uma modesta recuperação. Mas no final de 1994 registrava-se 24,1% de desemprego, a maior taxa da nossa história recente. A convergência registrava um notável retrocesso, de forma que a renda dos espanhóis caía a 75% da renda média dos países da UE.

### **1.1.2 Traços característicos do período da convergência 1995-1998.**

Na etapa prévia ao início da UEM, a economia espanhola se encontrava em uma fase altista devido a que o PIB havia crescido novamente em 1995, continuou crescendo 2,4% e 3,9% em 1996 e 1997, respectivamente, e atingiu a taxa de 4,5% em 1998. O objetivo da convergência nominal, segundo os critérios estabelecidos no Tratado de Maastricht para entrar na UEM, obrigava a redução do déficit público – ao menos até 3% do PIB – e da inflação (ambas imprescindíveis para o cumprimento da convergência dos juros), a estabilidade da taxa de câmbio – em torno à taxa de câmbio central estabelecida no SME – e que a dívida pública não ficasse acima de 60% do PIB. A política econômica de convergência propiciou que o déficit público caísse de 6,3% do PIB em 1995 a 2,8% em 1998, que a inflação medida pelo IPC decrescesse de 4,8% em 1995 a 1,8% em 1998 e que os salários se moderassem significativamente.

Neste processo, as taxas de juros seguiram uma significativa tendência descendente, de forma que a taxa de juro de intervenção caiu de aproximadamente 9% para 3% no final de 1998. Ao mesmo tempo, verificava-se uma significativa queda no diferencial das taxas de juros para dez anos com a Alemanha, já que desde o final de 1996 caíram abaixo de 200 pontos-base e no fim

de 1998 situavam-se ligeiramente acima de 30 pontos-base. A economia espanhola registrava taxas crescentes do PIB incentivadas pela expansão da formação bruta de capital fixo (e pelos bens de produção) e das exportações, beneficiadas pela estabilidade de preços e custos, e pelas condições favoráveis da taxa de câmbio da peseta, situada na zona superior da paridade central fixada depois da desvalorização de 1995.

O novo ritmo de crescimento do PIB, em um momento em que o mercado de trabalho aceitava a flexibilização dos contratos e a moderação salarial, motivou um inusitado dinamismo na criação de emprego. A intensidade do ritmo era tal que incentivava o aumento da taxa de atividade e, apesar do crescimento da população ativa, se reduzia a taxa de desemprego de elevados 24,1%, alcançados em 1994, a 18,7% no final de 1998. Entre 1995 e 1998, a economia espanhola teve superávit na balança de transações correntes e a média para o período registrou uma capacidade de financiamento em torno de 1% do PIB. Foi uma fase em que se deu um tipo de crescimento que corrigia os desequilíbrios, já que se reduziram o déficit público, a inflação e o desemprego e transformou-se em superávit o déficit da balança de transações correntes que se registrava desde a entrada na CEE, em janeiro de 1986, até 1994.

Desta forma, foi possível cumprir os critérios de convergência para fazer parte da UEM em um clima de otimismo, porque o novo crescimento era capaz de criar emprego e corrigir desequilíbrios endêmicos que dificultavam muito a situação da economia espanhola para conseguir instalar um regime macroeconômico de estabilidade, similar ao das economias industriais avançadas.

Uma interpretação rápida dos resultados colhidos pela economia espanhola nessa etapa de convergência pode levar a pensar que o processo virtuoso desde 1995, que permitia conseguir taxas de crescimento do PIB e de emprego superiores às dos países da UE-15, refletia também o aumento da capacidade futura de crescimento potencial. Contudo, seria uma interpretação otimista. A economia espanhola aproveitou o impulso do ciclo de crescimento verificado na economia internacional a partir de 1995 – liderado pela expansão da economia dos Estados Unidos –, ao mesmo tempo em que eram adotadas medidas para corrigir os desequilíbrios agregados básicos para cumprir os critérios de convergência estabelecidos no Tratado de Maastricht e incorporar-se à terceira fase de UEM, em janeiro de 1999. Mas não podemos perder de vista que nesse período de convergência os impulsos expansivos que se geraram eram de “tipo escalón” e, portanto, não repetíveis (Segura, 2005), derivados de efeitos tão poderosos como a consolidação orçamentária (devido à qual o déficit público passou de 7% do PIB, no começo dos anos noventa, a 6,3%, em 1995, e a 2,8% em 1998, da mesma forma que a dívida pública), a redução da inflação, a espetacular queda dos juros e a melhora da competitividade nominal, proveniente da fixação de uma taxa de câmbio a um nível favoravelmente depreciado.

Foram alcançadas, sem dúvida, condições de estabilidade macroeconômicas nunca conseguidas até então, favorecendo um crescimento baseado no investimento produtivo, em um contexto – que seria vigente daí em diante – de maior equilíbrio entre as políticas monetária e fiscal. Mas deve ser destacado que os impulsos recebidos dos efeitos favoráveis citados, ao ser de “tipo escalón”, uma vez produzidos são assimilados pelos agentes econômicos e passam a fazer parte da normalidade e, portanto, vão perdendo a capacidade de continuar gerando a força impulsionadora do diferencial de crescimento. A partir desse momento, a força do diferencial de crescimento a longo prazo repousa na produtividade e na competitividade (Segura, 2005).

A incorporação da economia espanhola à UEM desde janeiro de 1999 implicava o fim da política monetária a favor do Banco Central Europeu e a fixação definitiva e irreversível da taxa de câmbio da peseta em relação ao euro, e a partir de então, o estabelecimento do euro como moeda própria, e com ele, a taxa de câmbio do euro. Portanto, desde janeiro de 1999 já não se podia contar nem com a política monetária, nem com a taxa de câmbio como instrumentos de estabilização interna, de forma que as novas políticas econômicas teriam de se apoiar na política fiscal – para a gestão da demanda agregada – e nas políticas de oferta – para flexibilizar e expandir a oferta agregada.

### **1.1.3 A etapa de incorporação e participação na União Econômica e Monetária, 1999-2006**

da etapa de convergência, apesar da inquietação do fantasma da “Europa de duas velocidades”, da que ficariam excluídos a Espanha e os países com graves desequilíbrios que os afastavam do cumprimento dos critérios de Maastricht, os agentes econômicos na Espanha incorporaram às suas expectativas as vantagens derivadas do seguro acesso à UEM. Dessa forma, primeiro contribuíram para impulsionar o crescimento e uma vez isso confirmado, em 1998, contribuíram para relançar a expansão superando, nos anos 1999 e 2000, a taxa de 4,5% de 1998. Em 2001, iniciou-se uma fase de desaceleração, como consequência da mudança do ciclo da economia internacional, motivado pelo novo giro da economia de Estados Unidos no segundo semestre do ano 2000. No caso espanhol, esta fase se prolongou até 2003, mas, ao contrário do ocorrido em episódios anteriores similares, foi uma desaceleração de menor intensidade em que as taxas de crescimento do PIB caíram de 5,1% em 2000 a 3,7% em 2001, a 2,7% em 2002 e a 3,1% em 2003.

A desaceleração foi amortecida por uma significativa redução dos juros, que começou nos primeiros meses de 2001 e se acentuou em 2002 e 2003, prolongando os efeitos expansivos da convergência e facilitando que a economia avançasse em convergência real com os países da UE e da UEM. Rompia-se assim a evolução tradicional, na qual a convergência alcançada durante as fases de expansão se reduzia nas de menor atividade (Malo de Molina, 2003). Em 2004 a economia espanhola parecia consolidar a recuperação que se insinuara em 2003. Em 2005 e 2006 o PIB voltou a registrar taxas de expansão de 3,5% e 3,9%, respectivamente. No entanto, o modelo de crescimento virtuoso, com criação de emprego e correção de desequilíbrios

da etapa de convergência deu lugar a outro modelo de crescimento, que manteve a intensa capacidade de criação de emprego, mas apoiou-se em novas variáveis dinâmicas, propiciando alguns desajustes e um marcado viés ao desequilíbrio externo. É indiscutível que o novo modelo continuou favorecendo a convergência da renda per capita com os países da UE-15, da UE-25 e da UE-27 (ver gráfico 1), mas também é verdade que gerou certos desajustes que puseram em perigo a competitividade da economia e, com ela, a própria sustentabilidade do modelo a médio prazo.

No período 1999-2006 o PIB real cresceu, em média anual, 3,3%, enquanto o gasto nacional cresceu muito acima (4,2%), originando uma lacuna entre a taxa de crescimento do PIB real e a do gasto nacional, que deu lugar a tensões de preços, deteriorando o diferencial de preços relativos com os mercados externos, contribuindo para determinar um desequilíbrio da balança comercial e de transações correntes, que proporcionou crescentes necessidades de financiamento externo.

Desde a perspectiva do gasto nacional, o componente que registrou maior dinamismo foi a formação bruta de capital fixo, com uma taxa média bastante elevada para o conjunto do período, de 6,1%. Essa alta taxa de crescimento contribuiu para que o investimento alcançasse uma participação de 30% do PIB em 2006, mais próxima da verificada nas economias emergentes do sudeste asiático do que a registrada pelos países industrializados da OCDE. Dentro da formação bruta de capital, o componente que registrou maior taxa de crescimento ao longo de todo este período foi a construção de moradias (com uma taxa média de 7%), em segundo lugar outras construções (com uma taxa média anual de 5,5%), e somente em terceiro o investimento em bens de produção (com uma taxa média de 4%) – se bem que este se recuperou em 2005 e 2006 com taxas de 9% e 9,7%, respectivamente.

Ao contrário da fase de convergência, na qual se destacou o forte impulso do investimento em bens de produção, o componente mais dinâmico do investimento desde o começo da fase de UEM foi o da construção de moradia. O investimento em bens de produção mostrou certa letargia durante a maior parte desse período, felizmente superada nos dois últimos anos. O baixo volume de investimento nesse setor veio acompanhado de um reduzido nível de gastos em pesquisa e desenvolvimento, com um total de 1,07% do PIB, entre gasto privado e público, enquanto nos países da UE-15 alcançou 1,95% do PIB.

O intenso crescimento da formação bruta de capital fixo da economia espanhola voltou-se, nesse período, à construção de moradias – com um perfil muito modesto em bens de produção, exceto nos últimos dois anos – revelando que o modelo de crescimento baseou-se principalmente no componente que tem a menor relação com o desenvolvimento tecnológico, a modernização da capacidade produtiva, a produtividade e a competitividade das empresas. O insuficiente desenvolvimento tecnológico da estrutura produtiva não contribuiu para o dinamismo das ex-

portações espanholas nem para evitar a grande penetração de importações, parte das quais tomou o lugar da produção nacional por perda de competitividade-preço.

O outro componente do gasto nacional, o consumo final, também seguiu uma trajetória de expansão, ainda que de menor intensidade em relação àquela do investimento. Da mesma forma que a taxa de investimento, a de crescimento do consumo final foi superior à do PIB real em todos os anos do período – 3,8% e 3,3%, respectivamente – contribuindo à ampliação da fissura entre o gasto nacional e o PIB real e à insuficiência de poupança. Não obstante, dentro do consumo final, o componente que registrou maiores taxas de crescimento foi o do setor público (Administrações Públicas), com uma taxa média anual de 4,7%, superior à do PIB em todos os anos. Por sua vez, o consumo final das famílias e das ISFLSF registrou uma taxa de crescimento médio anual de 3,5%, se bem que na maior parte dos anos foi inferior à do PIB. De fato, os efeitos-riqueza influíram nas pautas de comportamento das famílias e, portanto, cada vez mais nas decisões de gasto/investimento – mas se dirigiram em maior medida ao investimento em moradia que ao consumo final. O baixo nível das taxas de juros desde o começo da UEM, e principalmente desde 2001, introduziu mudanças permanentes no valor da riqueza e ao mesmo tempo nas expectativas de renda relacionadas com ela. Assim, o novo nível dos juros “é equivalente a um incremento da renda permanente, ampliando consideravelmente as possibilidades de gasto ao longo de todo o ciclo vital” (Malo de Molina, 2005, p. 18). Essa nova situação proporciona um aumento da margem de endividamento aos agentes econômicos, mais fundos com menores custos e maiores prazos, com novos elementos de garantia, que estimula o gasto de consumo e, no caso espanhol, o investimento em imóveis.

Ou seja, os componentes de maior dinamismo do novo modelo de crescimento na fase da UEM, ao menos até 2006, foram o investimento em imóveis e o consumo final público, acompanhados, em menor medida, do consumo privado, propiciando a ampliação da brecha entre o gasto nacional e o PIB real (Espínola, 2006).

A análise do PIB, a partir da perspectiva dos setores produtivos, mostra que a dinâmica do processo nesta etapa da UEM esteve determinada pelo crescimento do setor da construção – com uma taxa média anual de 6,1% – seguido dos serviços de mercado, enquanto a indústria registrou um crescimento muito débil, com uma taxa média anual de 1%. Mas o fenômeno mais destacado, sem dúvida, foi o boom da construção, em primeiro lugar, de moradias, mas também de outros tipos construção. A construção total – que em 1995 representava 12,3% do PIB – iniciou um ciclo altista em 1999, alcançando em 2001 uma participação de 14% no PIB e continuou crescendo até 17,8% em 2006. A divergente intensidade no crescimento da construção e dos serviços de mercado, por um lado, e do setor industrial, por outro, desviou a expansão da oferta para atividades que não podem impedir que uma parte crescente da demanda interna se traslade a bens importados, e que não possa evitar certa tensão de preços que suavize a divergência em relação àqueles vigentes nos mercados externos, provocando a erosão da competitividade.

Não obstante, a economia espanhola procurou criar condições favoráveis à flexibilização e à ampliação da oferta. O próprio regime macroeconômico introduzido com a UEM, com a política monetária antiinflacionária e a política fiscal limitadas pelo Pacto de Estabilidade e Crescimento, desestimulou as possíveis expectativas de aumento de preços e as aspirações a incrementar os custos. A política monetária deveria ter sido acompanhada de reformas estruturais e de liberalização que contribuíssem para que a oferta desse uma resposta eficiente aos aumentos da demanda interna e suavizassem os atritos de preços. Mas os avanços das reformas e da liberalização não foram contínuos nem amplos, embora a estratégia tivesse sido mantida, como deixa claro o Plano Nacional de Reformas e o PDEIP (Plano de Dinamização da Economia e de Impulso à Produtividade).

Ao mesmo tempo, a evolução do deflator do PIB mostra que os preços cresceram mais no período da UEM – atingindo uma taxa de 4% – do que no período da convergência – cuja taxa foi de 2,9%. Também é importante notar que os preços que mais aumentaram foram os dos setores da construção (8%) e de serviços de mercado (4,3%), enquanto os setores industriais registraram uma variação média anual de 2,8%. Esta situação manifesta a existência de um evidente dualismo inflacionário entre a construção e os serviços de mercado, por um lado, e o setor industrial, por outro (Malo de Molina, 2005).

A resistência da queda de preços ocorreu em um contexto de moderação das demandas salariais nos acordos coletivos, mesmo que algumas vezes não se renunciasse a garantias para defender a manutenção do poder aquisitivo dos salários, mediante cláusulas de revisão automáticas. O salário nominal médio do conjunto da economia (incluindo as deduções das empresas à previdência social) cresceu a uma taxa de 3,2% ao ano. Verificou-se uma reduzida dispersão setorial na taxa de crescimento dos salários nominais, reflexo da existência de certa indexação salarial. Em todo caso, como o crescimento dos salários foi inferior ao do deflator do PIB, originou-se uma redução do salário real médio, de -0,9% ao ano no período de 2000 a 2006. A observação do comportamento dos salários reais desde a perspectiva setorial aponta para certas nuances. Comparando o crescimento mais ou menos homogêneo dos salários nominais médios com a evolução dos deflatores setoriais, fica claro que os salários reais baixaram muito no setor da construção e, em menor medida, no de serviços de mercado. Já na indústria registraram uma taxa de crescimento moderadamente positiva, de 0,6% em média anual, devido ao menor deflator do PIB setorial, por ser a indústria um setor submetido a uma intensa competitividade. A moderação dos salários e as reformas estruturais e de liberalização, no contexto de um novo regime macroeconômico de estabilidade, estimularam a demanda de emprego para o crescimento dos setores da construção e de serviços de mercado, atividades intensivas na utilização do fator trabalho. O perfil setorial da oferta foi estimulado, desde o princípio e continuou depois, pelo comportamento de uma demanda interna orientada ao investimento em imóveis e serviços. Assim, o comportamento da demanda reafirmava que o novo modelo de crescimento fosse, também, intensivo em emprego. O bom funcionamento do novo modelo requeria uma

intensa criação de emprego, já que contribuiria para aumentar a renda disponível das famílias que, em um contexto macroeconômico de juros baixos produz, como mencionamos, um aumento da renda permanente e propicia a aquisição de imóveis (primeira e segunda residência), aumentando a propensão ao consumo. Dessa forma, a ação da demanda inclinada à moradia e ao consumo, além da coerente interação com a oferta requereram uma notável criação de emprego, realimentando o processo de crescimento em curso.

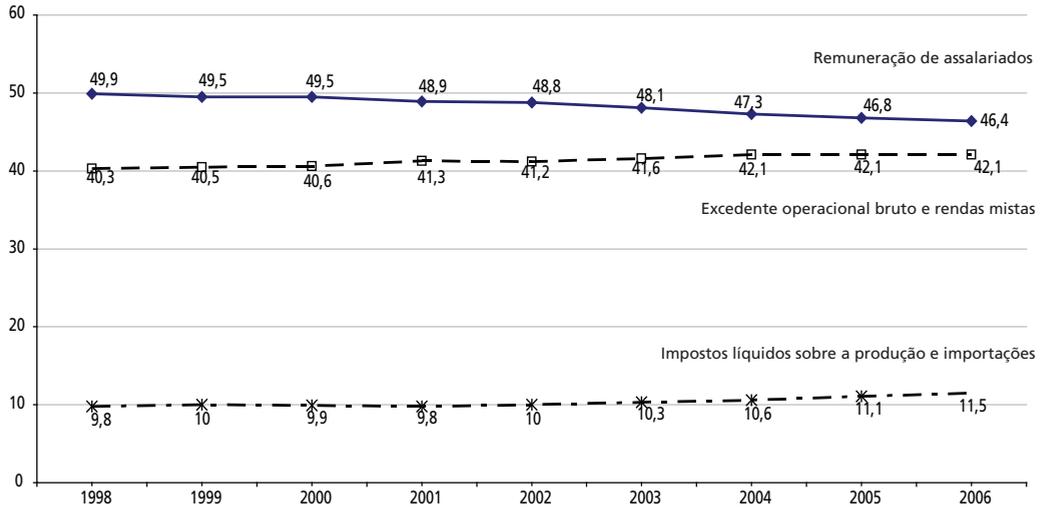
Nesse processo, a expansão da oferta não se restringiu por falta de trabalhadores já que se registrou, ao longo de todo o período, um intenso fluxo migratório, equivalente às grandes vagas de imigração registradas pelas economias industrializadas, com taxas de imigração médias de 1%, comparáveis às dos Estados Unidos no início do século XX ou às da Alemanha nos anos 1960 (Malo de Molina, 2007). Uma idéia do intenso processo de imigração é obtida com o dado de que 84.700 imigrantes trabalhavam na economia espanhola em 1994, 454.200 no ano 2000 e 2.461.100 em 2006, ou seja, os imigrantes absorveram mais de 30% do emprego criado entre 1994 e 2006. Assim, o ritmo de crescimento da população na Espanha evoluiu de taxas próximas ao estancamento a taxas de 1,5% ao ano. Nessa mudança, o crescimento da população imigrante foi responsável por cerca de 80% do crescimento da população. Em tal contexto, verificou-se uma significativa expansão da população ativa devida tanto à incorporação da mulher ao mercado de trabalho como à contínua chegada de trabalhadores estrangeiros. Os imigrantes não só contribuíram positivamente para o crescimento do PIB, partindo de sua revisão em alta de 5%, como também se calcula que colaboram com pelo menos 0,5% ao ano desde 2000 (Malo de Molina, 2007); e ademais, cobrindo boa parte da demanda de trabalho nos setores que registravam maior dinamismo, como a construção e os serviços, introduzindo elementos de flexibilidade, contribuindo para moderar os custos salariais.

Assim, desde 1994 até 2006 foram criados – segundo os últimos dados da pesquisa de População Ativa do Instituto Nacional de Estatística – 7.980.700 postos de trabalho, de modo que em 2006 o número de trabalhadores foi 55% maior que em 1994. Empregando-se mais mulheres (4.139.800) do que homens (3.840.000), elevou-se em 7 pontos percentuais a participação da mulher no conjunto do mercado de trabalho, com maior nível de instrução do que os homens. Dessa forma, a taxa de emprego entre 1995 e 2006 passou de 46,9% para 63,3%, a população ativa continuou crescendo e, o que também é muito importante, a taxa de desemprego caiu de 18,7% em 1998 a 8,5% no fim de 2006, o mais baixo índice desde o fim dos anos 1970, uma taxa inferior à taxa não aceleradora de inflação que se situa, segundo as últimas estimativas, em 9% (Banco de España, 2006). Entre 1996 e 2006, a taxa média anual de crescimento do emprego subiu para 3,3%, enquanto que entre 1980 e 1995 foi de apenas 0,6%. Entre 1996 e 2006, a economia espanhola criou cerca de 39% do emprego gerado na UE, três vezes mais do que seu peso relativo na região. Tudo isso permite entender que essa década tenha recebido a qualificação de “década prodigiosa” do emprego na Espanha.

Não cabe a menor dúvida de que a economia espanhola registrou uma mudança impressionante no mercado de trabalho, cuja importância é ainda maior quando estabelecemos a relação entre a evolução das taxas anuais de emprego e as do PIB. Verificou-se uma alta elasticidade de emprego em relação ao PIB (1,22) que possibilitou a criação de emprego a partir de uma menor taxa de crescimento do PIB (0,8%), um bom indicador de que o crescimento da economia espanhola tornou-se muito intensivo em emprego. Não obstante, destacamos que uma grande parte do emprego foi criada por meio de contratos temporários, característica que permaneceu no mesmo nível desde 1996, já que então a taxa de contratos temporários era de 33,9%, e em 2005, de 33,4% (Espínola, 2006).

A intensa criação de emprego foi acompanhada de um quase estancamento da produtividade, pois o conjunto da economia registrou, durante o período, uma variação anual média de apenas 0,2%. Em termos setoriais, a produtividade da indústria cresceu 1,1% ao ano em média, enquanto registrou taxas negativas na construção e foi nula nos serviços de mercado. Tanto o perfil da produtividade do conjunto da economia como em cada setor confirma que o novo modelo de crescimento na etapa da UEM desviou-se para setores intensivos em mão-de-obra de baixa qualificação, que registram taxas de produtividade negativas ou nulas. Em todo caso, mesmo que a produtividade tenha quase estancado, como o salário real registrou um crescimento negativo, o custo unitário de execução real diminuiu a uma taxa média anual de -0,8%, o que implicou em um aumento da participação do excedente bruto de exploração (dos benefícios) na renda e uma perda do peso relativo dos salários. Desde 1999, a participação da remuneração dos assalariados na renda caiu de 49,5% a 46,4% em 2006, enquanto aumentaram tanto o excedente bruto de exploração, de 40,5% a 42,1%, como os impostos sobre a produção e as importações, de 10% em 1999 a 11,5% em 2006 (ver gráfico 3).

**Gráfico 3. Evolução dos componentes da renda, 1998-2006 (em porcentagens do PIB)**



Fonte: elaboração segundo dados da OCDE.

A melhora da geração operacional de caixa (EBITDA) não se deu em todos os setores por igual. A análise da participação dos distintos setores na geração operacional entre 1995 e 2006 mostra que ocorreu uma intensa reorientação a favor, sobretudo, das empresas do setor de construção e contra o resto das atividades, com exceção dos serviços de mercado e dos serviços não integrados no mercado, que foram capazes de manter uma participação similar entre 1995 e 2006 (Espínola, 2006). As diversas rentabilidades setoriais provocaram um forte desvio na redistribuição de recursos para o investimento em construção e serviços de mercado, proporcionando valores negativos sobre os rendimentos esperados em outras atividades – por exemplo, na indústria – estreitamente vinculados ao desenvolvimento tecnológico, tão necessário para a economia, tanto para a expansão moderna da oferta doméstica como para a criação de novos produtos capazes de obter maior penetração nos mercados exteriores, ou para participar nas cadeias de internacionais de geração de valor, em um mundo em que o comércio intercambia cada vez mais bens intermediários e cada vez menos bens finais.

*Deterioração da competitividade, desequilíbrio externo e endividamento dos agentes econômicos*

A competitividade de um país integrado em uma união monetária torna-se essencial porque nela reside a capacidade de conseguir e manter um diferencial de crescimento a longo prazo favorável, já que a curto e médio prazo pode manter-se graças à facilidade de acesso a financiamentos externos. No longo prazo, o diferencial de crescimento dependerá das melhorias relativas de produtividade e competitividade. A persistência da deterioração da competitividade pode tornar-se um problema de difícil correção dentro de uma união monetária. Ao converter-se em uma situação crônica, como não se pode realizar ajustes da taxa de câmbio, este tem de ser feito por meio de preços e custos – o que supõe, no mínimo, a contenção de salários e margens de benefício – ou do aumento da produtividade que, a curto prazo, só se podem conseguir mediante ajustes no emprego, no gasto e na redução do ritmo de atividade. A competitividade, apesar de ser um conceito complexo, pode ser entendida como a capacidade de as estruturas produtivas das economias manter e criar as condições necessárias para crescer, tanto nos mercados internos como nos externos; portanto compreende aspectos relacionados à dotação de fatores produtivos, a produtividade e os determinantes de crescimento a médio e longo prazo, entre os quais cabe destacar a produtividade total dos fatores e o contexto institucional. A complexidade da competitividade faz que seu estudo não possa limitar-se a um único indicador, o que faz complicada sua objetivação (Bravo y Gordo, 2005). Ainda assim, ao analisar o desequilíbrio externo, é muito útil recorrer aos indicadores de competitividade baseados em diferenciais de preços relativos e na evolução das cotas de exportação e de importação.

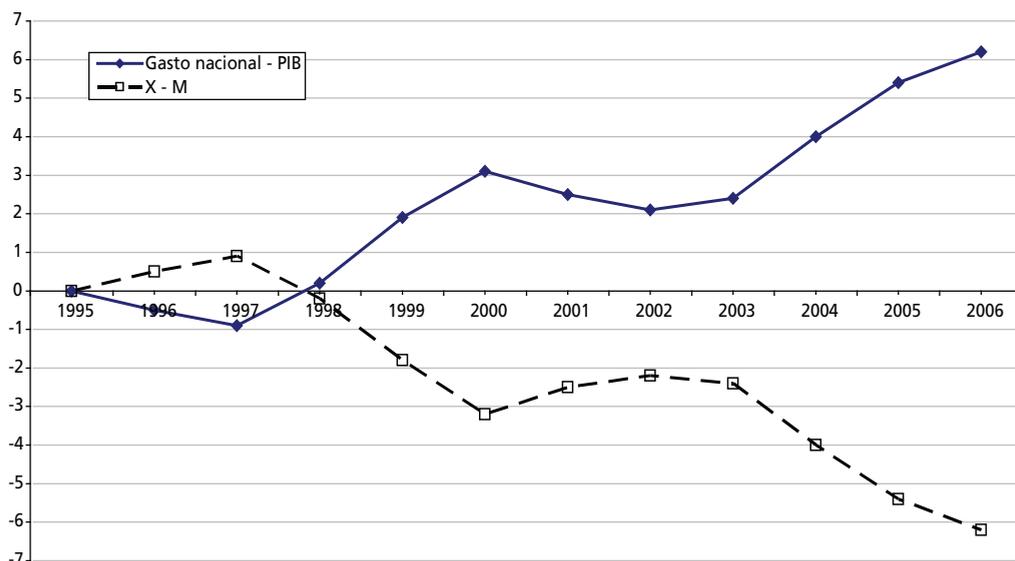
O crescimento do gasto nacional em ritmo superior ao do PIB desde o começo da etapa da UEM, incrementado nas fases mais expansivas do ciclo, traduziu-se em um crescente diferencial de custos e preços, em relação aos vigentes nos principais mercados externos, para os produtos espanhóis. A análise da natureza do diferencial de preços recebeu a atenção requerida toda vez que ocorreu em um processo de convergência dentro de uma união monetária. Esses diferenciais podiam proceder de perturbações assimétricas, de rigidezes nominais ou reais que impediam o adequado funcionamento dos mecanismos de ajuste, ou do processo de catching-up de uma economia como a espanhola, com certo atraso nos níveis de bem-estar comparada às economias dos principais países da UE. No caso de a inflação dever-se ao catching-up, seria originada por um maior dinamismo relativo da produtividade dos setores produtores de tradables, submetidos a uma maior competitividade, ante os produtores de non-tradables, não sujeitos à competitividade ou a uma competitividade de baixa intensidade. Essa inflação não teria efeitos nocivos. No entanto, se o crescimento diferencial dos preços se devesse à existência de rigidezes que dificultam a operatividade dos mecanismos de ajuste, ocasionaria efeitos prejudiciais, já que causariam uma deterioração da competitividade que beneficiaria, a médio prazo, os países que registram melhora da competitividade.

No caso espanhol, determinou-se que o diferencial de preços se devia tanto à existência de rigidezes que obstaculizavam os mecanismos de ajuste (López-Salido, Restoy e Vallés, 2005) como ao insuficiente aumento da produtividade dos setores produtores de tradables, o que contribuía para a sobrevivência da inflação dual. Em todo caso, na deterioração da competitividade não só o diferencial de inflação desempenha um papel importante, mas também as carências de incorporação de progressos técnicos (Pérez, 2004). Os indicadores de competitividade-preço estimados com os preços ao consumo registraram uma deterioração contínua desde o início da fase da UEM, mas devemos ter em conta que o ponto de partida era muito favorável, dado o nível da taxa de câmbio super-depreciado da peseta em relação ao euro quando se fixou de forma irrevocável; a deterioração resulta menos intensa se calculada segundo os preços das exportações, mas pode estar deixando de considerar a redução das margens de lucro das empresas para manter suas posições nos mercados, e é muito maior se calculada pelo custo unitário de fabricação do setor de manufaturas (Malo de Molina, 2007). Os problemas potenciais de competitividade se destacam, também, ao comprovar a divergência entre a diminuição das cotas das exportações – maior no resto do mundo, em parte pela apreciação da taxa de câmbio do euro, que nos países da UE, onde também se reduziram nos últimos anos – e a intensa penetração de importações (Gordo e Peñalosa, 2007).

A deterioração da competitividade (pelo diferencial de inflação, a falta de aumento das cotas de exportação e o aumento da penetração das importações) fica evidente no desajuste entre o gasto nacional e o PIB, de um lado, e na diferença entre as exportações de bens e serviços e as importações, de forma que quando começou a produzir-se a brecha entre o gasto nacional e PIB em 1999 (3,1%) se originou o déficit da balança comercial, e à medida que a brecha se acentuou – como em 2004, 2005 e 2006 –, a distancia entre as exportações e as importações de bens e serviços também aumentou até situar-se, em 2006, em 6,4% do PIB (ver gráfico 4).

O agravamento do déficit comercial e a diminuição do superávit da balança de serviços – em parte pela diminuição dos gastos dos turistas na Espanha, mas principalmente devido ao aumento dos gastos em turismo dos residentes – foram acompanhados de um aumento do déficit da sub-balança de rendas – causada por investimentos internacionais líquidos negativos equivalentes a 54,5% do PIB em 2006, que ascende a 62% quando se exclui o Banco de España (Malo de Molina, 2007). O resultado é um significativo aumento do saldo negativo da balança de transações correntes (ver gráfico 5) que determinou necessidades de financiamento de 7,8% do PIB em 2006.

**Gráfico 4. Evolução das diferenças entre o Gasto Nacional e o PIB e o saldo da balança comercial, 1995-2006 (em porcentagens do PIB)**



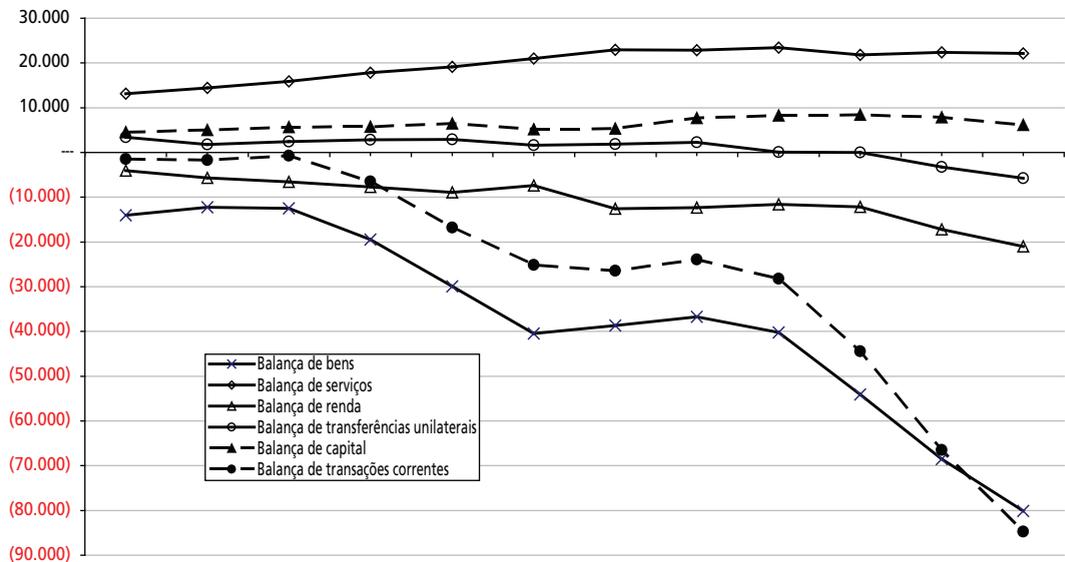
Fonte: Elaboração própria segundo dados do Instituto Nacional de Estatística.

Tudo parece indicar que se registrou uma grande deterioração da competitividade da economia espanhola que, se continuar, enfraquecerá as bases do crescimento a longo prazo, com o risco de que sua recomposição tenha de ser feita mediante o ajuste de custos e preços, devido à perda do recurso da desvalorização ou depreciação da taxa de câmbio, que costuma ser o instrumento tradicional das economias não integradas em uniões monetárias. A inexistência de risco da taxa de câmbio e da taxa de juro facilita o financiamento externo do desequilíbrio de conta-corrente, mas não por isso desaparece a vulnerabilidade da economia, procedente da necessidade de crescente financiamento externo. O novo problema que se apresenta, nesse caso, é o da sustentabilidade do financiamento em relação aos níveis de endividamento dos agentes econômicos, receptores últimos do financiamento externo.

As necessidades de financiamento externo da economia espanhola provêm da insuficiência de poupança em relação à formação bruta de capital fixo e repercutem no saldo da balança de

transações correntes. Em 1999 a poupança representava 22,1% do PIB, enquanto o investimento foi de 23,5%. Assim, a necessidade de financiamento equivaleu a -1,6% do PIB. Desde esse ano até a hoje, as necessidades de financiamento só aumentaram, situando-se em -4,8% em 2004, em -6,5% em 2005 e em -7,8% em 2006 (ver gráfico 6).

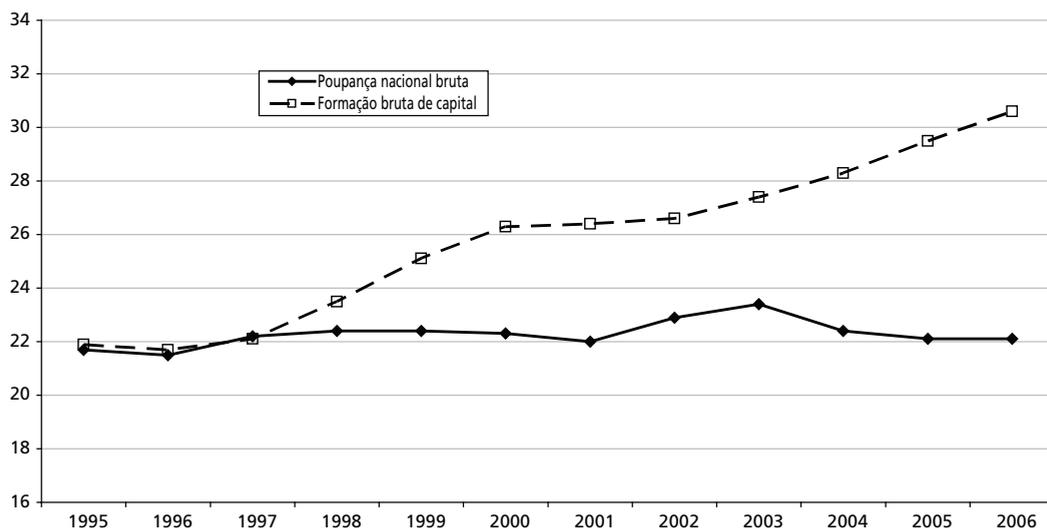
**Gráfico 5. Evolução das sub-balanças componentes da balança de transações correntes, e da balança de capital, 1995-2006 (em milhões de euros)**



Fonte: Elaborado segundo dados da Balança de Pagamentos do Banco de Espanha.

O setor público, de acordo com o estabelecido no Pacto de Estabilidade e Crescimento da UEM, seguiu uma política de consolidação orçamentária, de forma que desde o começo dessa fase registrou déficits públicos muito reduzidos (não superiores a 0,5% do PIB) ou obteve superávits de 1,1% e de 1,8%, como aconteceu em 2005 e 2006. Neste processo, chegou até a reduzir o nível da dívida pública de níveis algo superiores a 60%, no começo do período, a 39,8% em 2006. Portanto, atrás da brecha aberta entre a poupança e o investimento não esteve, nesta ocasião, o setor público, mas sim a propensão ao gasto das famílias e das empresas.

**Gráfico 6. Evolução da poupança e da formação bruta de capital fixo, 1995-2006 (em porcentagens do PIB)**



Fonte: Elaboração própria segundo dados do Instituto Nacional de Estatística.

A mudança no comportamento do setor público desempenhou papel estabilizador, mas ressaltamos que uma parte da redução de seus gastos recaiu sobre os gastos de capital – que registraram uma queda de 6,2%, em 1995, a 4,8%, em 2006 – enquanto o gasto público em capital humano e desenvolvimento tecnológico não mereceu especial atenção. Dessa forma, o gasto público esteve determinado, principalmente, pelos objetivos do Pacto de Estabilidade e Crescimento e pela contribuição à estabilização da economia, e colocou em segundo plano a possibilidade de contribuir à melhora da competitividade e ao desenvolvimento da capacidade produtiva da economia. Não se deve perder de vista que o setor público realizou sempre um esforço de investimento para tornar possível que a relação capital público/população da economia espanhola se aproximasse dos níveis da UE-15, e conseguiu que esta proporção passasse de 35%, em 1980, a 91%, em 2005. Ainda assim, continua existindo uma dotação relativa muito menor de capital público do que nos países da UE-15, por isso se deveria fazer um maior esforço de investimento em educação, tecnologia e infra-estruturas.

No ajuste das finanças públicas, o aumento da pressão fiscal e a contenção das contribuições sociais (que cresceram abaixo da taxa do PIB) também desempenharam um papel importante, assim como a redução do pagamento de juros da dívida, tanto pela redução da própria dívida como dos juros. Mas não se reduziu o consumo intermediário do setor público, que cresceu acima do PIB. Em certa medida, a recuperação da poupança do setor público foi obtida mediante a redistribuição de recursos do setor privado para o setor público, em vez de mediante a redução de custos e a melhora nos níveis de eficiência.

Por trás do desajuste entre a poupança e o investimento e, portanto, do aumento da necessidade de financiamento, está, em primeiro lugar, o comportamento das famílias. Entre 1996 e 2006, o financiamento às famílias registrou uma taxa média anual de crescimento de 17,3%, mas nos últimos anos sua expansão situou-se acima de 20% ao ano. O componente de maior dinamismo foi constituído pelos empréstimos para aquisição de moradia, que registraram uma taxa média anual superior a 20%, enquanto o endividamento das famílias para bens de consumo e outras finalidades foi muito inferior. Como o endividamento cresceu durante todos os anos do período acima do ritmo de crescimento da renda disponível, a relação entre o endividamento das famílias e sua renda disponível subiu de 45% em 1995, a mais de 125% em 2006 (Banco de España, 2007). Ainda que o crescimento dessa proporção tenha registrado um ritmo acelerado, cabe salientar que ainda está abaixo dessa relação verificada nos Estados Unidos e em países da UE como Reino Unido, Holanda e Irlanda.

Ainda que tenha sido registrado esse forte aumento da relação endividamento/renda disponível, não ocorreu o mesmo com o crescimento da carga financeira, já que os juros permaneceram em níveis reduzidos até o fim de 2005, os prazos de vencimento das dívidas se ampliaram e houve uma intensa concorrência entre as instituições financeiras traduzindo-se na melhora contínua das condições financeiras. No entanto, o ciclo mudou, e com ele a orientação da política monetária que, de um ano e meio para cá, passou a aumentar os juros de referência. Conseqüentemente, subiram os juros dos produtos financeiros, provocando o aumento da carga financeira das famílias devido ao peso dos empréstimos hipotecários tomados a juros variáveis. A outra faceta do endividamento das famílias para aquisição de moradias é que sua riqueza líquida patrimonial representa 800% de sua renda bruta disponível (Malo de Molina, 2007). Assim, os riscos futuros das famílias não estão relacionados diretamente com o volume de endividamento, e sim com o aumento da carga financeira derivado da elevação dos juros e do fato de que o nível dos juros se estabilize em torno a seu nível de neutralidade (taxa de crescimento do PIB mais taxa de inflação), situando-se em 4,5%. Nessa nova situação, em que a renda disponível cresce de forma muito moderada, o aumento da carga financeira afetaria negativamente nas decisões de gasto, no consumo final, e introduz certo viés recessivo. Assim, o rápido e intenso aumento do endividamento das famílias constitui um fator de vulnerabilidade do modelo de crescimento da economia espanhola na fase da UEM.

O outro agente que contribuiu para a ampliação da brecha entre a poupança e o investimento foram as sociedades não financeiras. Sua incorporação ao processo de endividamento externo produziu-se com certo atraso em relação às famílias. Dedicaram os primeiros anos da etapa da UEM a sanear sua situação e em seguida começaram o endividamento. As empresas que registraram maior nível de endividamento foram as dedicadas à construção, e em segundo lugar aquelas que desenvolveram estratégias de crescimento não orgânico, mediante aquisição de outras empresas no mercado doméstico ou no internacional, servindo-se do recurso de alavancagem. Nesse caso, o perigo pode vir do desequilíbrio entre os níveis de endividamento e de resultados, de modo que os altos níveis de endividamento subtraíam cada vez mais recursos dos resultados, pondo em xeque a obtenção de rendas futuras e causando uma deterioração da situação patrimonial.

#### **1.1.4 Sustentabilidade do padrão de crescimento e convergência real**

Distintas previsões sobre o comportamento da economia espanhola indicam que a trajetória seguida até agora pode manter-se a curto prazo, e pode inclusive dar-se certa desaceleração da construção e da demanda de moradias, acompanhada da moderação do consumo final, que contribuirá para reduzir o diferencial de preços relativos, ao mesmo tempo que aumenta o investimento em bens de produção e as exportações se recuperam. Em todo caso, o processo de crescimento da economia nesta fase de participação na UEM está sendo excepcional tanto pelas transformações estruturais como pela convergência, apesar do tendão de Aquiles do elevado endividamento das famílias, a deterioração da competitividade e a acentuada tendência ao agravamento do desequilíbrio externo. A sustentabilidade do padrão de crescimento a curto prazo é possível, sob a condição de que se modere o ritmo de expansão do gasto nacional que, como salientamos, foi ainda muito alto em 2006, de forma que se possa moderar o ritmo de endividamento das famílias e de algumas sociedades não financeiras, e assim criar condições favoráveis para melhorar a competitividade.

Não obstante, independentemente de que, a curto prazo, possa produzir-se “uma aterrissagem suave” e, com sorte, uma renovação nas variáveis que estimulam o modelo, o importante para a sustentabilidade de um crescimento que favoreça a continuidade da convergência real, a médio e longo prazo, com os países avançados da União Européia, reside na melhora contínua da produtividade e da competitividade.

No modelo constituído após a incorporação à UEM, a economia espanhola não contou com um impulso modernizador que a tornasse mais produtiva e competitiva em termos globais, de forma a criar as bases para a acelerar a convergência real a médio e longo prazo. Ou seja, não se criaram de forma espontânea e automática mecanismos que promovam o contínuo incremento da produtividade e, portanto, da convergência real, como ocorre nas economias consideradas bem-sucedidas; normalmente são “as políticas orientadas a fortalecer as dotações de capital

tecnológico e humano as determinantes nesses processos de crescimento do PIB por habitante, por meio de seu efeito sobre a produtividade (...), e a produtividade na economia espanhola há muito tempo cresce demasiado pouco” (Ontiveros, 2007: 30).

Os indicadores de tecnologia mostram a existência de uma grande defasagem em relação aos principais países da UE. Assim, o estoque de capital tecnológico em relação ao PIB atingiu, em 2002, apenas 45% da média da UE-15; o gasto em pesquisa e desenvolvimento representou 1,07% do PIB em 2004, próximo a 60% do valor médio dos países europeus; e a situação piora se comparamos as tecnologias da informação e das comunicações (TIC), essenciais para o crescimento da produtividade total dos fatores (Segura, 2005). O mesmo ocorre com a evolução do capital humano, cujo indicador mostra um nível inferior à média dos países da UE-15. Contudo, a deficiência mais marcante é a insuficiência de capital tecnológico, pois afeta de forma negativa o crescimento potencial da economia e reflete na evolução da produtividade total dos fatores. Desde meados dos anos 1980 até o início do segundo milênio, a produtividade total dos fatores (PTF) da economia espanhola cresceu 0,5% anuais abaixo daquela atingida pelos países da UE-15, o que contrasta com sua evolução na economia dos Estados Unidos (Segura, 2005). Sem aumento de produtividade, a competitividade não pode construir uma base sólida e fica à mercê dos fatores de flexibilidade da economia.

A sustentabilidade do crescimento diferencial a médio prazo requer a melhora do grau de capitalização e do nível de eficiência da economia. Em outras palavras, incrementar a relação capital/trabalho e capital público/população, remediar a insuficiência tecnológica e de capital humano, diminuir a rigidez do sistema produtivo, fomentar a liberalização e a concorrência, melhorar a eficiência dos serviços – inclusive das administrações públicas –, estimular a iniciativa empresarial e reduzir a taxa de temporariedade atualmente existente no mercado de trabalho.

O Programa Nacional de Reformas publicado pelo Governo em outubro de 2005, com objetivos a médio prazo para o período 2005-2010 em sintonia com a Estratégia de Lisboa da UE, se propõe a estimular a capitalização e eficácia da economia e promover a concorrência e a liberalização necessárias para a melhora da produtividade e da competitividade. As medidas se articulam em torno de sete eixos de atuação (Banco de España, 2005; e Espínola, 2006): (1) reforço da estabilidade macroeconômica e orçamentária; (2) Plano Estratégico de Infra-estruturas e Transportes (PEIT) e Programa AGUA; (3) aumento e melhora do capital humano; (4) estratégia de pesquisa, desenvolvimento e inovação (INGENIO 2010); (5) promover a concorrência e a liberalização, uma melhor regulação, e a eficiência do setor público; (6) promover o diálogo social e melhorias do mercado de trabalho; (7) Plano de Fomento Empresarial.

Uma vez realizada uma adequada identificação da estratégia a seguir, é necessário que o ritmo de aplicação das medidas seja contínuo e intenso para que esteja em sintonia com a obtenção

dos objetivos previstos. É uma tarefa na qual o conjunto da sociedade deve estar envolvido e deve ser permanentemente incentivada pelo governo, com o apoio de todas as forças políticas, mas deve ser assumida por empresários, trabalhadores e todos os agentes que participam da economia. Uma tarefa complexa que já começou a ser realizada, mas que deve intensificar seu ritmo para que o crescimento da economia espanhola se construa sobre as bases sólidas que permitam a sustentabilidade e a contínua melhora da convergência real com os principais países da UE.

## 1.2 A Economia Brasileira: evolução recente e perspectiva de futuro

### 1.2.1. Perspectiva histórica

Esta seção tem como objetivo traçar de maneira breve as principais tendências recentes da economia brasileira. É importante, porém, antes de analisar os desdobramentos que tem caracterizado a economia do Brasil no período mais recente com mais detalhes, fazer um brevíssimo retrospecto histórico, de maneira a dar ao leitor uma perspectiva de mais longo prazo.

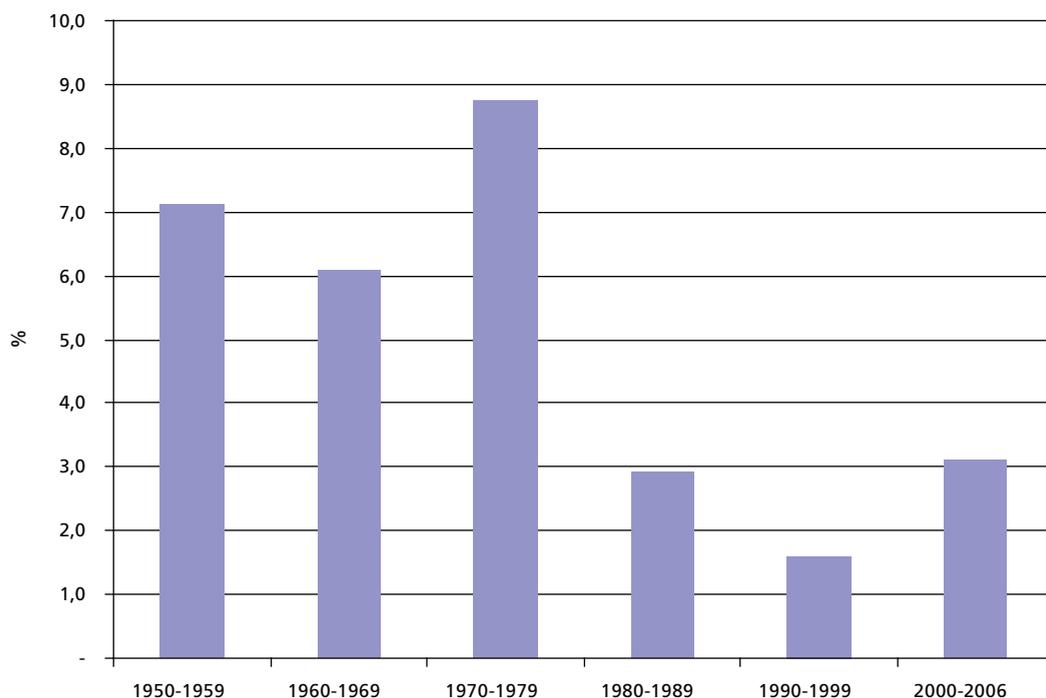
Desde a década de 30 do século passado, a economia brasileira apresentou um crescimento vigoroso e praticamente sem interrupções até o final da década de 70. Depois da consolidação das indústrias tradicionais (têxteis, calçados, alimentos) ao longo da década de 30, no pós-guerra, a economia avançou aceleradamente em direção aos setores mais complexos e intensivos em capital e escala.

Em especial na segunda metade da década de 50, o Brasil beneficiou-se do movimento de transnacionalização das grandes empresas americanas e européias para atrair investimentos estrangeiros nos setores mais avançados da indústria (como, por exemplo, na indústria mecânica, automobilística e de material elétrico). As empresas nacionais, por sua vez, eram articuladas aos investimentos das empresas estrangeiras, se inserindo como fornecedoras de insumos e matérias-primas, enquanto os investimentos públicos e das empresas estatais nos setores de infra-estrutura completavam o processo.

A partir do final da década de 60 e durante a década de 70, a economia brasileira conseguiu manter taxas elevadas de crescimento a partir da integração com o ciclo de crédito internacional, aproveitando-se da elevada liquidez no mercado financeiro internacional, sobretudo a partir de 1973, com a ampliação da oferta de petrodólares. O último ciclo de substituição de importações foi em grande parte sustentado por essa articulação com o mercado de crédito internacional, quando, na segunda metade da década de 70, o Brasil realizou grandes investimentos em setores de bens de capital, papel e celulose, petroquímica e metalurgia dos não-ferrosos.

Como pode ser visualizado do gráfico 7, as taxas médias de crescimento ao longo das décadas de 50, 60 e 70 permaneceram em patamares bastante elevados. Ao longo desse período as transformações estruturais foram profundas, marcadas pela construção de uma estrutura industrial diversificada e integrada.

**Gráfico 7. Brasil, Taxas de crescimento médio anual do Produto Interno Bruto, 1950 a 2006 (em %)**



Fonte: IBGE, SCN

Ao mesmo tempo em que o mercado interno crescia, o processo de urbanização tomava impulso, absorvendo grande parte da população rural. As atividades de serviços, em especial nos grandes centros urbanos, também passaram a se constituir em setores importantes do ponto de vista da geração da renda e do emprego.

A expulsão da mão-de-obra do campo para as cidades ocorria ao mesmo tempo em que a fronteira agrícola se expandia, dado o processo de modernização nas atividades agrícolas. Enquanto em 1950, 64% da população brasileira ainda era rural, em 1980, a situação havia se invertido, com praticamente 2/3 do total vivendo nas áreas urbanas.

Vale lembrar, entretanto, que do ponto de vista social, o crescimento acelerado não eliminou as desigualdades no nível de renda, embora o próprio processo de urbanização e geração de ocupações com níveis mais elevados de rendimento atenuasse em parte as tensões sociais. Em 1979 o índice de gini para a renda domiciliar per capita era de 0,59.

A partir da década de 80 do século passado, o esgotamento do modelo de desenvolvimento econômico brasileiro implementado desde a década de 30 explicitou-se, com os graves desequilíbrios macroeconômicos e a incapacidade da economia de voltar a apresentar as taxas de crescimento elevadas dos períodos anteriores. A taxa média de crescimento da década de 80 reduziu-se para pouco menos de 3%.

As condições adversas na economia internacional no final da década de 70 e início da década de 80 tiveram conseqüências extremamente negativas para a economia brasileira, ocasionado a chamada crise da dívida. Essa crise, deflagrada pelo choque de taxas de juros promovida pelo Federal Reserve dos Estados Unidos, praticamente marginalizou a economia brasileira do sistema financeiro internacional até o início da década de 90. Além do choque dos juros e da restrição na oferta de capital, a crise mundial significou também uma queda nos preços das principais commodities exportadas pelo país, agravando os problemas de balanço de pagamentos. A restrição externa obrigou o país a restringir ainda mais as importações, ao mesmo tempo em as atividades exportadoras eram estimuladas para fazer frente aos passivos externo.

A desorganização das finanças públicas gerada pela crise da dívida, por sua vez abriu caminho para a instabilidade de preços, que permaneceu até 1994, a despeito dos diversos planos de estabilização lançados pelo governo. Do ponto de vista da estrutura produtiva, a instabilidade macroeconômica e o ambiente de incerteza resultou na estagnação dos investimentos e no pequeno esforço de incorporação de progresso técnico nos setores mais dinâmicos, o que traduziu-se em níveis reduzidos de eficiência, produtividade e modernização tecnológica.

As mudanças ocorridas na década de 90 representaram a ruptura definitiva com o modelo de substituição de importação anterior. As reformas implementadas a partir desse período representaram a tentativa de encontrar um novo padrão de desenvolvimento, com menor intervenção estatal nos rumos da economia e maior abertura ao exterior, tanto em termos dos fluxos de comércio quanto em termos dos fluxos de capitais. Várias medidas de política econômica foram implementadas nessa direção, destacando-se a abertura comercial e financeira e o processo de privatizações. Esperava-se que essas medidas pudessem forçar a convergência rápida da estrutura produtiva e da produtividade da economia brasileira na direção das economias avançadas, eliminando os gargalos que impediam o desenvolvimento competitivo da indústria. Apesar dessas mudanças, a economia permaneceu presa a um processo de stop and go, alternando períodos curtos de crescimento, logo estancados e substituídos por períodos de estagnação e crescimento baixo.

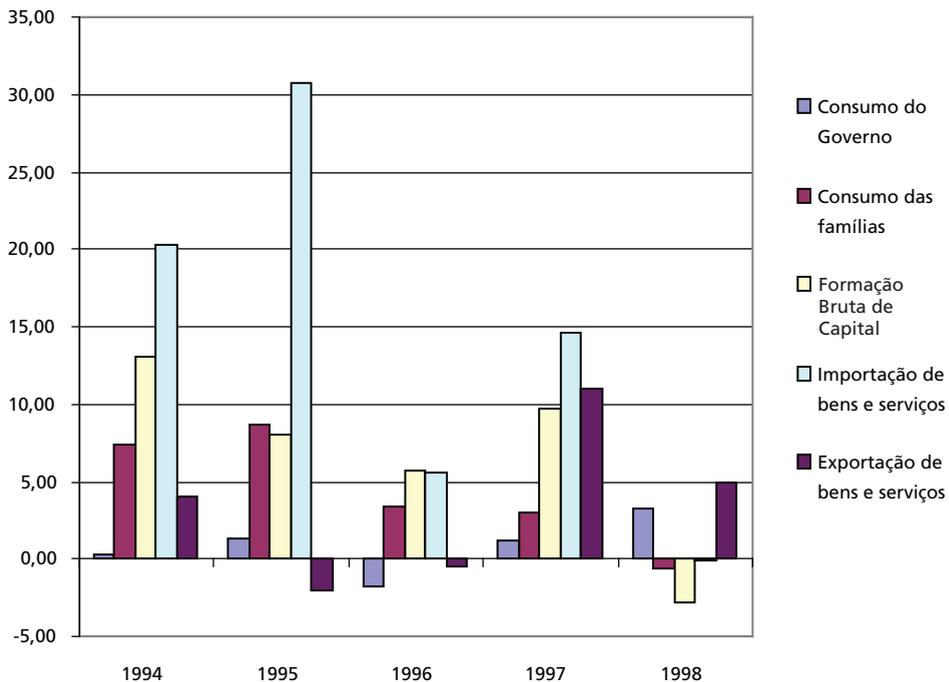
A volta dos fluxos de capitais para a economia brasileira no início dos 90 permitiu uma nova mudança no regime macroeconômico, que, baseado na âncora cambial, conseguiu finalmente debelar o processo inflacionário a partir de 1994. Porém, o próprio regime macroeconômico recolocava as restrições ao crescimento, que refletia-se sobretudo em um problema crônico de balanço pagamentos.

A âncora cambial, ao mesmo tempo em que permitiu a estabilização de preços, significou também para uma grande parte da população um aumento de renda real, que traduziu-se de maneira imediata em um aumento nos gastos com consumo. Em um contexto de câmbio valorizado e redução de tarifas de importação, o aumento no nível de consumo acabou por gerar um grande impulso sobre a importação de bens e serviços. Da mesma maneira, as empresas buscaram aumentar a produtividade substituindo fornecedores locais por importação de insumos e componentes .

Em 1995, a taxa de crescimento real das importações de bens e serviços chegou a crescer 30% em relação ao ano anterior (gráfico 8). Nesse mesmo ano, a balança comercial passou a registrar déficits, que somados aos resultados negativos na balança de serviços e renda acabou por resultar em déficits em Transações Correntes crescentes.

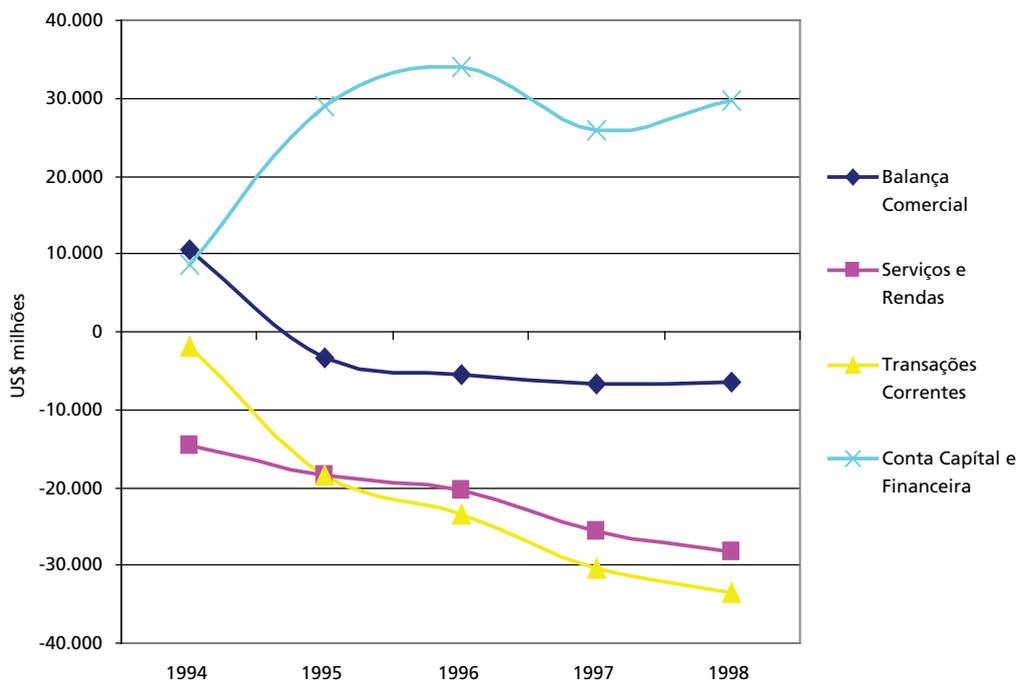
Como pode ser observado no gráfico 9, a necessidade de financiamento externo passou a exigir fluxos crescentes na conta capital e financeira, seja sob a forma de empréstimos, capitais de portfólio ou investimento direto. Embora o fluxo de investimento direto tenha atingido volumes crescentes ao longo do período, as recorrentes crises internacionais (México, Países Asiáticos e Rússia) criavam grande volatilidade nos fluxos de empréstimos e investimentos de portfólio, obrigando a autoridade monetária mover a taxa de juros para conter a fuga de capitais. Dessa maneira, a restrição externa acabava resultando em redução na absorção interna como mecanismo de ajuste, como pode ser observado no gráfico 8.

Gráfico 8. Brasil, Crescimento real do PIB por componente da demanda, 1994 a 1998 (em %)



Fonte: IBGE, SCN

**Gráfico 9. Brasil, Evolução das principais contas do Balanço de Pagamentos, 1994 a 1998 (em US\$ milhões)**



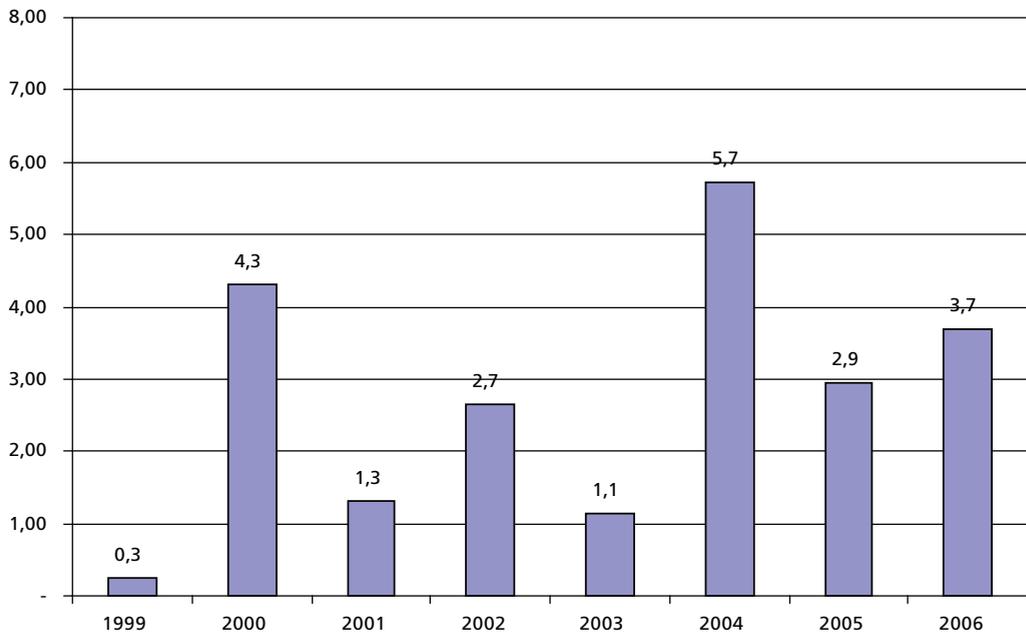
Fonte: Banco Central do Brasil

A insustentabilidade do déficit em transações correntes, a redução acentuada no nível das reservas internacionais e as pressões crescentes contra a taxa de câmbio acabaram por levar o governo a flexibilizar a taxa de câmbio no início de 1999. As mudanças macroeconômicas ocorridas permitem dizer que se inaugurou nesse período uma nova fase que, de certa maneira se estende até os dias atuais, e, que, portanto, será tratada de maneira mais detalhada na próxima seção.

### 1.2.2 Tendências recentes na economia brasileira

Com a mudança no regime cambial e a desvalorização ocorrida em 1999, a política monetária ganhou mais autonomia, na medida em que não existia mais explicitamente a necessidade de manter a estabilidade da taxa de câmbio. Entretanto, a economia brasileira continuou a enfrentar graves problemas macroeconômicos, uma vez que no início do novo período, a restrição externa permanecia severa. Vale acrescentar que além do problema externo, o período anterior deixou como herança um elevado nível de dívida pública interna, em razão tanto das elevações recorrentes das taxas de juros, quanto da emissão de títulos atrelados à variação cambial nos anos anteriores à desvalorização.

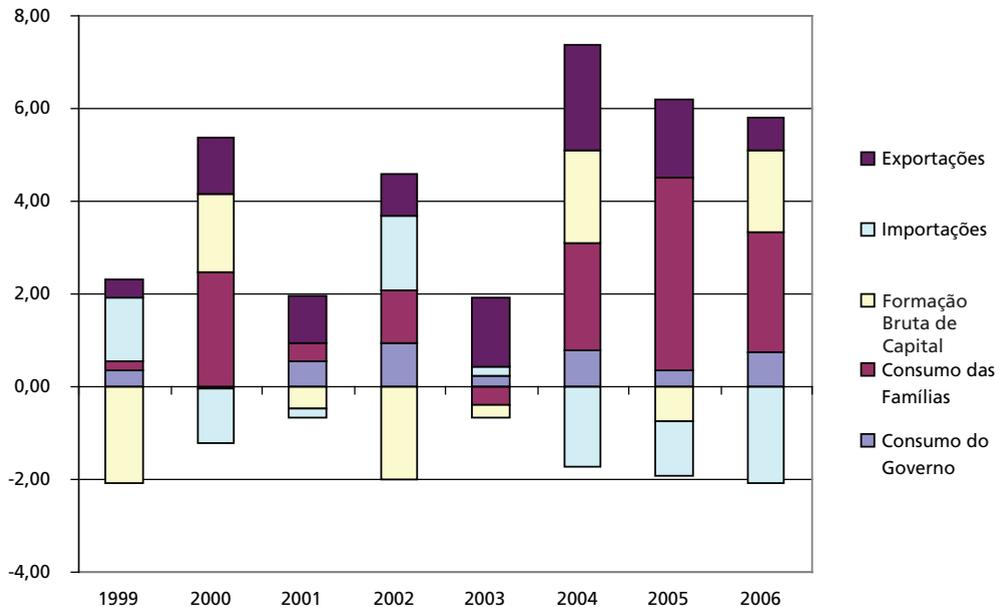
**Gráfico 10. Brasil, Taxa de crescimento real do PIB, 1999 a 2006 (em %)**



Fonte: IBGE, SCN

Em termos analíticos, pode-se separar o período que vai de 1999 a até o momento atual em dois subperíodos. O primeiro deles, que vai de 1999 a 2003, continuou sendo marcado pela instabilidade nas taxas de crescimento e pela alternância de períodos de crescimento mais acelerado com períodos de crescimento baixo (gráfico 10). No segundo subperíodo, a partir de 2004, porém, verifica-se uma melhora nos indicadores macroeconômicos, principalmente em razão do afastamento da restrição externa, apontando para uma perspectiva mais positiva para os próximos anos.

**Gráfico 11. Brasil, Contribuição ao crescimento do PIB dos componentes da demanda, 1999 a 2006 (em pontos percentuais)**

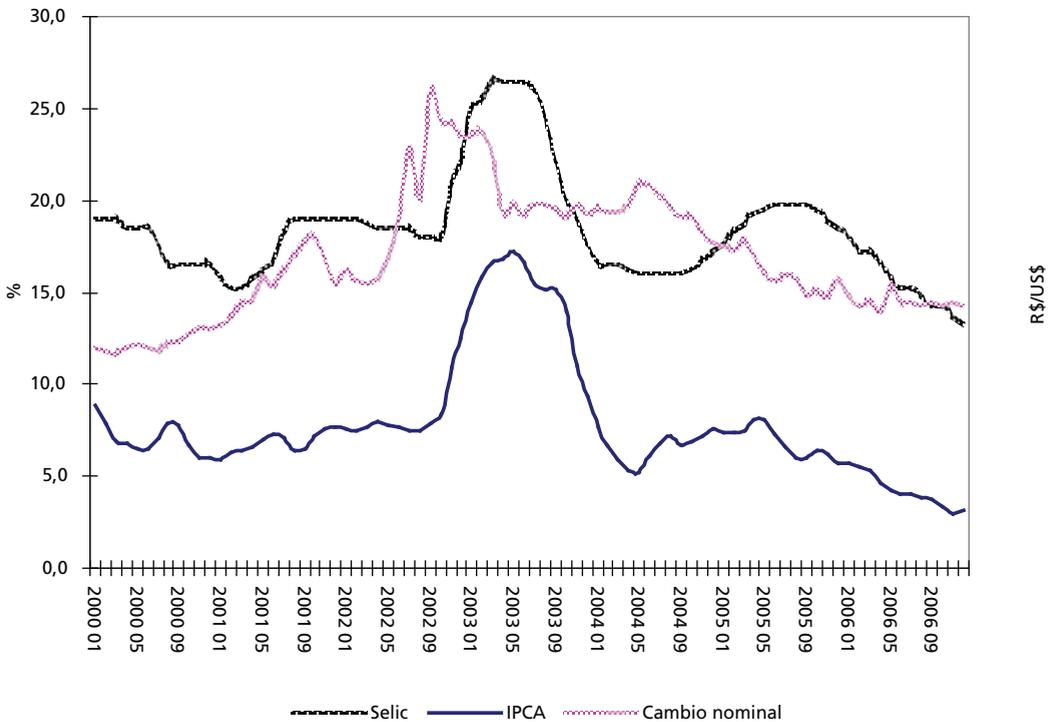


Fonte: IBGE, SCN

Considerando o primeiro subperíodo, uma vez passada a incerteza inicial em razão das mudanças no regime cambial e da implementação do sistema de metas de inflação ao longo de 1999, a economia experimentou um crescimento elevado em 2000, puxado pelo crescimento das exportações, do consumo das famílias e pelo aumento dos investimentos. A elevação do consumo privado e da formação de capital, entretanto foram freados em 2001, em razão da

crise no mercado americano e da recessão no mercado global no front externo, e pela crise energética no mercado interno (gráfico 11). A conjuntura desfavorável ao crescimento permaneceu em 2002 e no primeiro semestre de 2003, devido aos reflexos sobre a economia brasileira da crise Argentina e das incertezas geradas pelo processo eleitoral que conduziu Luiz Inácio Lula da Silva à presidência do país.

**Gráfico 12. Brasil, Taxa de juros básica (selic), índice de preços ao consumidor (IPCA) e taxa de câmbio nominal, 2000 a 2006 (em % anual, % acumulada em 12 meses e valor R\$ por US\$)**



Fonte: IBGE e Banco Central do Brasil

Como pode ser observado no gráfico 12, desde 2001 a taxa de câmbio vinha apresentando tendência à desvalorização, tendência essa que se acentuou no final de 2002, com o processo eleitoral. No mesmo gráfico é possível perceber a reação defasada da taxa de juros básica, uma vez que a desvalorização cambial acabava por pressionar para cima o nível de preços, obrigando o Banco Central Brasileiro a elevar a taxa de juros para manter a inflação próxima da meta.

Se por um lado a demanda doméstica permaneceu em níveis mais reduzidos, a desvalorização cambial estimulou ainda mais a demanda externa. A retomada da trajetória de crescimento da economia mundial e a elevação dos preços de várias commodities exportadas pelo Brasil impulsionaram as exportações, resultando em superávits crescentes na balança comercial. Como resultado, já em 2003, a economia brasileira voltou a apresentar superávit em transações correntes.

A partir de 2004, a redução do patamar dos juros básicos, a expansão nos níveis de crédito e dos programas de transferência de renda do governo fizeram com que o consumo das famílias se expandisse com mais vigor. Além do consumo das famílias, a taxa de investimento também se expandiu, reagindo favoravelmente à redução do patamar dos juros. As exportações de bens e serviços, por sua vez, continuaram crescendo a uma taxa acelerada (15% em relação a 2003), embora a partir desse ano, a contribuição líquida do setor externo para o crescimento tenha se reduzido em razão do aumento das importações. A taxa de crescimento do PIB atingiu 5,7%, o que significou a taxa mais elevada desde o início do processo de abertura e reformas liberalizantes no começo da década de 90.

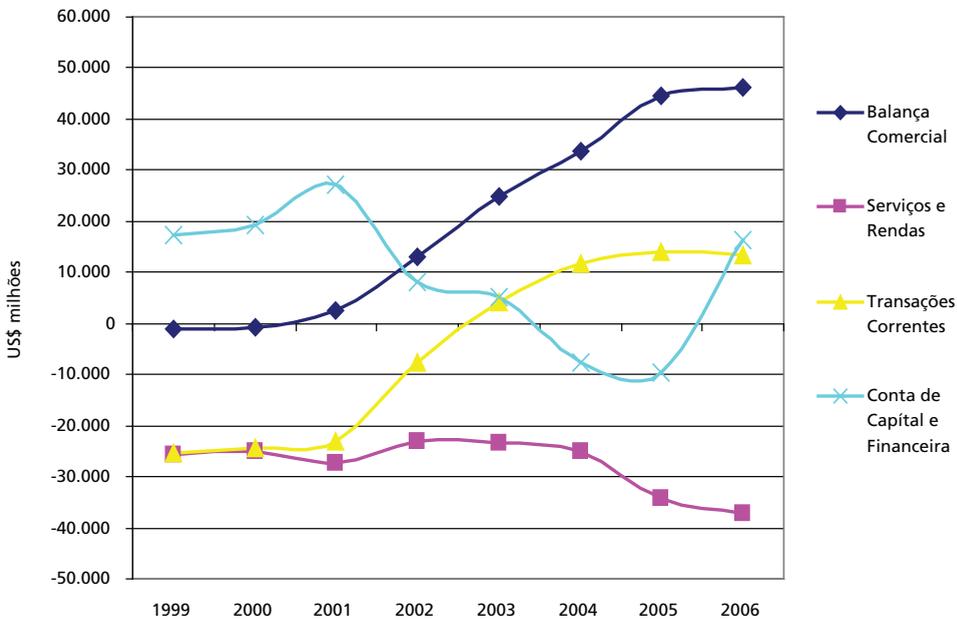
No final de 2004 e início de 2005, uma série de fatores, entre os quais se destacam a elevação dos preços internacionais das commodities e fatores climáticos que causaram aumento de preços de produtos agrícolas, levaram a uma aceleração inflacionária, levando o Banco Central a um novo ciclo de aumento de juros (gráfico 12). O principal resultado foi novamente uma redução no ritmo de crescimento econômico, devido principalmente à queda na formação bruta de capital, uma vez que o consumo das famílias permaneceu crescendo em razão da continuidade da expansão do crédito e dos programas de transferência de renda. Considerando o principal programa de transferência de renda do governo Lula da Silva, o Bolsa-Família, o volume de recursos aplicados foi de R\$ 6,5 bilhões em 2005 e de R\$ 8,3 bilhões em 2006.

No ano de 2006, novamente a taxa de investimento na economia voltou a aumentar, somando-se ao consumo das famílias e ao consumo da administração pública que contribuíram positivamente para o crescimento alcançado de 3,7%. No entanto, o setor externo teve contribuição líquida negativa, em razão do aumento das importações ter sido maior do que a das exportações de bens e serviços. Vale ressaltar que a partir de meados de 2004, a taxa de câmbio voltou a apresentar uma trajetória de valorização, estimulando o crescimento das importações.

Ainda assim, o superávit na balança comercial permaneceu em patamares elevados, sustentando o superávit em transação corrente. A situação de liquidez internacional, por sua vez fez com que também a conta capital e financeira fosse positiva em 2006, resultado em grande parte da entrada de capitais estimulados tanto pelo diferencial de taxas de juros no mercado brasileiro e internacional, quanto pela expectativa de continuidade de valorização do real. No final do ano, o nível de reservas atingiu US\$ 85 bilhões.

Como pode ser observado no gráfico 14, a entrada de recursos externos permaneceu elevada nos primeiros meses de 2007, o que tem aumentado ainda mais as reservas internacionais do país, além do fato de que o Banco Central tem atuado de maneira mais firme na compra de moeda estrangeira para evitar uma valorização cambial ainda maior.

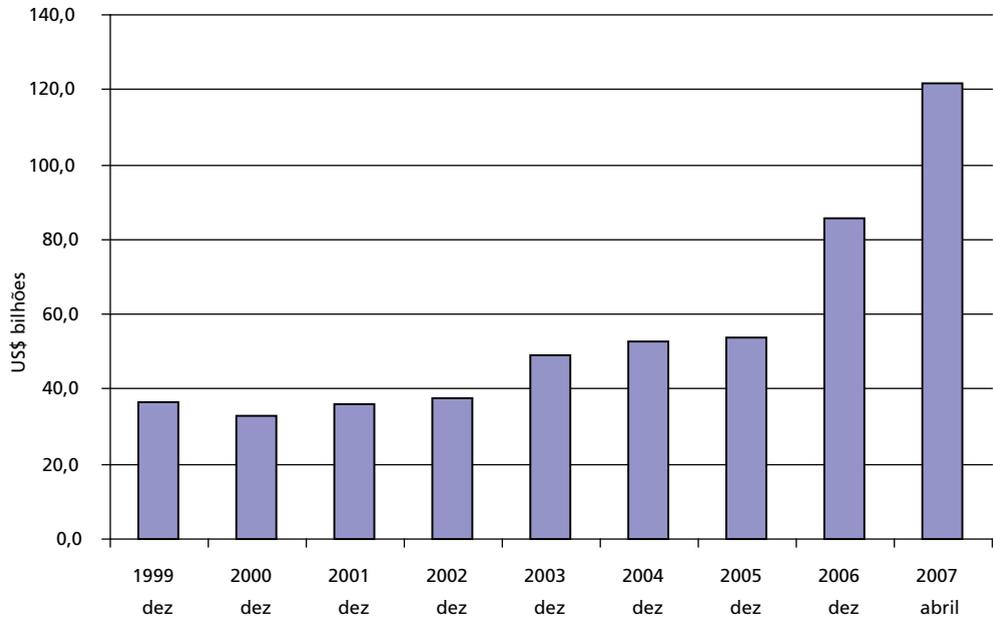
**Gráfico 13. Brasil, Balanço de Pagamentos – Principais Contas, 1999 a 2006**



Fonte: Banco Central do Brasil

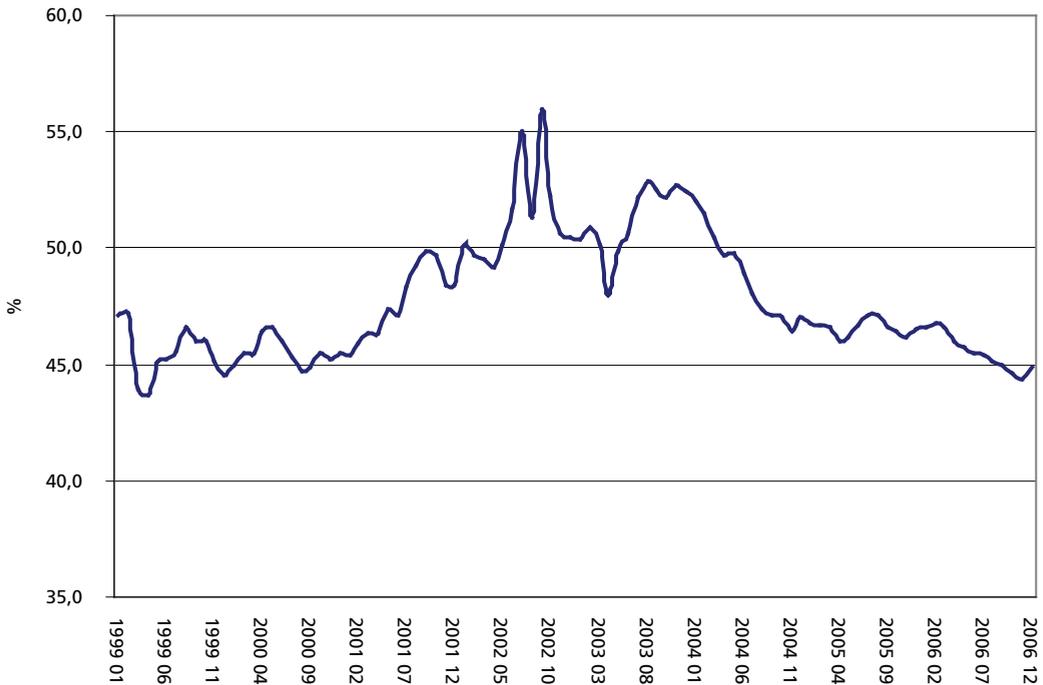
É possível perceber, portanto, que, em que pese o excesso de austeridade da autoridade monetária que acabou comprometendo o crescimento econômico, os anos de 2004 a 2006 foram marcados pela reversão das condições adversas em termos macroeconômicos, principalmente em razão do afastamento da restrição externa. Além do aumento do nível de reservas, o problema do endividamento interno também tem sido atenuado, uma vez que a relação dívida líquida do setor público em relação ao PIB vem se reduzindo de maneira consistente (Gráfico 15).

**Gráfico 14. Brasil, Reservas Internacionais, 1999 a abril de 2007 (em US\$ bilhões)**



Fonte: Banco Central do Brasil

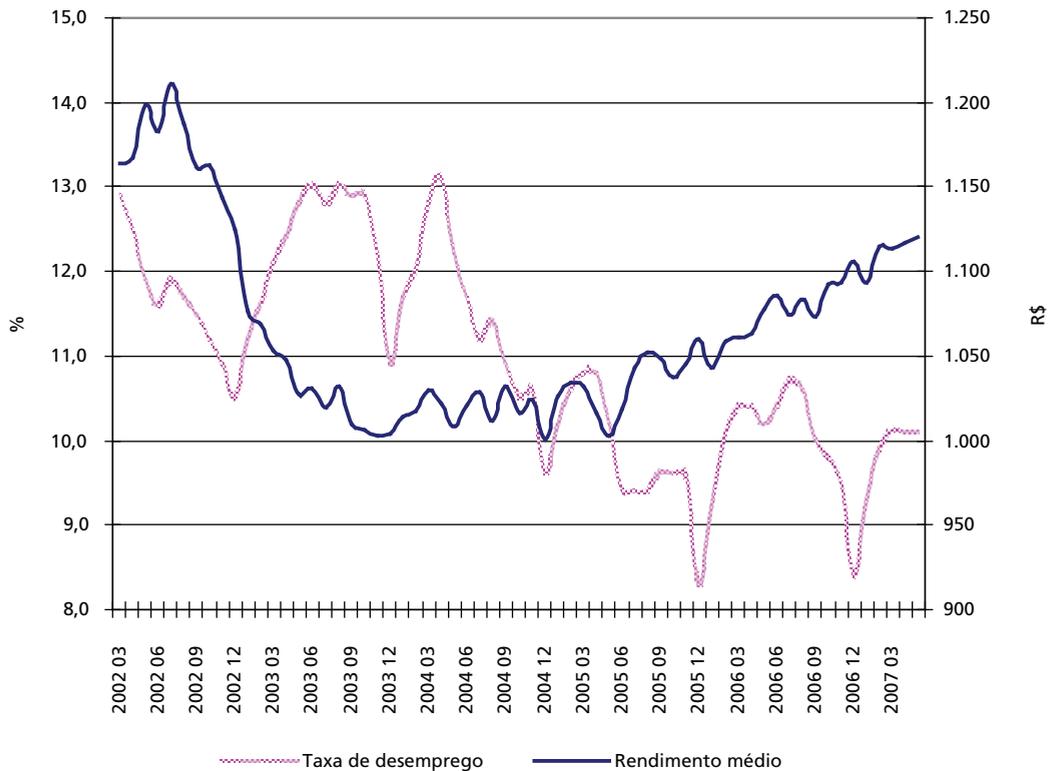
**Gráfico 15. Brasil, Dívida Líquida do Setor Público como porcentagem do PIB, 1999 a 2006 (em %)**



Fonte: Banco Central do Brasil

Ao mesmo tempo, os indicadores de renda e emprego também vêm dando sinais de melhoria, uma vez que a taxa de desemprego, depois de atingir patamares de 13% em 2003 e 2004, passou a mostrar sinais de queda a partir de meados de 2004, passando a oscilar entre 9% e 10% em 2005 e 2006. O rendimento médio das pessoas ocupadas, por sua vez, depois de uma queda acentuada em 2003, vem mostrando sinais de recuperação lenta e constante, embora em 2006 não tenha ainda atingido o patamar verificado em 2002.

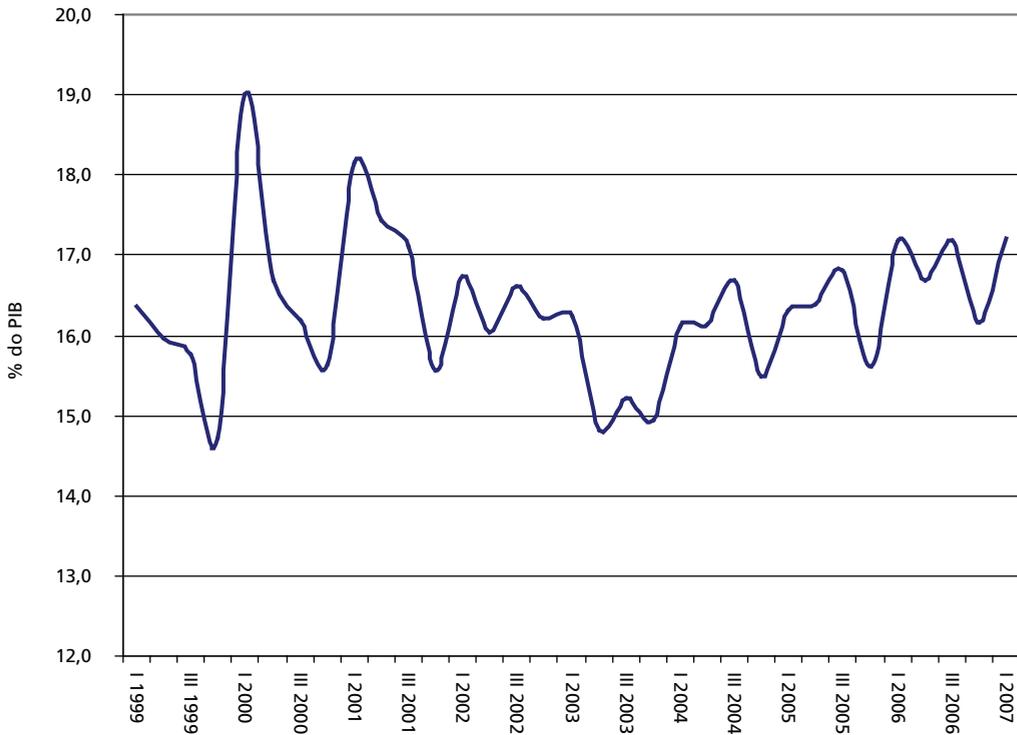
**Gráfico 16. Brasil, Taxa de desemprego aberto e rendimento real médio das pessoas ocupadas, março de 2002 a maio de 2007 (em % e R\$)**



Fonte: IBGE, PME

Apesar da melhora nos indicadores macroeconômicos não se pode dizer que um crescimento mais acelerado nos próximos anos esteja assegurado. Uma variável fundamental para que este objetivo seja alcançado é aumentar a taxa de investimentos na economia. Como pode ser observado no gráfico 17, a taxa de formação bruta de capital fixo em relação ao PIB permanece em patamares bastante baixos, apesar da tendência crescente a partir de 2004.

**Gráfico 17. Brasil, Formação Bruta de Capital Fixo como porcentagem do PIB, taxa trimestral, 1999 a 2006 (em %)**



Fonte: IBGE, SCN

Para fomentar e acelerar os investimentos na economia, o governo brasileiro lançou no início de 2007 o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). O conjunto de medidas que compõem o PAC envolvem programas e metas de investimento em infra-estrutura, estímulos ao crédito e ao financiamento de investimentos, medidas voltadas para melhora do ambiente de investimentos e desoneração tributária em setores considerados prioritários.

No caso dos projetos de infra-estrutura, estão previstos investimentos no montante total de R\$ 503,9 bilhões para o período 2007 a 2010, voltados para as áreas de energia, transporte,

saneamento básico, recursos hídricos e habitação. Do total, R\$ 68,7 estão previstos para serem financiados com recursos do governo central, enquanto o restante deve ser desembolsado pelas empresas estatais e pelo setor privado.

Para o financiamento, além dos setores de infra-estrutura, o setor de habitação e construção civil deve ser priorizado, principalmente através de recursos dos bancos públicos, principalmente o BNDES e a Caixa Econômica Federal.

As medidas voltadas para a melhoria no ambiente de investimentos envolvem principalmente a redefinição do sistema brasileiro de defesa da concorrência, das agências reguladoras e a aprovação da lei do Gás Natural, que deve suprir a lacuna existente na regulação do setor.

Por fim, as medidas de desoneração tributária atingem principalmente os setores de construção civil, o programa de estímulo à pesquisa e desenvolvimento e produção de produtos associados à TV digital, o programa de incentivo à produção de semicondutores e a desoneração dos fundos de investimento em infra-estrutura.

A meta explícita do PAC é permitir um crescimento de 4,5% do PIB em 2007 e de 5% de 2008 a 2010, mantendo a inflação e as contas públicas sob controle. O cenário colocado pelo programa trabalha com a expectativa de que dívida líquida do setor público esteja em 39,7% do PIB em 2010.

Além do desafio de retirar os entraves ao investimento, o outro desafio que se coloca para o Brasil é enfrentar finalmente a questão da desigualdade nos níveis de renda. Talvez esse desafio seja ainda maior do que o anterior, uma vez que como ressaltado, mesmo nos período de crescimento elevado, a distribuição desigual da renda permaneceu como característica marcante da sociedade brasileira. É possível perceber sinais de melhoria nos indicadores apenas em 2004 e 2005.

**Tabela 3. Brasil, Indicadores de distribuição de renda, 2001 a 2005**

Ano	% de pessoas com renda domiciliar abaixo da linha de pobreza	% de pessoas com renda domiciliar abaixo da linha de extrema pobreza	Índice de Gini	Participação dos 10% mais ricos no total da renda domiciliar - %	Participação dos 50% mais pobres no total da renda domiciliar -
2001	35,1	15,2	0,59	47,4	12,6
2002	34,3	13,9	0,59	47,0	12,9
2003	35,7	15,1	0,58	46,2	13,2
2004	33,6	13,1	0,57	45,3	13,8
2005	30,7	11,4	0,56	45,3	14,1

Fuente: IPEA

Ainda assim, é possível perceber que o índice de Gini, apesar da redução observada ainda indica uma distribuição de renda extremamente desigual. Os 10% mais ricos da população ainda respondiam em 2005 por 45,3% do total da renda domiciliar, enquanto os 50% mais pobres ficavam com apenas 14,1%.

Trata-se, portanto, de um problema crucial que permanece ainda como ponto de fragilidade e que necessita ser resolvido para que o crescimento econômico resulte também em desenvolvimento social.

# **Relações comerciais entre Brasil e Espanha**

## 2.1 As relações comerciais entre Espanha e Brasil

### 2.1.1 Traços característicos dos fluxos comerciais da Espanha

A adesão da Espanha à então CEE, em 1986, formalizou de jure a situação de facto da elevada integração comercial da economia espanhola com os países comunitários. Naquela época, cerca de 60% do comércio exterior da Espanha se realizava com os países europeus da CEE. Essa integração comercial aumentou gradualmente nos anos seguintes, de forma que, em meados dos anos 1990, o comércio exterior da Espanha com a região representou 68,6% das exportações e 62,3% das importações. As estreitas relações com os países europeus desde o começo dos anos 1960 – culminando com a integração, em meados dos anos 1980 – foram fatores determinantes da elevada participação do comércio intra-europeu no conjunto do comércio exterior da Espanha. Em meados da década de 1990 se registrou um acentuado aumento do comércio da Espanha com os países da Europa central e do leste, que entrariam na UE entre 2004 e 2007, formando o grupo chamado UE-12. Em 1995, este grupo absorvia 5% das exportações espanholas.

Em meados dos anos 1990, depois da UE-15, a principal destinação das exportações espanholas era a Ásia (excetuando os países do Oriente Médio), com uma participação de 6,3%. Em seguida estavam os países da América Latina, com uma participação de 5,2%; os EUA e Canadá, com 4,6%; os países da OPEP (sem a Venezuela) com 2,6%; a África (excluídos os países pertencentes à OPEP), com 2,4% e a Oceania, com 0,4%.

O panorama da orientação geográfica das exportações espanholas mostra traços de estabilidade, mas após uma fase de crescimento impulsionada pela vantagem representada pela taxa de câmbio favorável, se iniciou outra etapa de moderada expansão, acompanhada de retrocesso das parcelas de exportação. Na segunda metade dos anos 1990 e no começo do segundo milênio, aumentaram as exportações aos países da UE-15 (chegando a 71% das vendas exteriores) e à América Latina (que superou os 6% em alguns anos), enquanto se mantinha muito estável a participação dos EUA e Canadá, do resto dos países europeus e dos países da OPEP (sem a Venezuela), reduzindo as exportações à Ásia e aos países da UE-12 (ver tabela 4). No entanto, desde 2003 houve um escasso avanço das exportações, de forma que sua participação ficou em níveis inferiores aos que corresponderia pelo peso da economia espanhola no PIB mundial. Essa leve perda de peso relativo foi acompanhada por um pequeno avanço na diversificação geográfica das vendas externas, já que quase não conseguiram aumentar sua presença nos mercados de maior potencial de crescimento. Assim, registrou-se uma redução da participação relativa das exportações aos países da UE-15 (de 71% a 65,9% em 2006), enquanto aumentaram as dirigidas aos países do resto da Europa (de 4,6% em 2003 a 6,4% em 2006) e UE-12 (de 4,2% a 5,1%) e aos da América Latina (de 4,3% a 4,9%). A participação das exportações para os EUA e Canadá se estabilizou em torno de 4,8% e aos países asiáticos em 4%.

**Tabela 4. Exportações da Espanha por áreas de destino, 1995-2006 (em milhões de euros)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
União Européia 27	51.511	57.357	67.850	73.737	78.083	91.115	96.894	99.476	103.988	109.225	112.118	120.499
União Européia 15	48.009	53.165	62.664	68.060	74.952	86.478	91.837	93.951	98.119	102.974	104.775	111.902
União Européia 12	3.501	4.192	5.186	5.677	3.131	4.637	5.056	5.525	5.868	6.251	7.343	8.597
Resto de Europa	2.610	3.054	4.147	4.402	4.454	5.992	5.148	6.071	6.356	7.784	9.818	10.822
EUA+Canadá	3.213	3.596	4.493	4.623	5.053	6.631	6.185	6.440	6.333	6.463	7.101	8.204
América Latina	3.611	4.219	5.650	6.368	6.084	7.023	7.416	6.780	6.109	6.356	7.064	8.322
OPEP (sem Venezuela)	1.839	1.942	2.202	2.327	2.169	2.573	2.701	2.953	3.072	3.422	3.710	3.779
Ásia (sem OPEP)	4.386	4.683	5.357	4.254	4.444	5.520	5.739	5.729	5.496	5.883	6.562	7.318
Ásia com Indonésia sem OM	3.831	4.151	4.707	3.337	3.615	4.481	4.576	4.697	4.555	5.024	5.786	6.341
China	680	468	429	469	442	553	634	796	1.100	1.162	1.527	1.671
Japão	953	935	961	917	1.099	1.215	1.186	1.035	980	1.167	1.153	1.347
África (sem OPEP)	1.706	1.965	2.466	2.820	3.064	3.262	3.689	3.786	4.218	4.794	4.971	5.164
África com OPEP	2.641	2.768	3.217	3.773	3.829	4.118	4.556	4.835	5.285	5.993	6.602	6.951
Oceania	314	310	415	448	483	508	529	627	680	892	986	1.106
Resto do Mundo	774	1.087	840	870	954	1.554	1.471	1.404	1.867	2.106	2.674	4.298
<b>TOTAL</b>	<b>69.962</b>	<b>78.212</b>	<b>93.419</b>	<b>99.849</b>	<b>104.789</b>	<b>124.177</b>	<b>129.771</b>	<b>133.268</b>	<b>138.119</b>	<b>146.925</b>	<b>155.005</b>	<b>169.872</b>

Fonte: elaboração própria segundo dados da Secretaria do Estado de Comércio e Turismo.

Resumindo, 77,5% das exportações espanholas, grosso modo, se orienta a países europeus (65,9% aos países da UE-15, 5,1% aos da UE-12 e 6,4% ao resto da Europa), o que representa uma participação quase idêntica à observada em 1995. Contudo, não se deve perder de vista que apesar de ter mantido a participação no mercado europeu em geral, ocorreu uma perda de peso relativo das exportações destinadas aos países da UE-15. Essa perda foi compensada pelo aumento das exportações aos países de recente incorporação à UE (os do grupo denominado UE-12) e ao resto de países europeus, entre os que se destacam Noruega e Suíça. Em segundo lugar, a América Latina (4,9%) e os EUA e Canadá (4,8%) conservaram sua participação no nível estável dos últimos quatro anos. A África (incluídos os países da região que pertencem à OPEP) aumentou ligeiramente sua participação de 3,8 a 4,1%, da mesma forma que as exportações à Ásia (sem os países do Oriente Próximo) que absorveu escassos 3,7% (ver o tabela 4).

As alterações no peso relativo das distintas áreas refletem as mudanças na natureza dos fatores subjacentes das relações comerciais. O ritmo de crescimento das exportações à UE-15 é inferior ao ritmo de expansão das exportações espanholas, mesmo que se tenha registrado certa recuperação em 2006, quando cresceram 6,8%. Sucede o contrário no caso dos países da UE-12 e do resto de países europeus e, nos dois últimos anos, em relação à América Latina e aos EUA e Canadá, em que o ritmo de expansão das exportações é superior ao das exportações totais. A Ásia (sem os países membros da OPEP) é um mercado complexo no qual se registraram taxas muito reduzidas de crescimento e, em vários anos, negativas. Não obstante, pode ser um bom presságio o fato de que as exportações para a Ásia tenham superado, nos últimos três anos, a taxa de crescimento das exportações totais (ver a tabela A3 no anexo).

As importações espanholas, por sua vez, registram uma evolução ascendente, muito regular, caracterizada principalmente por: (a) estabilidade das compras dos países da Europa; (b) contínua ascensão, ano após ano, das importações dos países asiáticos; (c) aumento da importância da África (incluídos os países membros da OPEP), principalmente pela aquisição de produtos energéticos; (d) estável participação das importações da América Latina; e (e) retrocesso da participação dos EUA e Canadá.

As importações dos países da UE-27 aumentaram 25% entre 2001 e 2006, mas as compras dos países da UE-15 registraram baixas taxas de crescimento, muito inferiores às das importações totais – exceto Alemanha –, ao contrário do sucedido com o ritmo das importações procedentes dos países da UE-12. Com os países do resto da Europa registrou-se uma evolução similar à dos países da UE-12. O conjunto dos países europeus diminuiu, portanto, seu peso relativo nas importações espanholas (UE-27 e países do resto da Europa) de 72% em 1995 a 65,5% em 2006, devido à diminuição da parcela de importações procedentes dos países da UE-15, que se reduziu de 64% (ao final dos anos 1990 e início do segundo milênio) a 55,7% em 2006. Portanto, a UE-15 é a principal zona fornecedora de produtos que perdeu peso relativo no conjunto das importações espanholas. (Ver tabela 5).

**Tabela5. Importações da Espanha por áreas de origem, 1995-2006 (em milhões de euros)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
União Europeia 27	58.348	63.522	73.087	84.881	95.456	110.376	114.334	116.262	123.045	135.216	142.821	152.749
União Europeia 15	54.265	59.178	67.986	79.017	93.597	107.753	110.949	112.427	118.504	129.768	136.579	144.627
União Europeia 12	4.082	4.344	5.101	5.864	1.859	2.623	3.386	3.834	4.541	5.448	6.242	8.122
Resto de Europa	3.375	3.441	3.844	4.154	4.771	6.815	7.639	8.378	9.318	11.787	14.712	17.500
EUA+Canadá	6.012	6.354	7.323	7.511	8.206	9.406	8.532	7.945	7.482	8.412	8.465	9.239
América Latina	3.482	3.586	4.345	4.372	4.834	6.353	6.693	6.867	6.662	7.519	9.871	12.169
OPEP (sem Venezuela)	4.660	5.748	6.999	5.824	6.816	13.326	11.977	10.625	11.272	12.684	17.006	20.241
Ásia (sem OPEP)	8.302	8.390	10.268	12.279	14.717	17.466	17.824	18.520	20.209	24.733	29.219	34.387
Ásia com Indonésia sem OM	8.355	8.605	10.659	12.816	15.067	17.968	17.989	18.858	20.829	24.811	29.411	34.808
China	1.757	1.841	2.529	2.938	3.686	4.713	5.079	5.771	6.729	8.531	11.709	14.302
Japão	2.846	2.621	2.958	3.690	4.400	4.831	4.345	4.258	4.835	5.750	5.923	5.841
África (sem OPEP)	2.435	2.542	2.827	3.072	3.325	4.555	5.044	5.410	5.556	6.416	8.078	9.620
África com OPEP	4.985	5.653	6.478	5.898	6.929	12.401	12.617	11.472	12.203	13.395	17.717	20.546
Oceania	225	287	401	435	499	659	676	654	672	747	1.052	1.246
Resto do Mundo	195	310	375	329	471	514	491	607	898	897	1.732	2.409
TOTAL	87.142	94.179	109.469	122.856	139.094	169.468	173.210	175.268	185.114	208.411	232.954	259.559

Fonte: elaboração própria segundo dados da Secretaria do Estado de Comércio e Turismo.

No entanto, as compras procedentes dos países asiáticos registram um ritmo altista muito acelerado. Elas duplicaram em apenas cinco anos e sua participação passou de 10% para 13,2%. Destacam-se as importações procedentes da China, que se triplicaram em cinco anos, cuja participação aumentou de 2,8% em 2000 para 5,5% em 2006. A África, sem os países da OPEP, tinha uma participação nas importações espanholas em torno de 2,6% (entre 1995 e 2000); a partir desse nível começou um processo de alta até 2006, quando seu peso relativo alcançou 3,7%. As importações da África (incluídos os países membros da OPEP) registraram um salto significativo entre 1999 e 2000, crescendo quase 80%, devido às compras de petróleo. Nos anos seguintes se mantiveram no mesmo nível e inclusive reduziram seu peso relativo de 7,3%, em 2000, a 6,4% em 2004. Mas nos dois últimos anos registraram um novo aumento e alcançaram uma participação de 7,9%. Os países da América Latina conservaram uma participação estável em torno de 4%, e ligeiramente mais alta se computamos as compras da Venezuela, com taxas de crescimento superiores às totais desde 2004. Os EUA e Canadá diminuíram sua participação de maneira regular, ano a ano, com taxas de 6,9% em 1995; 5,6% em 2000 e 3,6% em 2006.

O aumento das importações revela o aumento do risco de perda de competitividade da produção nacional, na medida em que significa uma alta penetração de produtos estrangeiros no mercado interno, em particular de bens procedentes de economias emergentes da Ásia e, em menor medida, da América Latina. Uma parte do aumento das importações se explica pelo crescente peso dos produtos energéticos (petróleo e gás); outra parte pelo crescimento da demanda de bens de produção, essenciais em uma fase de recuperação industrial, como a que se encontra atualmente em curso; e uma terceira parte pela competitividade-preço dos produtos, principalmente intensivos em mão-de-obra, procedentes das economias emergentes e que refletem, por um lado, a perda de competitividade de uma ampla gama de produtos espanhóis, no complexo processo de globalização que caracteriza a economia internacional em nossos dias, e por outro, a intensa pressão do gasto interno, derivada do forte crescimento econômico, que se traslada a uma crescente demanda de importações.

A propósito do acentuado dinamismo das importações, o Banco de España (2005: 141-142) assinala que uma parte do crescimento destas se explica indubitavelmente pela deterioração da competitividade-preço entre os produtos nacionais e os produtos importados, já que o aumento acumulado do deflator do PIB superou amplamente o do deflator das importações, em um contexto de valorização do euro. No entanto, essa deterioração não é o único fator explicativo do aumento das compras externas. Junto da alta dependência energética de petróleo e gás da economia espanhola, comparada a outras economias industrializadas, a malha produtiva mostra uma debilidade para gerar tecnologia própria, que se manifesta no aumento da demanda de elementos tecnológicos incorporados às importações, em maior medida que outros países industrializados. Essa característica, própria de qualquer economia, é "mais pronunciada no caso da economia espanhola em consequência da elevada proporção das importações de bens de produção na formação bruta de capital, pelo que se deduz da matriz insumo-produto ". (Banco de España: 141).

Outro fator que contribui para explicar o aumento das importações está relacionado com as novas características do comércio internacional, segundo as quais a divisão espacial das cadeias produtivas propicia que os processos produtivos das empresas incorporem cada vez mais consumos intermediários, aumentando a correlação entre o crescimento das exportações e das importações. No caso da economia espanhola, as estimativas a partir de "matrizes insumo-produto revelam que a presença de consumos intermediários importados nas exportações é superior à de outras economias desenvolvidas, devido à elevada especialização da exportação em alguns ramos, como o de material de transporte, que apresentam uma alta dependência de consumos intermediários importados (...), participação que atingiu 39,9% em 2005, a partir de 30,9% em 1995 (...), enquanto para Alemanha, França e Itália, a participação dos consumos intermediários importados nas exportações se situava em torno de 21%-23% ". (Banco de España: 142).

A explicação da intensa expansão das compras externas nos últimos seis anos se completa com a perspectiva proporcionada pela análise da penetração das importações, por ramos de atividade.

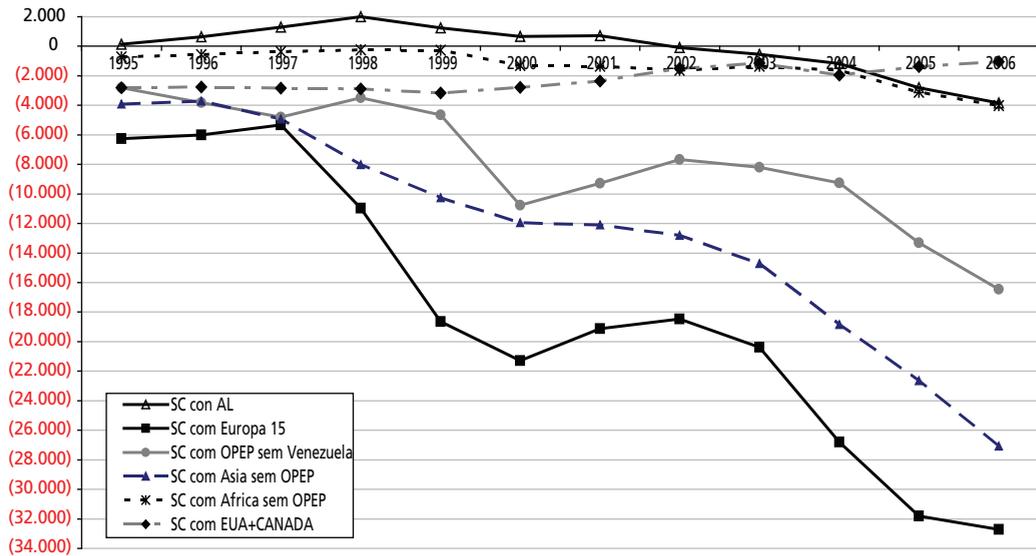
Os ramos que verificaram maior penetração de importação, no período 2000-2005, foram os de baixa intensidade tecnológica, especialmente têxtil, roupas e confecções. Essa característica explica as elevadas taxas de crescimento das importações procedentes das economias emergentes da Ásia e especialmente da China, que são intensivas em mão-de-obra e, além disso, aproveitaram as oportunidades derivadas da eliminação dos contingentes do comércio de produtos têxteis desde o começo de 2005, o que explica a substituição da produção nacional pelas novas importações. Em segundo lugar está o ramo de alimentação, bebidas e fumo; em seguida, os produtos metálicos e minerais não metálicos, ramos intimamente vinculados à fabricação de materiais de construção; e, por último, registrou-se um intenso crescimento das importações de veículos a motor, para satisfazer a demanda interna de automóveis de gamas superiores, já que a produção nacional está especializada em veículos das gamas média e baixa, cuja produção se destina ao mercado externo.

Em resumo, os fatores que explicam a intensa expansão das importações da economia espanhola são: (a) a deterioração da competitividade-preço nos mercados tradicionais; (b) a dependência energética; (c) o crescimento das importações de bens de produção relacionado à recuperação industrial; (d) o maior conteúdo de consumos intermediários importados nas exportações; (e) a penetração de produtos intensivos em mão-de-obra; (f) a expansão da demanda de importações de ramos relacionados com o crescimento do setor da construção; e (g) a satisfação da demanda nacional com produtos importados (a de automóveis, por exemplo, com importações de veículos de gama superior), enquanto a produção nacional, especializada em outros segmentos, se orienta para o mercado externo (a indústria automobilística especializada nas gamas média e baixa destinadas, em grande parte, à exportação).

#### *Breve referência à evolução do saldo comercial, desmembramento por áreas geográficas e determinantes a curto e médio prazo*

O saldo comercial negativo da economia espanhola constitui uma característica singular que remonta ao início dos anos 1960. Caracteriza-se, também, por registrar um elevado valor – já que a média dos últimos 45 anos alcançou 5,8% do PIB – e por sua tendência a agravar-se, ainda que em algumas fases contou com a colaboração de fatores conjunturais, como aconteceu nestes últimos anos com os preços dos produtos energéticos e a valorização do euro (Donoso e Martín, 2007). O maior déficit comercial da economia espanhola se registra com a UE-15, e seu nível representa a metade do crescimento do déficit comercial registrado entre 1998 e 2006 (ver o gráfico 18). A segunda área que contribuiu para o aumento do déficit comercial é a Ásia (sem os países do Oriente Médio) cuja participação foi crescendo ano a ano, até alcançar cerca de 35% em 2006. Nessa área, a China incrementou de forma significativa sua participação nas importações espanholas, mas chama a atenção que, com uma parcela de 5,5% em 2005, sua contribuição para o déficit comercial seja de quase 14%, colocando a China como o segundo país que mais contribui para o déficit comercial espanhol, apenas atrás da Alemanha.

**Gráfico 18. Evolução do saldo comercial com as distintas áreas do mundo, 1995-2006 (em milhões de euros)**



Fonte: elaboração própria segundo dados da Secretaria do Estado de Comércio e Turismo

O aumento do déficit comercial com a China e com as economias emergentes do sudeste asiático se verifica tanto nos ramos de produtos intensivos em mão-de-obra pouco qualificada como nos setores intensivos em tecnologia (García e Gordo, 2006). No entanto, na evolução do saldo comercial com as economias asiáticas (exceto Oriente Médio) ainda pesam mais as manufaturas de consumo, reflexo da perda de competitividade dos setores especializados em produtos de baixo custo e, portanto, intensivos em mão-de-obra abundante e barata; mas não deve perder-se de vista o aumento da demanda de bens de consumo duráveis. Não é o caso das importações originárias dos países da UE-15. Nesse grupo, a Alemanha tem uma parcela de apenas 14% das importações espanholas, mas sua contribuição negativa para o saldo comercial foi de 22% em 2006, e reflete as carências estruturais tecnológicas da economia espanhola (Donoso e Martín, 2007).

O terceiro grupo de países que contribui para o aumento do déficit comercial são os da OPEP, representando cerca de 25% do saldo de 2006, com 16,5 bilhões de euros. É um resultado com-

preensível tendo em conta que a economia espanhola carece completamente de recursos energéticos e que nos últimos seis anos aconteceu um notável aumento dos preços desses produtos, tanto petróleo como gás. Em quarto lugar estão os déficits registrados nas relações comerciais com a América Latina, desde 2002, e com os países africanos (excetuando os da OPEP) desde 2000. Em 2006, o saldo comercial negativo da Espanha com ambas regiões foi muito similar, ligeiramente superior a 4 bilhões de euros. Por último, o saldo negativo com os EUA e Canadá é quase equivalente ao registrado apenas com o Brasil, algo superior a 1 bilhão de euros.

A progressiva deterioração do déficit comercial desde 1997, que ganhou inusitada intensidade a partir de 2004 – ano em que alcançou 6,2% do PIB, o mesmo nível que em 2000 –, seguiu sua trajetória ascendente também em 2006, quando registrou um saldo negativo equivalente a 8,1% do PIB, apenas similar ao verificado em 1974, depois do impacto da primeira crise do petróleo. Essa evolução se deve tanto a um vigoroso ritmo de crescimento das importações como a uma modesta expansão das exportações.

Em relação às importações, a deterioração do saldo comercial se explica, em primeiro lugar, pelo peso relativo das compras de bens de produção, principalmente nos países da UE-15 e, em segundo lugar, pelas compras de produtos energéticos em um contexto internacional de preços em alta. Mas também se produziu um alto crescimento das importações de produtos de tecnologia avançada e de mercadorias intensivas em mão-de-obra, originárias das economias emergentes da Ásia e, nessa região, principalmente da China, que entram com grande intensidade no mercado interno.

Em relação às exportações, cabe destacar que houve um declínio da participação das vendas para o exterior principalmente a partir de 2003, fato que também ocorreu em outros países industrializados, devido à crescente concorrência das economias emergentes. Esta pressão competitiva se agrava, considerando que as exportações têm um conteúdo tecnológico médio que conta com uma demanda internacional moderada (Malo de Molina, 2007). Dois claros exemplos das dificuldades que atravessa a especialização das exportações são as duas indústrias com um significativo peso relativo na estrutura industrial do país e nas exportações – a indústria automobilística e a têxtil e de confecção – cujas vendas no exterior estancaram ou caíram, pela debilidade cíclica da demanda de exportações espanholas proveniente dos países da UE, e a pressão competitiva dos produtos procedentes de outras áreas com níveis de custos muito inferiores aos espanhóis (Gordo e Peñalosa, 2007).

Então, em que medida a deterioração do déficit comercial a curto e médio prazo se deve à perda de competitividade motivada pelos diferenciais de preços relativos ou à diferente intensidade cíclica em relação aos principais mercados de exportação? Gordo e Peñalosa (2007) estudam as causas do déficit comercial a partir das equações de comércio exterior do modelo trimestral do Banco de España, com a devida cautela pela ausência de importantes inter-relações entre as

variáveis. O resultado obtido indica que a diferente intensidade cíclica da economia espanhola em relação à de seus mercados de exportação tem uma contribuição moderada no crescimento do déficit externo, mas é “a evolução adversa dos preços relativos que teve uma contribuição substancial, pois ajuda a explicar tanto o aumento das importações como o menor impulso das exportações” (Gordo e Peñalosa, 2007:157). No entanto, a recuperação das exportações em 2006, em parte devida à recuperação das economias da zona do euro, permite depositar certa esperança de que o componente da intensidade cíclica diferencial tenha um peso maior do que o apontado, com as devidas cautelas, por Gordo e Peñalosa. Mas não há dúvida de que é preciso frear a perda de competitividade, pois pode pôr em grave risco a sustentabilidade do crescimento de uma economia como a espanhola, que já não conta com um instrumento tão útil para corrigi-la como a taxa de câmbio.

### **2.1.2 As relações comerciais da Espanha com a América Latina e o Brasil**

As exportações espanholas para a América Latina duplicaram, em termos absolutos, entre 1995 e 2001 – passando de 3,6 bilhões a 7,416 bilhões de euros –, uma etapa em que, exceto nos dois últimos anos, as taxas de câmbio na América Latina estimularam a importação, enquanto a taxa de câmbio na Espanha favorecia as exportações. Os difíceis anos 2002 e 2003 provocaram uma significativa mudança de rumo, de forma que as exportações para essa região se desaceleraram e voltaram a recuperar-se nos últimos três anos. Mas em 2006 seu valor era apenas 12% superior ao verificado em 2001 e alcançou 8,322 bilhões de euros.

No conjunto dos países da região, o México é o único em que as exportações espanholas seguiram um caminho ascendente ininterrupto desde o final dos anos 1990 até 2006, e o ritmo de expansão foi tão notável que as vendas espanholas dobraram entre 2000 e 2006. Nesse período, as exportações só registraram taxas de crescimento positivas nos casos do Chile, Colômbia e Panamá, enquanto no resto dos países o nível alcançado em 2006 não superou o de 2000. O Brasil foi um dos países em que o valor das exportações registrou menor contração, apenas 12% entre esses anos, mas em 2006 seu valor elevou-se a 1,109 bilhão de euros, quantidade todavia inferior à registrada em 2001, de 1,363 bilhão de euros. Por outro lado, a Argentina é um dos países onde o valor das exportações espanholas mais caiu, perdendo quase 50% entre 2000 e 2006 (ver a tabela 6).

**Tabela 6. Exportações da Espanha à América Latina, 1995-2006 (em milhões de euros)**

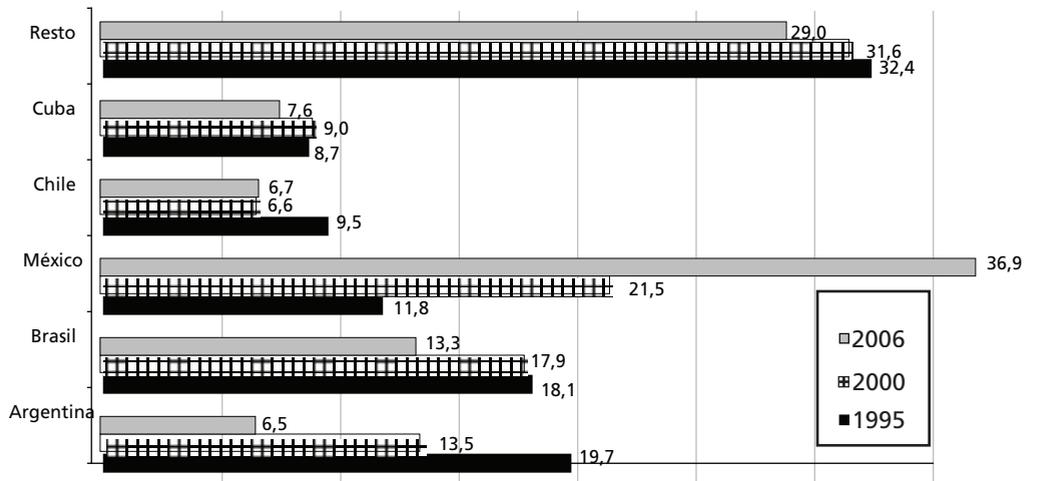
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
México	424	411	772	1.070	1.140	1.510	1.984	2.341	2.198	2.287	2.648	3.074
Guatemala	26	33	44	49	81	87	93	98	82	97	89	101
Honduras	44	19	34	41	31	52	40	50	101	59	51	51
El Salvador	19	17	36	44	42	62	75	57	55	48	47	53
Nicarágua	26	36	17	15	18	20	22	32	27	25	27	21
Costa Rica	30	34	51	76	83	127	109	133	110	99	83	88
Panamá	56	58	161	184	274	264	104	100	122	124	266	520
Cuba	312	354	417	498	570	629	625	480	458	434	490	629
Haití	0	0	7	7	8	11	8	8	6	7	14	11
República Dominicana	72	97	122	175	232	418	419	352	229	204	185	233
Colômbia	216	248	301	411	204	244	286	283	243	229	286	331
Venezuela	197	185	262	352	288	433	550	616	318	382	463	521
Ecuador	76	132	125	86	119	84	131	169	131	139	165	179
Peru	225	254	203	198	169	191	183	158	142	161	156	187
Brasil	652	735	1.140	1.228	1.294	1.257	1.363	1.024	879	1.088	1.019	1.109
Chile	341	402	592	531	363	462	488	418	461	426	496	556
Bolívia	18	29	29	60	39	47	24	31	19	31	26	21
Paraguai	25	25	39	43	41	28	23	28	24	16	17	16
Uruguai	140	134	155	154	141	151	144	97	76	60	57	79
Argentina	712	1.017	1.143	1.146	949	946	746	304	426	441	481	545
Total América Latina	3.611	4.219	5.650	6.368	6.084	7.023	7.416	6.780	6.109	6.356	7.064	8.322

Fonte: elaboração própria segundo dados da Secretaria do Estado de Comércio e Turismo.

Assim, o principal mercado das exportações espanholas na região foi o México, que registrou uma trajetória ascendente desde 1995. Nesse ano era o terceiro mercado para as vendas espanholas depois da Argentina (19,7%) e do Brasil (18,1%), com uma participação de apenas 11,8%. Superados os efeitos negativos da “crise da tequila”, começaram a aumentar as exportações espanholas e em 2000 situou-se como principal mercado da região. Em 2006 absorveu 37% das exportações espanholas, enquanto o Brasil ficou em segundo lugar com 13,3%, e a Argentina, com 6,5%, perdia sua posição ao adquirir menos produtos espanhóis do que Cuba (7,6%) e Chile (6,7%) e apenas 0,2 pontos percentuais à frente do Panamá (6,3%) (ver o Gráfico 1). Salientamos que 50% das exportações espanholas na região se concentram no México e no Brasil e chegam a 84% se somamos as vendas para Cuba, Chile, Argentina, Panamá e Venezuela (ver a tabela 6).

A estrutura setorial das exportações espanholas à América Latina mostra que três quartos das vendas concentram-se em três setores: bens de produção (38%), semimanufaturados (23,5%) e manufaturas de consumo (14,5). Essa pauta de exportações difere da pauta agregada das exportações espanholas, caracterizada pelo fato de que cerca de dois terços se concentra em três setores: semimanufaturados (22,5%), bens de produção (21,4%) e setor automobilístico (21%) (ver o Quadro A3 em anexo). As exportações do setor automobilístico estão em quarto lugar, representando 9,8% das exportações à região, mas respondem por apenas 2,4% das vendas externas totais do setor.

**Gráfico 19. Participação dos principais países da América Latina nas exportações da Espanha à região (em porcentagem)**



Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Comercio y Turismo.

As importações procedentes da América Latina também dobraram entre 1995 e 2001, e quase duplicaram novamente entre 2001 e 2006 devido tanto à valorização do euro como ao ritmo de crescimento da economia espanhola nessa fase (ver a tabela 7). Os principais fornecedores de produtos da região até 1999 concentravam três quartos das vendas à Espanha e eram o Brasil (26%), seguido de Argentina (21,4%), México (19,6%) e Chile (7,3%). No período entre 2000 e 2006, o México se colocou em primeiro lugar e aumentou, ano a ano, os valores das vendas à Espanha (exceto em 2004), de forma que em 2006 as importações espanholas do México haviam crescido 75% em relação ao nível de 2000, e sua participação no conjunto das importações da região feitas pela Espanha alcançou 23,2%.

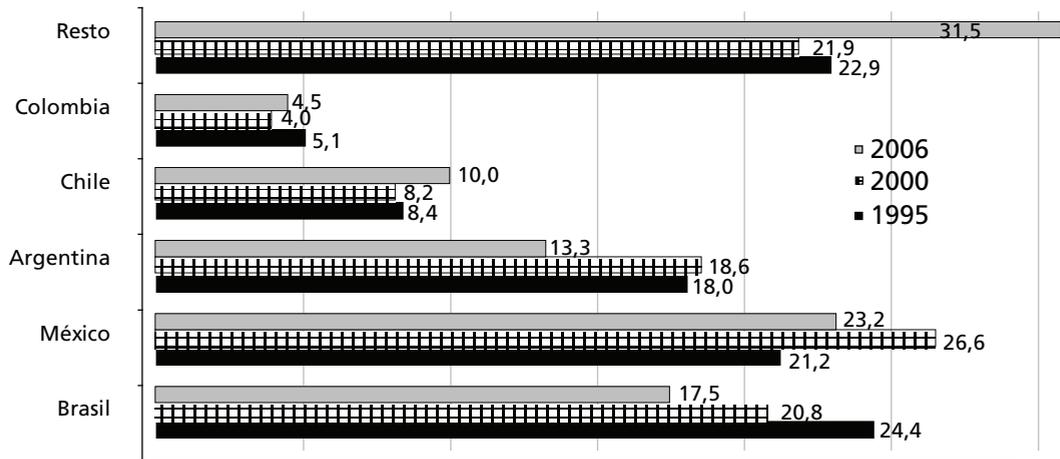
**Tabela 7. Importações espanholas da América Latina, 1995-2006 (em milhões de euros)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
México	738	799	975	811	946	4.687	1.596	1.628	1.473	1.789	2.718	2.819
Guatemala	15	12	16	19	13	34	39	32	32	33	47	53
Honduras	55	42	42	51	37	43	31	30	40	45	44	48
El Salvador	9	9	12	4	4	9	8	15	14	29	51	46
Nicarágua	14	14	18	27	15	17	14	13	15	19	26	31
Costa Rica	74	77	82	83	100	89	80	72	62	55	60	67
Panamá	57	35	133	55	30	39	34	45	41	37	247	456
Cuba	71	100	109	120	124	144	135	163	130	131	137	139
Haití	0	0	2	2	1	1	5	2	1	1	2	2
República Dominicana	25	20	27	25	17	18	28	35	36	83	53	70
Colômbia	176	159	163	166	177	251	192	282	224	238	351	549
Venezuela	131	177	243	264	276	499	737	717	297	333	792	1.817
Ecuador	159	143	142	155	146	109	111	113	162	145	223	290
Peru	108	116	173	156	190	231	260	281	313	366	489	627
Brasil	849	886	1.106	1.159	1.251	1.324	1.423	1.381	1.676	1.909	2.074	2.130
Chile	291	257	337	343	352	519	473	483	536	744	909	1.219
Bolívia	8	4	17	13	9	9	15	10	11	16	19	19
Paraguay	24	18	21	20	32	60	63	12	53	10	12	44
Uruguay	48	57	71	63	81	90	104	102	94	105	141	126
Argentina	628	660	656	836	1.034	1.180	1.345	1.452	1.451	1.428	1.476	1.617
Total América Latina	3.482	3.586	4.345	4.372	4.834	6.353	6.693	6.867	6.662	7.519	9.871	12.169

Fonte: elaboração própria segundo dados da Secretaria do Estado de Comércio e Turismo.

O Brasil, tradicionalmente o primeiro fornecedor dos países da região desde 1995, como lhe corresponde pelo tamanho de sua economia, perdeu essa posição para o México no ano 2000. Mas suas vendas à Espanha desde então seguiram uma trajetória ascendente, de forma que em 2006 eram 60% superiores em relação ao ano 2000, alcançando 2,13 bilhões de euros, contra 1,324 bilhão de euros em 2000. As compras ao Brasil superaram as do México em 2003 e 2004, anos em que as importações vindas do Brasil representaram 25% das importações da região.

**Gráfico 20. Participação dos principais países da América Latina nas importações espanholas da região (em porcentagem)**



Fonte: elaboração própria segundo dados da Secretaria de Comércio e Turismo.

O aumento das importações procedentes do México e do Chile – favorecidas pelos tratados de livre comércio com a EU – e, nos dois últimos anos, da Venezuela, contribuíram para diminuir a participação relativa das compras feitas do Brasil, que passaram de 25% a 17,5% em 2006. As importações do Chile quase triplicaram desde 2001, de forma que sua participação pulou de 7% a 10%. As originárias da Argentina cresceram apenas 20% em cinco anos, fazendo sua participação cair de 20% de 2001 a 13,3% em 2006 (ver o gráfico 20). Portanto, também no período 2000-2006 se registrou uma alta concentração nas importações espanholas originárias da América Latina, já que três quartos procedem do México, Brasil, Chile e Argentina, participação que se aproxima de 80% se somamos as compras à Venezuela.

A estrutura setorial agregada das importações espanholas manteve traços característicos até 2005, mas em 2006 experimentou uma alteração significativa. De 1995 a 2005 a pauta de importações se caracterizou pelo predomínio dos bens de produção (24%), seguidos das compras de semimanufaturados (21%), do setor automobilístico (15%) e de produtos energéticos (13,7%). Em 2006, as importações de bens de produção e semimanufaturados ocuparam os dois principais lugares, mas as compras do setor automobilístico (14,3%) foram superadas pelas de

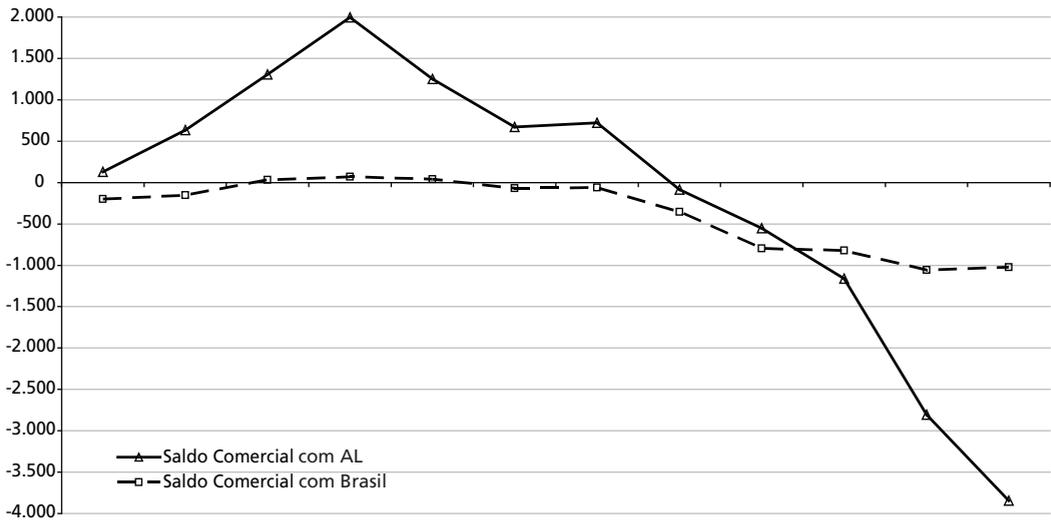
produtos energéticos, que representaram 15,5%. As compras de produtos energéticos são as que registraram maior taxa de crescimento (25%) em 2006, devido aos contínuos aumentos dos preços do petróleo, e por isso foram as que mais contribuíram para o crescimento total das importações.

A estrutura setorial das importações espanholas da América Latina difere daquela registrada em termos agregados para o conjunto das importações espanholas, refletindo o do diferente perfil das estruturas produtivas. Até 2005, as importações espanholas da região se caracterizavam por uma alta concentração, pois quase dois terços procediam dos setores de alimentos (34%) e produtos energéticos (31%); seguidos por semimanufaturados (12,2%) e matérias-primas (11%), de forma que aproximadamente 90% das importações espanholas da região procediam desses quatro setores. Em 2006, os produtos energéticos (38,4%) superaram os alimentos (28%), e depois, mantendo a mesma ordem, os semimanufaturados (11,6%) e as matérias-primas (11,4%); portanto, se manteve a alta concentração das importações nesses quatro setores, apenas com o aumento do peso relativo do setor de produtos energéticos.

No caso das importações originárias do Brasil, a estrutura setorial apresenta um traço que se diferencia da característica do conjunto dos países da América Latina. Observando-se em termos agregados para o período 1995-2006, a estrutura setorial mostra uma alta participação das importações de alimentos, que representam 49%, muito maior do que a verificada para o conjunto da região. Em segundo lugar estão as compras de matérias-primas, com 17,6%, e em seguida os semimanufaturados, com 17%, uma participação também superior à do conjunto da região. Além disso, os produtos industriais (englobando bens de produção, setor automobilístico, bens de consumo duráveis e manufaturas de consumo) representam 15,3%, uma participação superior à verificada no conjunto dos países da região, que fica em 10% (ver a tabela A6 em anexo).

O saldo comercial entre Espanha e América Latina foi favorável à Espanha até 2001 e desde então se produziu um saldo negativo intensamente favorável aos países da região, atingindo, em 2006, 5,143 bilhões de euros (ver o gráfico 21).

**Gráfico 21. Evolução do saldo comercial da Espanha com a América Latina e com o Brasil, 1995-2006 (em milhões de euros)**



Fonte: elaboração própria segundo dados da Secretaria de Comércio e Turismo.

Do ponto de vista da estrutura setorial, a economia espanhola registra saldos comerciais negativos nos setores de alimentos, produtos energéticos e matérias-primas, e saldos comerciais positivos em semimanufaturados, bem como no resto de produtos industriais: bens de produção, setor automobilístico, bens de consumo duráveis, manufaturas de consumo e outras mercadorias. Com o Brasil, há saldo comercial negativo em alimentos e matérias-primas, mas também em semimanufaturados, bens de consumo duráveis e manufaturas de consumo – e saldo positivo em bens de produção, setor automobilístico e outras mercadorias, setores cuja evolução dos saldos mostra uma tendência decrescente (ver a tabela 6).

**Tabela 8. Evolução do saldo comercial dos componentes da estrutura comercial entre Espanha e Brasil, 1995-2006 (em milhões de euros)**

	Alimentos	Produtos Energéticos	Matérias Primas	Semimanufaturados	Bens de Produção	Setor Automobilístico	Bens de Consumo Duráveis	Manufaturas de consumo	Outras Mercadorias	TOTAL
1995	-452	2	-156	25	149	228	2	7	12	-197
1996	-441	-1	-171	49	234	142	6	23	6	-151
1997	-568	-1	-223	130	442	160	9	66	19	34
1998	-457	3	-261	118	427	133	16	67	22	69
1999	-541	2	-240	5	701	52	10	34	19	43
2000	-589	18	-270	65	568	85	2	19	34	-67
2001	-706	28	-280	81	657	121	-1	10	29	-60
2002	-610	28	-245	12	338	111	-6	-10	24	-357
2003	-775	16	-221	-70	204	84	-14	-39	18	-797
2004	-901	48	-238	-33	290	81	-34	-65	31	-821
2005	-852	32	-301	-111	165	91	-42	-75	37	-1.056
2006	-840	81	-286	-264	276	94	-43	-64	25	-1.021
Acumulado	-7.731	257	-2.891	7	4.452	1.381	-94	-41	277	-4.382

Fonte: elaboração própria segundo dados da Secretaria de Comércio e Turismo.

### 2.1.3 Evolução das relações comerciais da Espanha com o Brasil

A política de liberalização comercial adotada gradualmente no Brasil desde o fim dos anos 1980, a estabilidade introduzida pelo Plano Real uma vez concluída sua terceira etapa em setembro de 1994 e a valorização da taxa de câmbio do Real determinaram uma mudança radical nos intercâmbios comerciais entre a Espanha e o Brasil a partir de 1995. Até esse momento, as relações comerciais entre os dois países eram pouco significativas; o comércio com a Argentina e o México era o mais importante no conjunto dos países da região. A drástica mudança nas relações econômicas ocorreu primeiro nas relações comerciais e dois anos depois nos investimentos diretos. No período 1995-1997, enquanto as importações originárias do Brasil continuavam crescendo a taxas médias anuais de 10%, as exportações adquiriam um novo impulso (Arahuetes, 2006). No fim de 1997, o Brasil se converteu em um dos novos destinos das exportações espanholas, alcançando o mesmo nível que a Argentina e, em termos comparativos por países, situando-se imediatamente atrás das vendas aos principais países da UE e aos EUA.

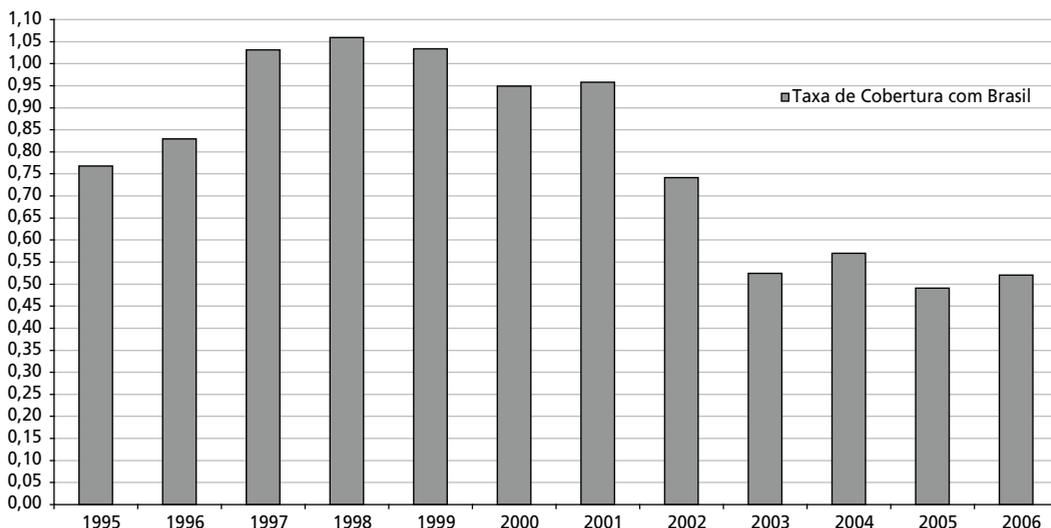
Nos anos seguintes, apesar da crise do Real de janeiro de 1999 e da incerteza sobre o comportamento da taxa de câmbio, as exportações cresceram *pari pasu* com as importações. O Brasil conquistou um novo lugar como mercado de destino das exportações espanholas, e ainda melhorou sua posição como país fornecedor. Antes de 1994, a Espanha importava do Brasil menos

do que da Argentina, Áustria, Dinamarca, Finlândia, Irlanda, Suécia, Suíça, Japão e Coréia do Sul. Em 2000, o Brasil era o décimo segundo fornecedor da Espanha, só atrás dos sócios tradicionais da UE, EUA, Suíça, China e Japão.

Na fase recessiva de 2001-2003 verificou-se uma assincronia no ritmo de variação das duas correntes comerciais, de forma que se reduziram as exportações espanholas ao Brasil, ao mesmo tempo em que o mercado espanhol se convertia em um esplêndido receptor de importações do Brasil. Esse comportamento continuou até o ano de 2006 e o Brasil se consolidou como o segundo fornecedor da América Latina e o sexto mais importante dos países fora da UE, seguido só por EUA, China, Japão, Coréia do Sul e México.

A evolução do saldo comercial mostra que antes de 1995, quando as relações comerciais registravam um baixo perfil, o saldo da balança comercial era favorável ao Brasil e em média anual atingia 300 milhões de dólares. Em 1995 e 1996, os saldos comerciais continuaram sendo favoráveis ao Brasil, mas a tendência era decrescente, pela intensidade de importações e a dificuldade para exportar, dada a alta da taxa de câmbio do Real em um momento no qual a taxa de câmbio da peseta conservava o valor depreciado em que se havia situado após a crise do SME de 1992-1993 e o reajuste de 1995. Entre 1997 e 1999, a economia espanhola registrou saldos comerciais positivos, mas de escassa significação. A partir de 2000, notaram-se os efeitos da desvalorização do Real e do menor crescimento da economia brasileira, que contribuíram para a diminuição das compras de bens espanhóis e para a expansão de suas vendas à Espanha, originando uma mudança do saldo comercial, que desde então tornou-se favorável ao Brasil (ver os gráficos 21 e 22 e a tabela 8).

Desde 2000, o peso específico das importações de alimentos e matérias-primas e o dinamismo dos semimanufaturados e produtos industriais determinaram um contínuo aumento do saldo positivo a favor do Brasil, em uma fase de crescimento da economia espanhola. Desde o começo de 2003, a taxa de câmbio do euro seguiu uma tendência de valorização, estimulando o aumento das importações industriais originárias do Brasil até 2005. No entanto, é muito provável que a contínua apreciação do Real em 2005, e principalmente em 2006, tenha provocado uma certa desaceleração das importações de bens de produção, de manufaturas de consumo e do setor automobilístico.

**Gráfico 22. Evolução da taxa de cobertura do comércio da Espanha com o Brasil**

Fonte: elaboração própria segundo dados da Secretaria de Comércio e Turismo.

### 2.1.4 Análise setorial das relações bilaterais entre Espanha e Brasil

A estrutura setorial das relações comerciais entre a Espanha e o Brasil é reflexo da interação entre as estruturas produtivas, das vantagens comparativas dinâmicas das duas economias – ou seja, do fato de que tanto a Espanha como o Brasil são países de industrialização tardia, que alcançaram um alto grau de industrialização que os situa entre as dez economias mais importantes do mundo – e ainda do fato de o Brasil ser um grande produtor de alimentos e matérias-primas.

Em 1995, a estrutura setorial das exportações da Espanha para o Brasil mostrava uma alta concentração (82%) em três setores: automobilístico (35%), bens de produção (29,6%) e semimanufaturados (17,5%). No setor automobilístico destacava-se o segmento de automóveis e motocicletas, e já havia adquirido certa importância o de peças e componentes; em bens de produção, maquinaria específica, material de transporte, outros bens de produção, máquinas de escritório e telecomunicações; e em semimanufaturados, produtos químicos, outras manufaturas de consumo e, com escassa importância, metais não ferrosos, ferro e aço (ver a tabela 9).

No entanto, em 2000 verificou-se uma modificação significativa no peso relativo dos setores. Os bens de produção representavam já 52,8% das exportações, os semimanufaturados também aumentaram sua participação para 20,5%, enquanto o setor automobilístico perdia peso tanto em termos absolutos como relativos. No setor de bens de produção, ganhava importância o item material de transporte, seguido de maquinaria específica e outras manufaturas, enquanto perdiam peso relativo máquinas de escritório e telecomunicações; em semimanufaturados destacavam-se principalmente os produtos químicos (66%) e outras manufaturas de consumo (26%); no setor automobilístico o item mais importante era o de peças e componentes (85%).

A estrutura setorial das exportações espanholas ao Brasil em 2006 era similar à registrada em 2000, com maior peso dos semimanufaturados – e entre eles, dos produtos químicos – e do setor automobilístico, cujo principal e quase único item de exportação era constituído por peças e componentes. Cabe resumir, grosso modo, que as exportações espanholas ao Brasil eram compostas por produtos químicos, material de transporte – cujo principal segmento são peças e componentes para aviões e helicópteros –, peças e componentes para automóveis, maquinaria específica, outros bens de produção e outras manufaturas de consumo.

Em 1995, a estrutura setorial das importações espanholas do Brasil mostrava que 87% estava concentrado em alimentos (58%), matérias-primas (18,7%) e semimanufaturados (10,6%) (ver a tabela 10). No segmento de alimentos, destacavam-se principalmente rações para animais, sementes oleaginosas e café; em matérias-primas, três quartos eram minério e minerais e o resto matérias-primas animais e vegetais; em semimanufaturados, ferro e aço, produtos químicos e outros semimanufaturados.

No ano 2000, a estrutura setorial das importações apresentava uma concentração similar à registrada em 1995 nos três setores, se bem que diminuiu ligeiramente o peso de alimentos e aumentou o de matérias-primas e semimanufaturados, além de um ligeiro aumento das importações de bens de produção, manufaturas de consumo e setor automobilístico. No setor de alimentação se registraram mudanças na importância relativa dos diferentes componentes e a pauta dos produtos importados começou a se diversificar. Assim, o segmento mais destacado foi o de sementes e oleaginosas, seguido de rações para animais, depois ficaram as compras de carne, café e frutas e leguminosas. Em matérias-primas se repetiu o maior peso relativo de minério e minerais (68%), seguido de matérias-primas animais e vegetais (32%). As compras espanholas de semimanufaturados se concentram em produtos químicos, ferro e aço e outras manufaturas de consumo, e aumentam em metais não ferrosos. Ainda as importações conjuntas de bens industriais – ou seja, de bens de produção, setor automobilístico, bens de consumo duráveis e manufaturas de consumo de consumo – eram inferiores às de matérias-primas.

Em 2006, a estrutura setorial das importações mostrou novas características: manteve a importância dos alimentos, mas registrou um significativo incremento dos semimanufaturados,

um menor peso das matérias-primas e, pelo quarto ano consecutivo, as compras de produtos industriais – portanto, de bens de produção, setor automobilístico, bens de consumo duráveis e manufaturas de consumo de consumo – superaram as de matérias-primas (ver a tabela A6, em anexo).

**Tabela 9. Principais produtos de exportação da Espanha ao Brasil em 1995, 2000 e 2006 (em milhões de euros e porcentagens)**

Produtos	1995		2000		2006	
	milhões €	%/total	milhões €	%/total	milhões €	%/total
Setor automobilístico	230	35,2	107	8,5	137	12,3
Automóveis e motocicletas	171	74,4	16	15,1	2	1,8
Componentes	59	25,6	90	84,9	134	98,2
Bens de Produção	193	29,6	663	52,8	414	37,7
Maq. Específica	71	36,9	143	21,5	134	32,4
Equipamentos	17	8,7	44	6,6	19	4,6
Mat. de transporte	68	35,4	353	53,2	176	42,6
Outros	37	19,0	124	18,7	85	20,4
Semimanufaturados	114	17,5	258	20,5	306	27,6
Metais não ferrosos	4	3,6	5	1,8	6	1,9
Ferro e Aço	4	3,8	15	5,7	38	12,5
Produtos químicos	66	57,5	171	66,1	203	66,4
Outras	40	35,2	68	26,4	59	19,2
%/ Total exportações		82,4		81,8		77,2

Fonte: elaboração própria segundo dados da Secretaria do Estado de Comércio e Turismo.

No setor de alimentos o aumento da importância das sementes e oleaginosas e das carnes prosseguiu; perdeu peso relativo o item rações para animais e, em menor medida, café e frutas e leguminosas, e apareceram com nova força os itens cereais e pesca. As compras de semimanufaturados superaram as de matérias-primas e se concentraram em produtos químicos, ferro e aço e outras manufaturas de consumo, enquanto também aumentam os metais não ferrosos. Em matérias-primas se repetiu o maior peso relativo de minério e minerais superando matérias-primas animais e vegetais. E também é importante o contínuo aumento das importações de bens de produção e manufaturas de consumo, seguidas das importações dos setores automobilístico e de bens de consumo duráveis (ver tabela 10).

A economia espanhola importava tradicionalmente alimentos, matérias-primas e semimanufaturados do Brasil. Quase não tinham importância alguma os produtos industriais. No entanto, no segundo milênio se verificou uma significativa mudança na pauta de importações espanholas do Brasil. O primeiro setor continua sendo o de alimentos, mas as matérias-primas cederam seu lugar aos produtos semimanufaturados, e o que é mais gritante, nos últimos quatro anos os produtos industriais – ou seja, bens de produção, setor automobilístico, bens de consumo duráveis e manufaturas de consumo – superaram as compras de matérias-primas. No item de alimentos os principais produtos importados são: soja em grão, milho em grão, óleo de soja em bruto, café em grão, carne bovina, carne de frango, cereais e camarão congelado; em semimanufaturados: minério de ferro e óxido de propileno, junto a madeiras e derivados e pedras ornamentais; e no item dos bens industriais, vidro e componentes para tubos catódicos, condensadores fixos e materiais elétricos para automóveis.

A evolução da estrutura setorial das importações permite inferir que nos próximos anos as importações espanholas terão um perfil caracterizado pelo predomínio dos alimentos e dos produtos semimanufaturados, as matérias-primas perderão peso relativo e aumentará a importância dos bens de produção e das manufaturas de consumo e, em menor medida, dos bens de consumo duráveis e de peças e componentes do setor automobilístico. As possibilidades de aumento das vendas de produtos agrícolas, que representam um grande potencial exportador do Brasil, estão limitadas pela PAC (Política Agrícola Comum), e não há indícios de que uma retomada das negociações para um acordo de livre comércio entre a UE e o Mercosul possa contribuir, em poucos anos, para superar os obstáculos que permitiriam a intensificação das relações comerciais entre Mercosul e a UE e, nesse contexto, entre Espanha e Brasil. Talvez isso possa ser conseguido em um horizonte de médio prazo.

**Tabela 10. Principais produtos importados pela Espanha do Brasil, 1995, 2000 y 2006 (em milhões de euros e porcentagem)**

Produtos	1995		2000		2006	
	millones €	%/total	millones €	%/total	millones €	%/total
Alimentação	492	57,9	661	49,9	892	41,9
Carne	32	6,5	97	14,7	114	12,8
Lácteos e ovos	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Pesca	1	0,2	34	5,2	66	7,4
Cereais	0	0,0	0	0,0	121	13,6
Frutas e	13	2,7	35	5,3	59	6,6
Açúcar, café, cacau	98	20,0	73	11,1	86	9,7
Preparados alimentícios	0	0,1	0	0,1	5	0,6
Bebidas	0	0,0	0	0,1	1	0,1
Tabacos	24	4,9	31	4,7	14	1,6
Gorduras e azeites	2	0,3	2	0,2	11	1,3
Sementes e oleaginosas	123	25,0	256	38,7	366	41,0
Ração animal	198	40,2	131	19,9	47	5,3
Matérias Primas	159	18,7	281	21,2	306	14,4
Matérias primas animais e vegetais	39	24,5	90	32,0	90	29,4
Minérios e minerais	120	75,5	191	68,0	216	70,6
Semimanufaturados	90	10,6	193	14,6	570	26,7
Metais não ferrosos	4	4,3	34	17,8	47	8,2
Ferro e aço	33	36,7	45	23,5	296	51,9
Produtos químicos	31	35,0	74	38,3	128	22,5
Outros	22	24,0	39	20,4	99	17,4
%/ Total do importações		87,1		85,7		83,0

Fonte: elaboração própria segundo dados da Secretaria do Estado de Comércio e Turismo.

## 2.2 As relações comerciais bilaterais entre Brasil e Espanha

### Evolução do comércio exterior brasileiro e as relações comerciais com a Espanha

#### 2.2.1. Evolução do comércio exterior brasileiro no período recente

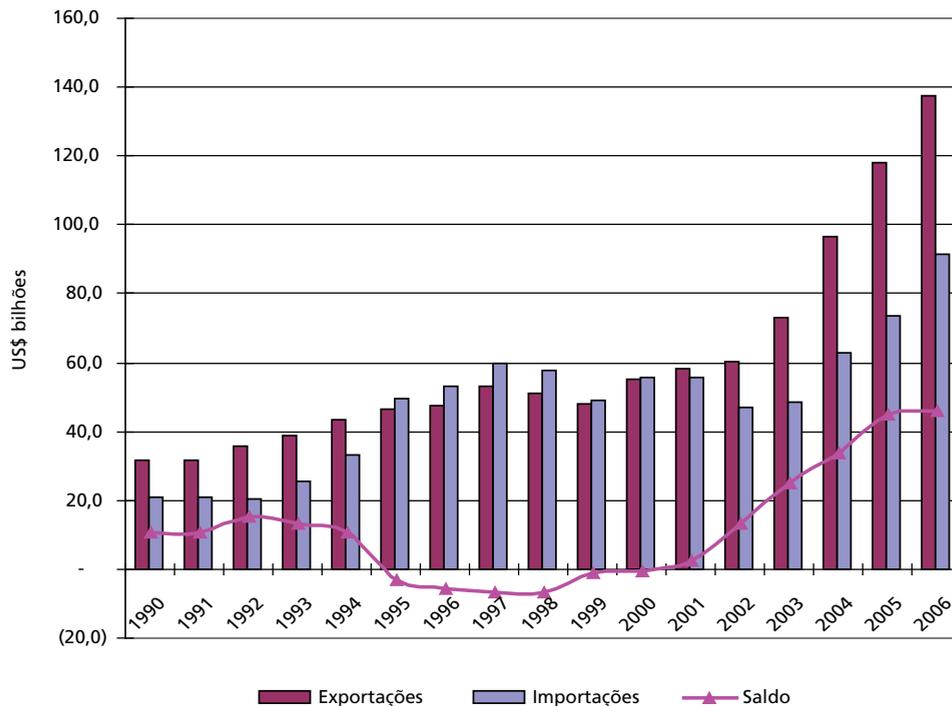
Após um longo período em que a economia brasileira permaneceu protegida por elevadas barreiras tarifárias e não tarifárias, a última década do século XX foi marcada pela abertura comercial e pela crescente exposição da estrutura produtiva brasileira à concorrência internacional.

Em razão do ambiente recessivo do início da década de 90, as importações se mantiveram estáveis até 1992, crescendo com mais vigor a partir de então, principalmente a partir de 1994, estimulada pelo aumento da demanda interna e pela valorização cambial, engendrada pela política de estabilização baseada na âncora cambial. As exportações, por sua vez, cresceram a um ritmo menor, porém constante ao longo da década.

Com a desvalorização do real ocorrida em 1999, as exportações foram novamente estimuladas e voltaram a crescer a taxas elevadas, em especial a partir de 2003, quando a demanda mundial passou a crescer com vigor, inclusive elevando o preço de várias commodities exportadas pelo Brasil. Enquanto no período 1990-2002, a taxa média de crescimento anual das exportações brasileiras foi de 5,6%, entre 2002 e 2006 essa taxa elevou-se para 22,8%, atingindo nesse último ano um volume recorde de US\$ 137,5 bilhões. Esse valor foi mais de duas vezes o volume exportado em 2002, enquanto que foram necessários os 12 anos anteriores para que o volume exportado dobrasse em relação aos valores de 1990.

As importações também passaram a crescer a um ritmo mais elevado a partir de 2003, embora abaixo da taxa de crescimento das exportações, o que resultou em superávits comerciais expressivos. Em 2006, com as importações totalizando US\$ 91,4 bilhões, o superávit comercial brasileiro atingiu o volume recorde de US\$ 46,1 bilhões. Considerando o período 2002-2006, o superávit comercial acumulado pelo Brasil foi de US\$ 162 bilhões (gráfico 23).

**Gráfico 23. Brasil - Exportações, Importações e Saldo Comercial, 1990-2006 (em US\$ bilhões)**



Fonte: Secex

Quanto aos padrões de destinos e origem dos fluxos comerciais, deve-se destacar que o aumento no volume de comércio no período recente foi acompanhado por mudanças importantes na importância relativa das diferentes regiões (tabelas 11 e 12).

**Tabela 11. Brasil, Exportações por Região, 2000 a 2006 (em US\$ milhões)**

Regiões	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mercosul	7.733,1	6.363,7	3.313,5	5.671,9	8.912,1	11.726,1	13.950,4
Outros Países da AL	3.913,5	4.395,2	5.254,2	6.056,2	8.787,7	12.455,8	14.694,8
Nafta	16.208,6	17.705,4	19.278,1	21.017,0	26.649,9	30.695,8	34.708,6
União Européia (27)	15.332,8	15.459,0	15.615,6	18.758,8	24.575,9	26.948,5	30.912,0
Outros Países da Europa	1.071,5	854,4	874,2	1.050,8	1.301,5	1.735,6	2.250,1
Ásia	6.324,2	6.949,4	8.849,1	11.676,3	14.563,9	18.552,2	20.792,7
Oriente Médio	1.292,1	1.964,2	2.271,8	2.731,9	3.559,2	4.094,6	5.577,9
Oceania	375,4	274,8	291,8	348,9	433,8	530,1	594,5
África	1.350,4	2.000,6	2.377,5	2.876,1	4.253,3	5.996,5	7.498,9
CEI	497,5	1.157,4	1.351,1	1.686,7	1.986,0	3.299,5	3.813,3
Outros	986,5	1.098,5	992,2	1.209,5	1.451,9	2.273,6	2.672,2
<b>Total</b>	<b>55.085,6</b>	<b>58.222,6</b>	<b>60.469,2</b>	<b>73.084,1</b>	<b>96.475,2</b>	<b>118.308,3</b>	<b>137.469,7</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

**Tabela 12. Brasil, Exportações por Região, 2000 a 2006 (em % do total)**

Regiões	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mercosul	14,0	10,9	5,5	7,8	9,2	9,9	10,1
Outros Países da AL	7,1	7,5	8,7	8,3	9,1	10,5	10,7
Nafta	29,4	30,4	31,9	28,8	27,6	25,9	25,2
União Européia (27)	27,8	26,6	25,8	25,7	25,5	22,8	22,5
Outros Países da Europa	1,9	1,5	1,4	1,4	1,3	1,5	1,6
Ásia	11,5	11,9	14,6	16,0	15,1	15,7	15,1
Oriente Médio	2,3	3,4	3,8	3,7	3,7	3,5	4,1
Oceania	0,7	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
África	2,5	3,4	3,9	3,9	4,4	5,1	5,5
CEI	0,9	2,0	2,2	2,3	2,1	2,8	2,8
Outros	1,8	1,9	1,6	1,7	1,5	1,9	1,9
<b>Total</b>	<b>100,0</b>						

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

No caso das exportações, embora o Nafta e a União Européia (UE) tenham se mantido como os principais destinos das mercadorias brasileiras, as exportações para outros mercados apresentaram taxas de crescimento mais elevadas. Em 2000, as exportações para o Nafta somavam US\$ 16,2 bilhões, o que representava 29% do total exportado pelo Brasil. Em 2006, o valor exportado para essa região atingiu US\$ 34,7 bilhões, com a participação relativa reduzindo-se para 25,2%. No caso da União Européia, a participação relativa passou de 27,8% para 22,5% no mesmo período. Ainda assim, as exportações para essas duas regiões juntas representaram em 2006 quase metade do total exportado pelo Brasil.

Como pode ser observado pelo gráfico 24, as exportações para essas duas regiões apresentaram taxa média de crescimento anual inferior ao verificado para o total das exportações brasileiras no período 2000-2006. Enquanto o total das exportações cresceu a uma taxa de 16,5% ao ano, as exportações para o Nafta atingiram 13,5% e para a UE, 13,2%.

Outra região de destino que apresentou taxa de crescimento abaixo da média foi o Mercosul. Em razão da crise Argentina, as exportações para a região caíram quase 60% entre 2000 e 2002. Porém, no período posterior a recuperação foi também bastante acelerada. De qualquer maneira, em 2006, a participação relativa no total das exportações brasileiras atingiu 10,1%, ainda inferior àquela observada no ano 2000 (14%).

Os mercados menos tradicionais para o Brasil em geral cresceram a uma taxa muito mais elevada do que as três regiões analisadas anteriormente e ganharam participação no período analisado. É importante ressaltar que essas regiões foram beneficiadas pelo aquecimento da demanda internacional puxada pela retomada do crescimento nos Estados Unidos e principalmente pelo crescimento acelerado da China. Além do crescimento da quantidade demanda, o ciclo ascendente nos preços do petróleo, dos insumos minerais e metálicos e de commodities agrícolas alavancou as exportações e conseqüentemente a demanda por importações de vários países, beneficiando as exportações brasileiras.

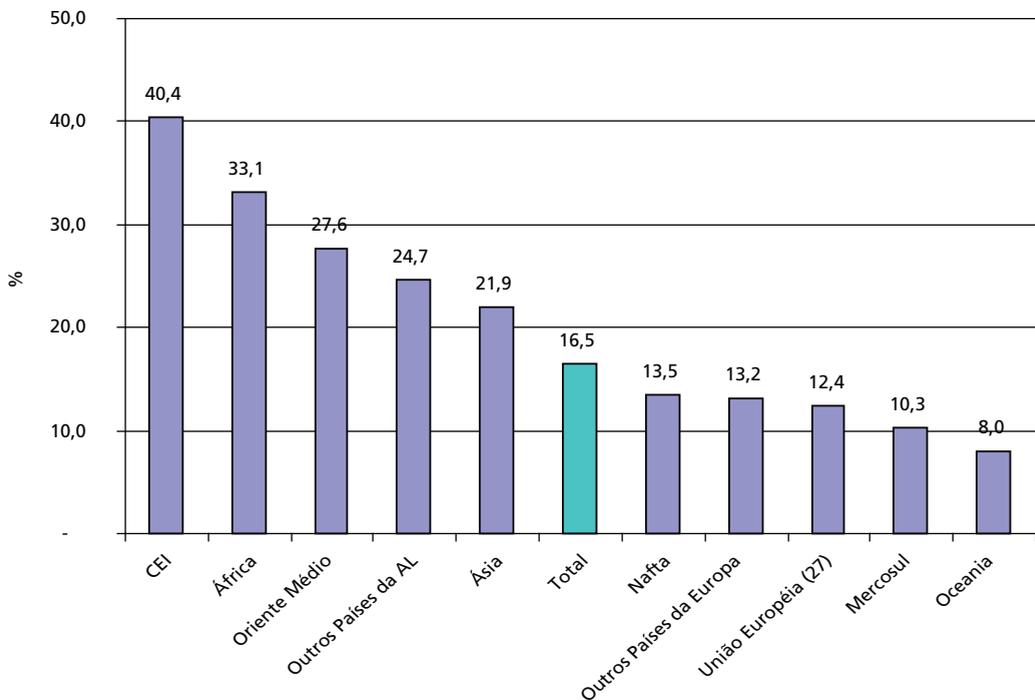
O crescimento das exportações para a Ásia, em especial para a China, levaram essa região a se consolidar como o terceiro principal mercado de exportações brasileiro. Em 2006, o volume exportado pelo Brasil para essa região atingiu US\$ 20,7 bilhões (15,1% do total).

Os demais países da América Latina, em especial Venezuela e Chile, também ganharam importância enquanto mercado de destino. A taxa média de crescimento anual para essa região atingiu 24,7% no período 2000-2006, e a participação relativa aumentou de 7,1% para 10,1%, superando o Mercosul.

No caso das demais regiões, cabe ressaltar novamente os efeitos da elevação dos preços das commodities, em especial do petróleo, uma vez que esse é o principal produto de exportação

do Oriente Médio e dos principais países de destino das exportações brasileiras na África (Nigéria, Angola, Argélia, Egito) e na Comunidade de Estados Independentes (Rússia). A taxa média de crescimento das exportações para essas regiões no período em análise foi de 27,6% para o Oriente Médio, 33,1% para a África e 40,4% para a CEI. Em 2006 Essas três regiões em conjunto passaram a representar 12,3% do total.

**Gráfico 24. Taxa de crescimento médio anual das exportações brasileiras por região, 2000 a 2006 (em %)**



Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Quanto às importações, o movimento geral foi de queda nos volumes importados no entre 2000 e 2003, e de crescimento mais acelerado entre 2004 e 2006. Entre as regiões, destaca-se o crescimento das importações provenientes da Ásia, que passou a ser a principal região de origem das importações brasileiras em 2006, representando 25% do total.

**Tabela 13. Brasil, Importações por Região, 2000 a 2006 (em US\$ milhões)**

Regiões	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mercosul	7.795,4	7.009,3	5.611,2	5.685,2	6.390,3	7.051,6	8.970,6
Outros Países da AL	2.079,3	1.842,7	1.713,1	2.072,2	3.263,4	3.974,6	6.181,3
Nafta	16.064,4	15.268,9	12.237,2	11.124,6	13.126,7	14.783,5	17.784,4
União Européia (27)	14.511,8	15.394,5	13.472,0	13.019,9	15.974,8	18.210,0	20.169,9
Outros Países da Europa	1.111,8	1.354,1	1.215,1	1.316,3	1.526,6	1.656,0	1.877,9
Ásia	8.600,0	8.925,7	7.996,1	8.922,5	12.279,5	16.870,2	22.886,4
Oriente Médio	1.479,4	1.416,3	1.402,2	1.545,2	2.289,7	2.476,5	3.159,6
Oceania	334,5	300,8	246,9	315,9	401,9	662,0	766,1
África	2.907,1	3.330,9	2.675,6	3.288,2	6.185,2	6.667,0	8.088,8
CEI	749,1	583,4	584,4	821,0	1.252,9	1.082,0	1.430,7
Outros	205,7	145,3	82,9	193,0	142,8	117,9	79,7
<b>Total</b>	<b>55.838,6</b>	<b>55.572,2</b>	<b>47.236,8</b>	<b>48.304,6</b>	<b>62.834,7</b>	<b>73.551,4</b>	<b>91.395,6</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

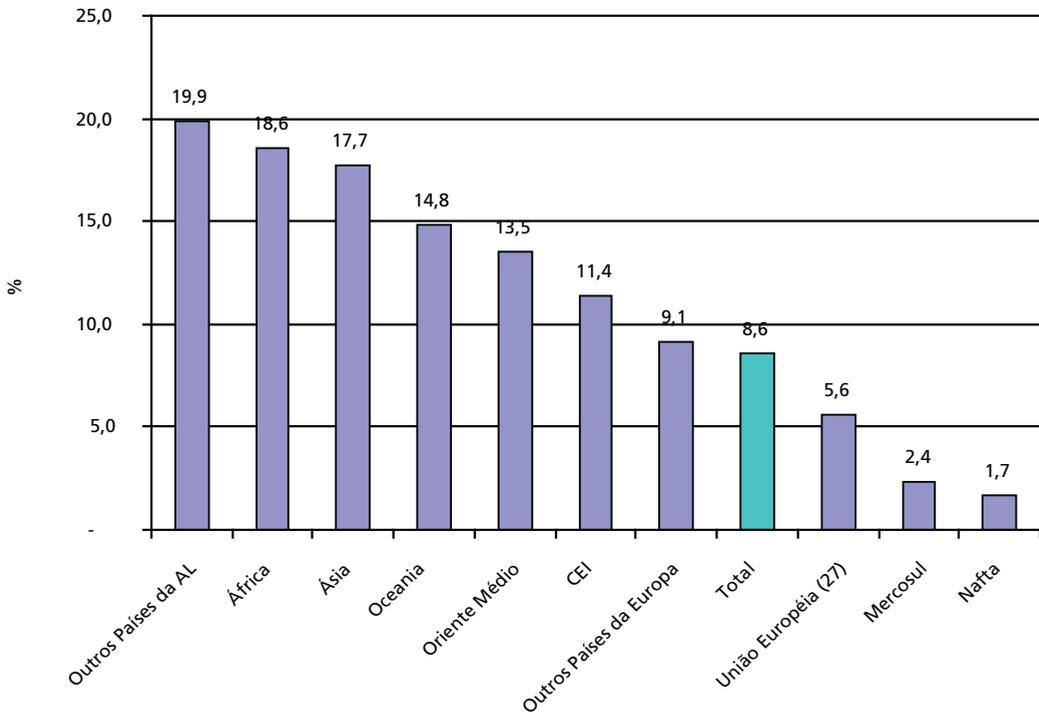
**Tabela 14. Brasil, Importações por Região, 2000 a 2006 (em % do total)**

Regiões	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mercosul	14,0	12,6	11,9	11,8	10,2	9,6	9,8
Outros Países da AL	3,7	3,3	3,6	4,3	5,2	5,4	6,8
Nafta	28,8	27,5	25,9	23,0	20,9	20,1	19,5
União Européia (27)	26,0	27,7	28,5	27,0	25,4	24,8	22,1
Outros Países da Europa	2,0	2,4	2,6	2,7	2,4	2,3	2,1
Ásia	15,4	16,1	16,9	18,5	19,5	22,9	25,0
Oriente Médio	2,6	2,5	3,0	3,2	3,6	3,4	3,5
Oceania	0,6	0,5	0,5	0,7	0,6	0,9	0,8
África	5,2	6,0	5,7	6,8	9,8	9,1	8,9
CEI	1,3	1,0	1,2	1,7	2,0	1,5	1,6
Outros	0,4	0,3	0,2	0,4	0,2	0,2	0,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b>						

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Por outro lado, o Nafta foi a região que mais perdeu participação, caindo de 28,8% em 2000 para 19,5% em 2006. A UE também perdeu participação relativa, passando de 26% para 22,1%, assim como o Mercosul, que caiu de 14% para 9,8%. Além da Ásia, as outras regiões que se tornaram mais importantes enquanto fornecedoras para o Brasil foram os demais países da América Latina e a África. As taxas de crescimento médio anual das importações dessas duas regiões entre 2000 e 2006 foram de 19,9% e 18,6%, respectivamente. Como resultado, a participação relativa dos outros países da América Latina aumentou de 3,7 % para 6,8%, enquanto a dos países da África elevou-se de 5,2% para 8,9%.

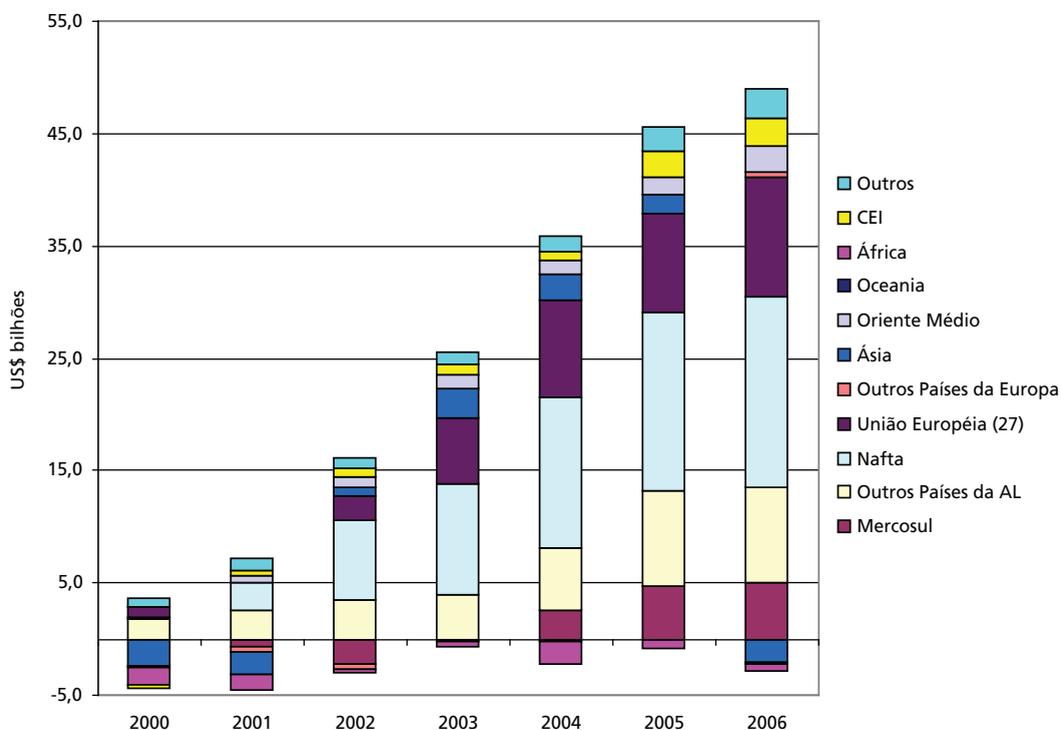
**Gráfico 25. Taxa de crescimento médio anual das exportações brasileiras por região, 2000 a 2006 (em %)**



Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Em termos do saldo comercial, é possível observar pelo gráfico 26, que o país elevou o superávit com praticamente todas as regiões. Porém, fica evidente que a maior parte do saldo comercial brasileiro é proveniente dos fluxos de comércio realizado com o Nafta (US\$ 16,9 bilhões em 2006), a União Européia (US\$ 10,7 bilhões) e outros países da América Latina (US\$ 8,5 bilhões). O saldo negativo acontece apenas com a África e com os países da Ásia.

**Gráfico 26. Brasil, Saldo comercial por região, 2000 a 2006 (em US\$ bilhões)**



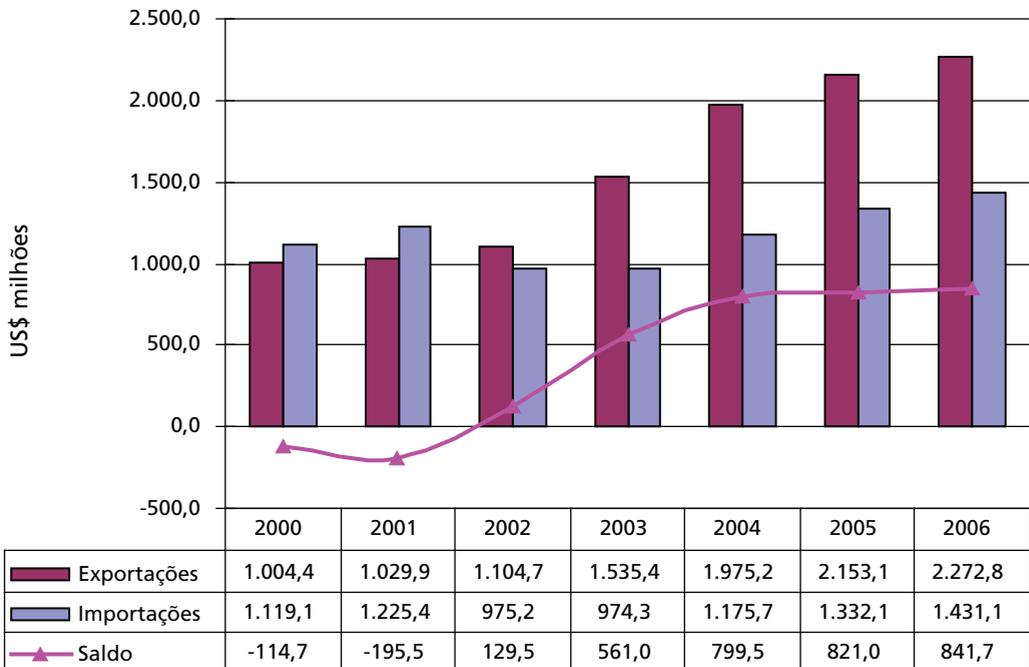
Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Na seções seguintes, serão detalhadas as informações sobre os fluxos de importação e importação com a Espanha.

## 2.2.2. Importância do comércio bilateral com a Espanha

As exportações brasileiras para a Espanha permaneceram em um patamar ligeiramente superior a US\$ 1 bilhão no início da presente década. A partir de 2003, passaram a crescer com mais vigor. Em especial em 2003 e 2004, as taxas de crescimento foram bastante elevadas (gráfico 28), reduzindo o ritmo em 2005 e 2006. Nesse último ano, as exportações para a Espanha atingiram US\$ 2,2 bilhões. Esse resultado significou para a Espanha a décima sexta posição entre os principais países de destino das exportações brasileiras.

**Gráfico 27. Brasil, Exportações, Importações e Saldo Comercial com a Espanha, 2000 a 2006 (em milhões de dólares)**



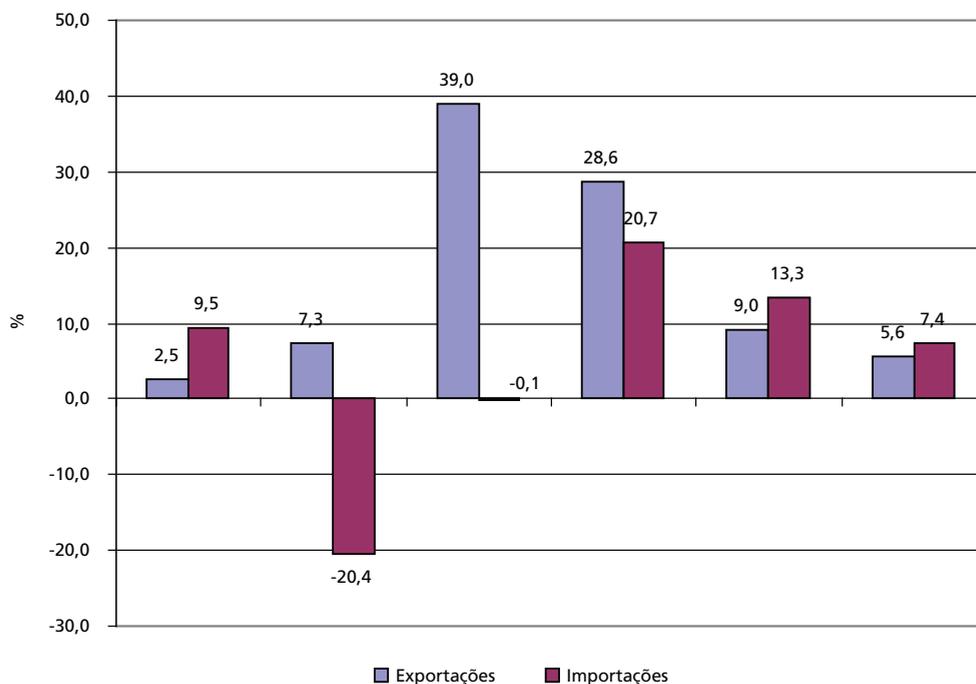
Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Quanto às importações brasileiras da Espanha, observou-se em 2001 um crescimento de 9% em relação a 2000. Porém, esse crescimento foi mais do que compensado pela queda observada em

2002, quando as importações atingiram US\$ 975 milhões. Em 2003, ficaram praticamente no mesmo patamar, mas a partir desse ano, o crescimento foi mais acelerado. Vale observar que em 2004 e 2005, embora o valor das importações tenha sido menor do que o das exportações a taxa de crescimento das importações foi superior (gráfico 27).

O maior crescimento relativo das exportações entre 2000 e 2004 acarretou a reversão do saldo negativo na conta comercial com a Espanha já em 2002, quando o Brasil atingiu um superávit de US\$ 129 milhões. Em 2003 e 2004 o superávit cresceu consistentemente, atingindo neste último ano cerca de US\$ 800 milhões. Já em 2005 e 2006, o crescimento mais acelerado das importações fez com que o crescimento do superávit favorável ao Brasil se elevasse em um ritmo menor, atingindo US\$ 841 milhões em 2006.

**Gráfico 28. Brasil, Taxas de crescimento dos fluxos comerciais com a Espanha, 2000 a 2006 (em %)**

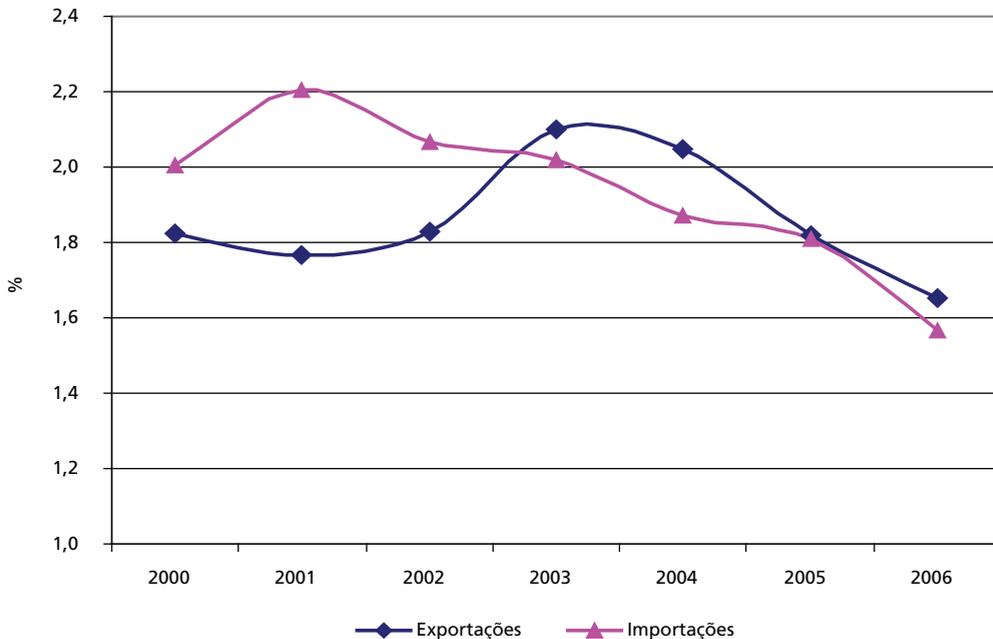


Fonte: Elaboração NEIT/E/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Em termos de participação relativa, é possível observar que enquanto mercado de exportações, de 2000 a 2002 a Espanha representou uma participação de cerca de 1,8% no total das exportações Brasileiras. Essa participação aumentou em 2003 e 2004, ficando ao redor de 2,1%, mas o crescimento mais acelerado das exportações para outros países acabou reduzindo essa participação em 2005 e 2006, quando atingiu 1,7% do total. Por outro lado, enquanto país de origem das importações, depois de um aumento ocorrido em 2001, quando atingiu 2,2% do total importado pelo Brasil, a Espanha perdeu participação continuamente, chegando a 1,6% de participação relativa em 2006 (gráfico 29).

Na tabela 15, pode-se verificar que tanto nas exportações quanto nas importações, a Espanha aparece como 16º principal parceiro comercial brasileiro em 2006.

**Gráfico 29. Participação relativa dos fluxos comerciais com a Espanha nos fluxos totais de comércio brasileiro, 2000 a 2006 (em %)**



Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

**Tabela 15. Brasil, Principais Países de Destino das Exportações e Origem das Importações – 2006 (em US\$ milhões e %)**

posição	Exportações - Países de destino	Valor	%	Importações - Países de origem	Valor	%
1	EUA	24.431,3	17,8	EUA	14.689,2	16,1
2	Argentina	11.713,8	8,5	Argentina	8.056,5	8,8
3	China	8.399,5	6,1	China	7.989,1	8,7
4	Holanda	5.743,9	4,2	Alemanha	6.502,8	7,1
5	Alemanha	5.675,3	4,1	Nigéria	3.884,6	4,3
6	México	4.440,4	3,2	Japão	3.839,4	4,2
7	Chile	3.896,0	2,8	Coréia do Sul	3.106,5	3,4
8	Japão	3.883,9	2,8	Chile	2.908,0	3,2
9	Itália	3.828,9	2,8	França	2.836,8	3,1
10	Venezuela	3.555,0	2,6	Italia	2.569,6	2,8
11	Rússia	3.443,1	2,5	Argélia	1.976,3	2,2
12	Bélgica	2.994,4	2,2	Taiwán	1.748,7	1,9
13	Reino Unido	2.821,8	2,1	Arabia Saudita	1.617,0	1,8
14	França	2.662,6	1,9	India	1.473,9	1,6
15	Canadá	2.275,3	1,7	Bolívia	1.448,4	1,6
16	<b>Espanha</b>	<b>2.272,8</b>	<b>1,7</b>	<b>Espanha</b>	<b>1.431,1</b>	<b>1,6</b>
17	Colômbia	2.128,9	1,5	Reino Unido	1.417,2	1,6
18	Coréia do Sul	1.962,0	1,4	Suíça	1.319,5	1,4
19	Irã	1.567,9	1,1	México	1.309,9	1,4
20	Peru	1.567,9	1,1	Canadá	1.193,4	1,3
	20 maiores	99.264,7	72,2	20 maiores	71.317,8	78,0
	Total	137.469,7	100,0	Total	91.395,6	100,0

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

É importante lembrar que, como ressaltado na seção anterior, dentro do processo de diversificação e expansão em novos mercados, o comércio brasileiro com a União Européia como um todo tem perdido peso relativo no total do comércio brasileiro, embora as taxas de crescimento dos fluxos, mesmo sendo menores do que a média, não sejam desprezíveis.

Comparando o desempenho da Espanha com os demais países da UE, verifica-se que ocorrem poucas mudanças no período considerado. Do total exportado para a UE, as exportações para a

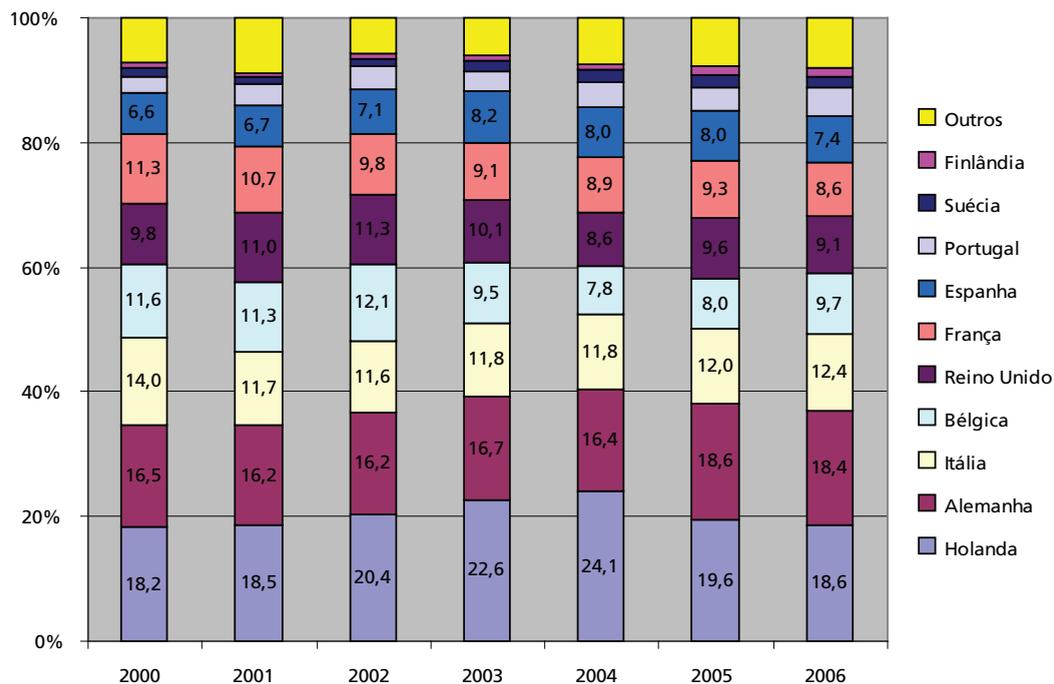
Espanha representavam em 2000, 6,6%. Essa participação relativa se eleva continuamente até atingir 8,2% em 2003. Em 2004 e 2005 a participação da Espanha se reduz para 8% e cai para 7,4% em 2006. Comparando as taxas de crescimento para o período, nota-se que apenas as exportações para Portugal e Finlândia tiveram um crescimento bastante acima do crescimento médio das exportações brasileiras para a UE. Os demais países tiveram um crescimento ou um pouco acima da média, como no caso da Espanha, ou um pouco abaixo, o que explica a relativa estabilidade na posição ocupada por cada país.

**Tabela 16. Brasil, Exportações para a União Européia. Principais países, 2000 a 2006 (em US\$ milhões)**

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Tx. Cresc. Médio anual 2000-2006
Holanda	2.796,2	2.862,9	3.182,4	4.245,7	5.916,7	5.283,0	5.743,9	12,7
Alemanha	2.525,8	2.501,9	2.537,5	3.135,8	4.035,8	5.023,3	5.675,3	14,4
Itália	2.145,9	1.809,2	1.816,5	2.207,5	2.904,4	3.223,6	3.828,9	10,1
Bélgica	1.785,0	1.746,3	1.896,5	1.791,3	1.920,4	2.143,1	2.994,4	9,0
Reino Unido	1.498,4	1.704,8	1.769,1	1.898,8	2.116,5	2.591,4	2.821,8	11,1
França	1.730,3	1.646,6	1.524,8	1.715,2	2.189,5	2.502,1	2.662,6	7,4
<b>Espanha</b>	<b>1.004,4</b>	<b>1.029,9</b>	<b>1.104,7</b>	<b>1.535,4</b>	<b>1.975,2</b>	<b>2.153,1</b>	<b>2.272,8</b>	<b>14,6</b>
Portugal	379,4	506,5	581,8	627,8	961,5	1.014,6	1.460,6	25,2
Suecia	236,9	175,2	183,5	296,6	502,5	546,7	495,5	13,1
Finlândia	128,5	118,0	145,2	157,5	237,4	362,5	457,7	23,6
Outros	1.102,2	1.357,7	873,7	1.147,2	1.815,9	2.105,1	2.498,6	14,6
<b>Total</b>	<b>15.332,8</b>	<b>15.459,0</b>	<b>15.615,6</b>	<b>18.758,8</b>	<b>24.575,9</b>	<b>26.948,5</b>	<b>30.912,0</b>	<b>12,4</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

**Gráfico 30. Brasil, Exportações para a União Européia. Principais países, 2000 a 2006 (em % do total)**



Enquanto nas exportações, a Espanha se constitui no sexto principal mercado de destino dentro da UE, Para as importações, ocupa a quarta posição entre os principais países de origem. Cabe observar que observa-se uma concentração por país muito maior nas importações da UE do que nas exportações.

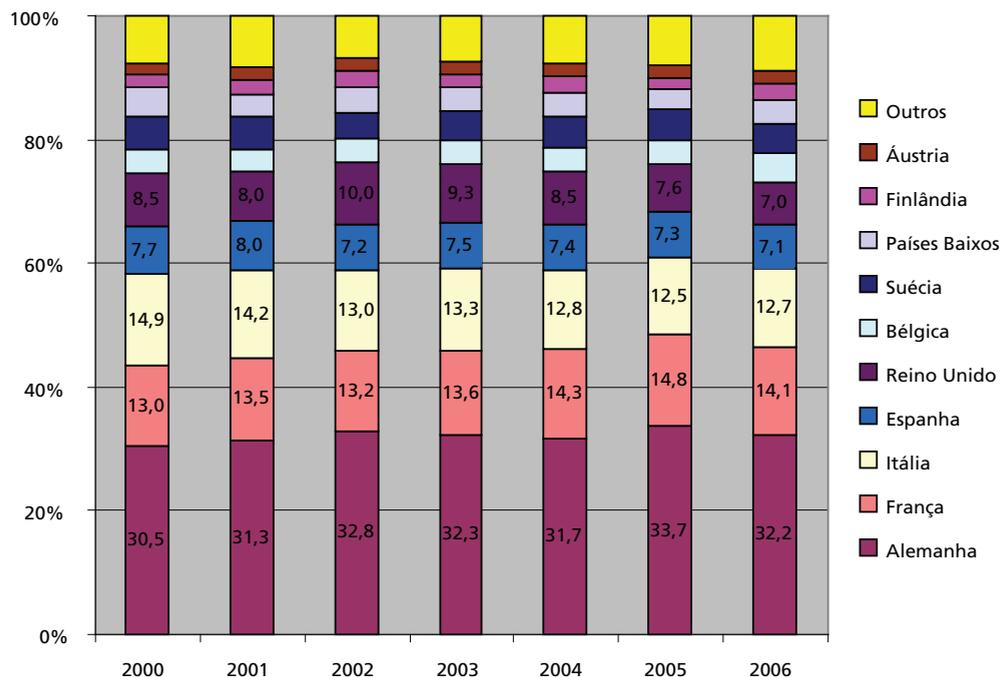
**Tabela 17. Brasil, Importações da União Européia. Principais países, 2000 a 2006 (em US\$ milhões)**

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Tx. Cresc. Médio anual 2000-2006
Alemanha	4.426,4	4.811,8	4.419,4	4.205,7	5.071,8	6.143,8	6.502,8	6,6
França	1.880,8	2.080,0	1.772,5	1.764,6	2.288,8	2.699,6	2.836,8	7,1
Itália	2.166,7	2.181,8	1.757,8	1.731,9	2.049,4	2.276,0	2.569,6	2,9
<b>Espanha</b>	<b>1.119,1</b>	<b>1.225,4</b>	<b>975,2</b>	<b>974,3</b>	<b>1.175,7</b>	<b>1.332,1</b>	<b>1.431,1</b>	<b>4,2</b>
Reino Unido	1.237,6	1.235,1	1.342,3	1.204,9	1.355,1	1.375,7	1.417,2	2,3
Bélgica	552,0	553,5	527,5	504,0	620,6	718,9	957,4	9,6
Suecia	762,1	810,7	575,4	641,4	819,5	912,4	950,7	3,8
Holanda	697,7	533,0	535,3	508,7	618,2	586,3	785,6	2,0
Finlândia	300,6	377,6	376,4	268,0	400,2	321,8	482,3	8,2
Austria	268,7	325,0	264,9	271,0	329,6	386,5	466,8	9,6
Outros	1.100,0	1.260,7	925,6	945,2	1.245,8	1.456,9	1.769,6	8,2
<b>Total</b>	<b>14.511,8</b>	<b>15.394,5</b>	<b>13.472,0</b>	<b>13.019,9</b>	<b>15.974,8</b>	<b>18.210,0</b>	<b>20.169,9</b>	<b>5,6</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

No caso das importações, apenas três países (Alemanha, França e Itália) respondem por cerca de 60% das importações brasileiras da região. O gráfico 31 mostra que França e principalmente a Alemanha aumentaram sua importância relativa no período, enquanto a Itália perdeu. A Espanha, por sua vez, também perdeu importância, porém em ritmo menor do que o Reino Unido, que até 2005 era o quarto em importância enquanto mercado de origem dentro da UE.

**Gráfico 31. Brasil, Importações da União Européia. Principais países, 2000 a 2006 (em % do total)**



Fonte: Elaboração NEIT/E/UNICAMP a partir de dados da SECEX

A seguir, o fluxo de comércio bilateral entre Brasil e Espanha será detalhado em termos dos principais produtos e principais setores responsáveis pelas exportações e importações.

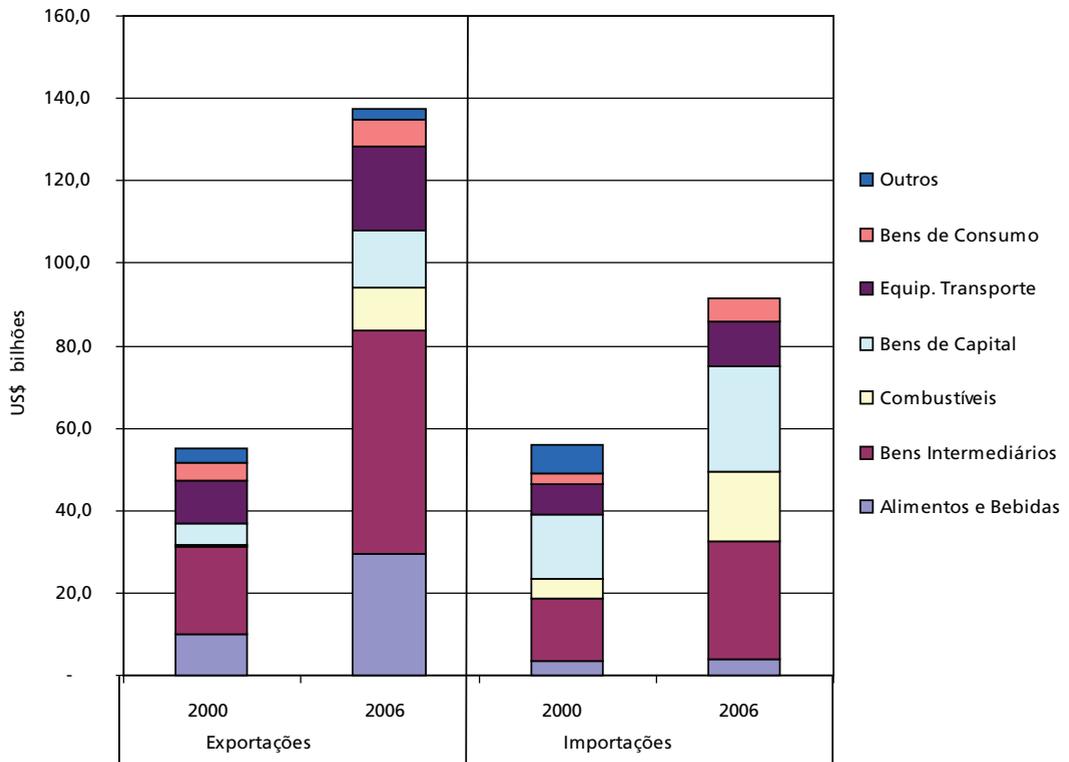
### 2.2.3. Comércio Bilateral com a Espanha: análise por produtos e setores

Antes de detalhar o comércio bilateral Brasil-Espanha por grupo de produtos e setores, vale caracterizar de maneira geral a pauta de comércio brasileira. No gráfico 32 é possível verificar que o aumento das exportações brasileiras ocorreu em praticamente todos os produtos. Porém, em termos de participação relativa, os alimentos e os bens intermediários ganharam participação, passando a responder em conjunto por cerca de 60% da pauta brasileira de exportações em 2006. Já o grupo de combustíveis e materiais energéticos, que tinha participação muito peque-

na em 2000, passou a representar 8% do total em 2006. Por outro lado os grupos associados a bens de consumo, equipamentos de transporte e bens de capital, apesar do crescimento absoluto, tiveram perda de importância relativa.

Quando se analisa as importações, percebe-se que em comparação com a estrutura das exportações, os bens de capital e os combustíveis possuem um peso muito maior, enquanto que o grupo de alimentos possui participação bem menor.

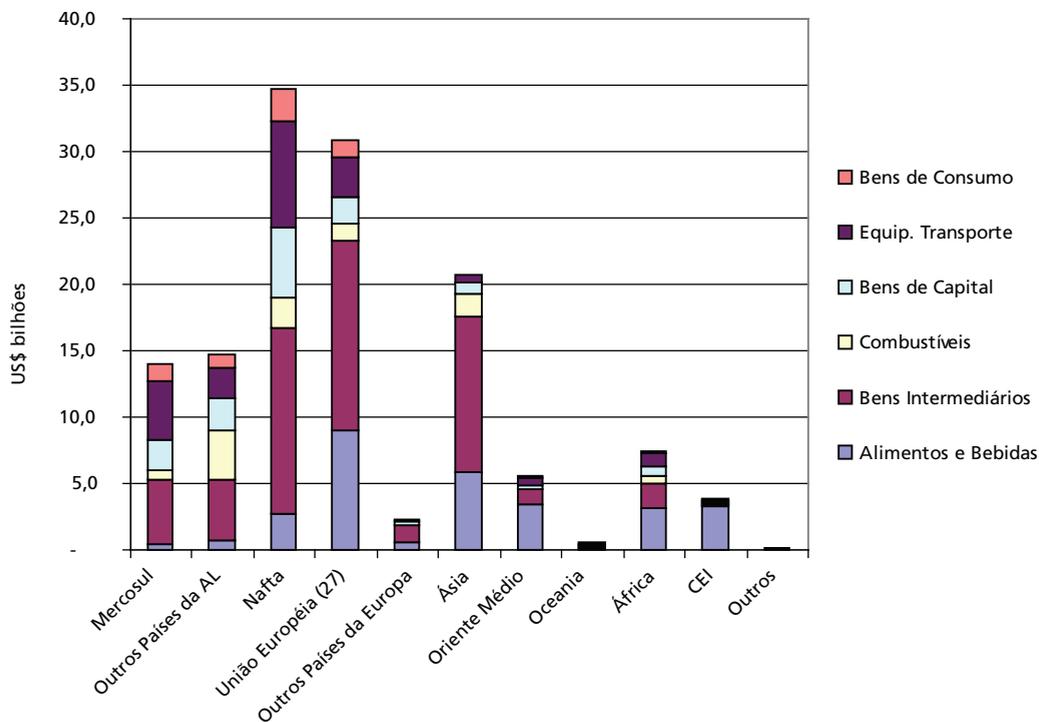
**Gráfico 32. Exportações e Importações Brasileiras por grupo de produtos, 2000 e 2006 (em US\$ bilhões)**



Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Cruzando as informações sobre os grupos de produtos com as regiões de destino e origem, fica claro que existe um padrão diferenciado entre os produtos exportados para cada região. Enquanto nas exportações para o Mercosul, para os demais países da América Latina e para o Nafta o peso dos alimentos tem peso menor e os bens de capital e equipamento de transporte são muito mais representativos, nas demais regiões os alimentos e o bens intermediários ganham importância em relação aos anteriores.

**Gráfico 33. Exportações Brasileiras por região e grupo de produtos, 2006 (em US\$ bilhões)**



Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

No caso da União Européia, os bens intermediários respondem por cerca de 46% do total exportado, enquanto os alimentos respondem por cerca de 30%. Os produtos com maior grau

de elaboração industrial possuem uma participação relativa muito menor. Os equipamentos de transporte respondem por cerca de 10% do total, enquanto os bens de capital e os bens de consumo respondem por 6% e 4% respectivamente.

No caso das importações, os produtos com maior grau de elaboração industrial e sofisticação tecnológica predominam nas importações provenientes das principais regiões de origem (Ásia, União Européia e Nafta). No caso da UE, os bens de capital respondem por 34% do total importado pelo Brasil da região, enquanto os equipamentos de transporte respondem por 16% e os bens de consumo por 7%. No caso do Mercosul, a participação dos alimentos é muito maior, assim como a de equipamentos de transporte. Já as importações dos demais países da América Latina são concentradas nos bens intermediários, enquanto com o Oriente Médio e a África as importações ficam concentradas nos combustíveis.

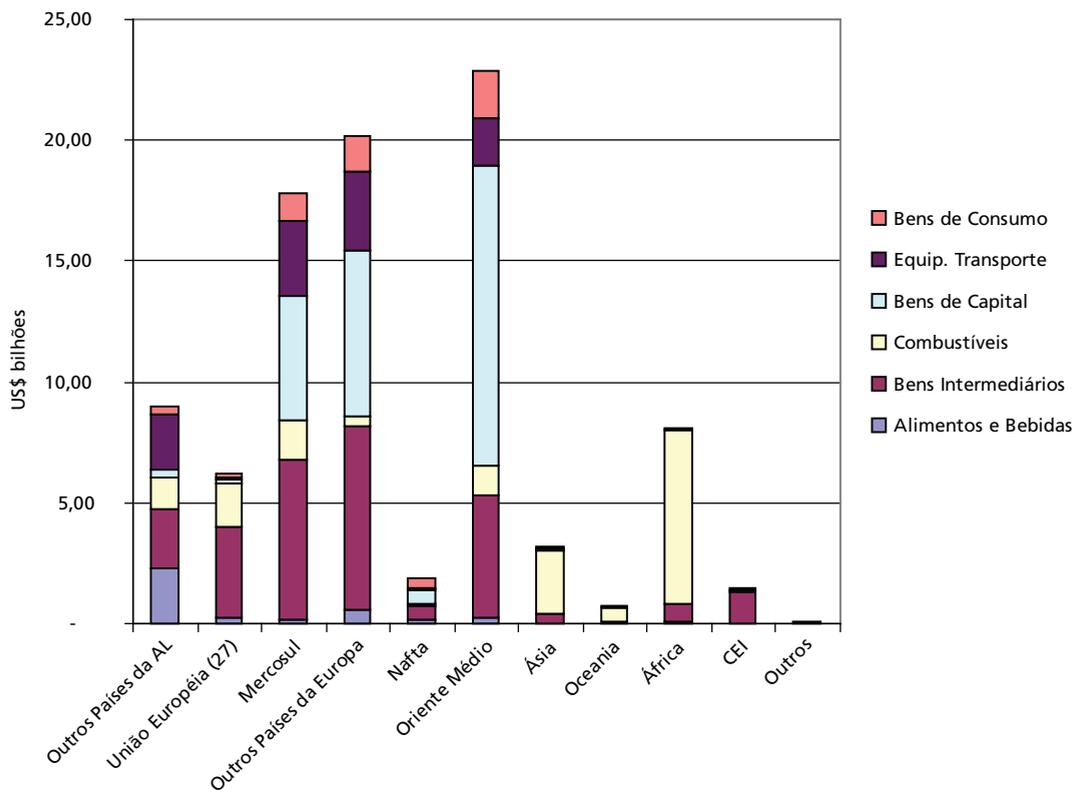
Quando se observa o perfil da pauta destinada à Espanha, é possível perceber que ela apresenta uma estrutura semelhante à verificada nas exportações para a UE, porém com peso ainda maior dos grupos de Alimentos e Bens Intermediários. Em 2006, as exportações de bens intermediários atingiram US\$ 1,1 bilhão, representando praticamente metade de todas as exportações brasileiras para a Espanha. Os Alimentos tiveram participação de 33,6%. Já as exportações de bens de consumo apresentaram um aumento expressivo no período, passando de 2% do total para cerca de 7% em 2006, o que representou um valor de US\$ 155 milhões nesse último ano. Os bens de capital oscilaram em torno de uma participação de 5% no período, enquanto os equipamentos de transporte estiveram em torno de 3,5%.

**Tabela 18. Exportações Brasileiras para a Espanha por grupo de produto, 2000 a 2006 (em US\$ milhões)**

Grupos de Produtos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Alimentos e Bebidas	408,8	424,2	405,5	597,5	743,9	875,1	764,1
Bens Intermediários	437,1	454,3	535,6	690,7	898,0	874,7	1.127,3
Combustíveis	4,3	3,6	4,7	37,8	32,9	12,1	40,0
Bens de Capital	54,0	49,7	64,7	73,1	99,3	143,7	105,6
Equip. Transporte	42,5	27,4	50,2	61,0	59,2	78,3	76,4
Bens de Consumo	20,1	22,6	33,6	71,7	138,2	163,6	155,7
Outros	37,5	48,1	10,3	3,6	3,6	5,5	3,7
Total	1.004,4	1.029,9	1.104,7	1.535,4	1.975,2	2.153,1	2.272,8

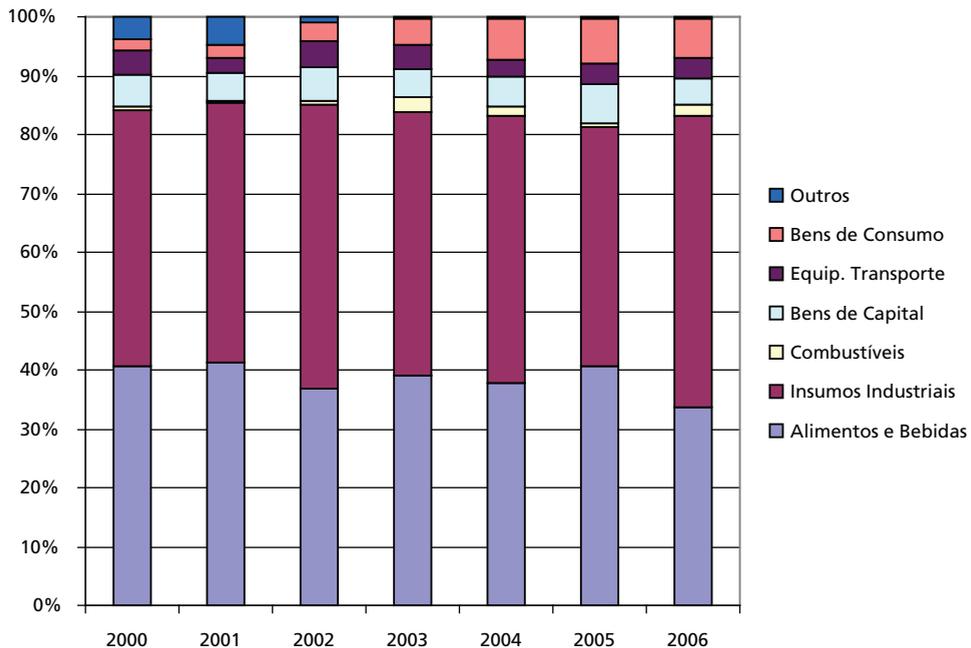
Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

**Gráfico 34. Importações Brasileiras por região e grupo de produtos, 2006 (em US\$ bilhões)**



Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

**Gráfico 35. Exportações Brasileiras para a Espanha por grupo de produto, 2000 a 2006 (em % do total)**



Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Para as importações brasileiras da Espanha, os bens intermediários correspondem também ao principal grupo de produto, apresentando um crescimento de US\$ 310 milhões em 2000 para US\$ 546 milhões em 2006. Esse crescimento significou uma elevação da participação relativa desse grupo de 27,8% para 38,2% do total importado pelo Brasil da Espanha. Essa participação dos bens intermediários no total é ligeiramente superior à verificada nas importações brasileiras das UE (37,5% em 2006). O aumento da participação de bens intermediários foi compensada pela perda de participação relativa dos equipamentos de transporte, que eram em 2000 o principal grupo, com participação de 34% no total importado. Em 2006, essa participação reduziu-se para 24,2%. Ocorreu para esse grupo, inclusive uma queda nos valores absolutos registrados em 2006 em relação aos observados em 2000 e 2001. Os bens de capital também apresentaram perda de participação relativa, embora em menor magnitude, passando de 21%

para 17,8% no mesmo período. Uma das principais diferenças das importações brasileiras da Espanha em relação ao total comprado da UE diz respeito justamente ao peso dessas duas categorias, já que nas importações da UE, o peso dos bens de capital é muito maior (33,8% em 2006), enquanto os equipamentos de transporte têm peso menor (16,2% em 2006).

Vale destacar também o crescimento verificado nas importações de combustíveis e de bens de consumo, embora em 2006, as participações desses dois grupos ainda tenha sido pequena (7,3% e 8,2% respectivamente).

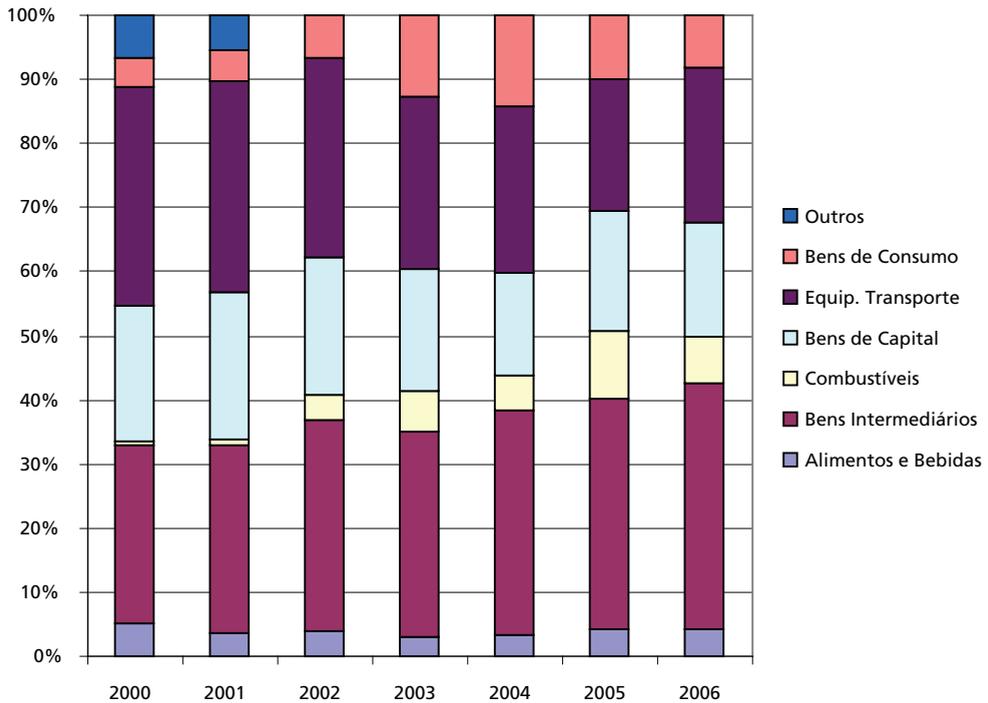
**Tabela 19. Importações Brasileiras da Espanha por grupo de produto, 2000 a 2006 (em US\$ milhões)**

Grupos de Produtos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Alimentos e Bebidas	57,0	42,6	37,0	29,4	40,3	56,4	61,7
Bens Intermediários	310,8	360,4	322,6	310,6	410,0	477,0	546,3
Combustíveis	9,1	11,8	38,0	62,9	64,8	141,1	105,1
Bens de Capital	235,6	282,7	208,8	184,4	188,9	251,0	254,2
Equip. Transporte	381,9	402,5	305,2	263,6	304,7	272,3	346,3
Bens de Consumo	51,8	57,6	63,2	123,4	166,9	134,5	117,5
Outros	73,0	67,8	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>1.119,1</b>	<b>1.225,4</b>	<b>975,2</b>	<b>974,3</b>	<b>1.175,7</b>	<b>1.332,1</b>	<b>1.431,1</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Quanto ao saldo comercial, é possível perceber pelo gráfico abaixo, que a reversão do déficit existente no início do período para superávits crescentes a partir de 2002 esteve relacionado ao aumento dos saldos positivos nos grupos de alimentos e bens intermediários, enquanto os déficits nos bens de capital e equipamentos de transporte se reduziram ligeiramente. Os bens de consumo, que tinham pequenos déficits até 2004, passaram para pequenos superávits em 2005 e 2006. Por sua vez, o grupo de produtos associado aos combustíveis passou a ter maior saldo negativo também nesses dois anos.

**Gráfico 36. Importações Brasileiras da Espanha por grupo de produto, 2000 a 2006 (em % do total)**



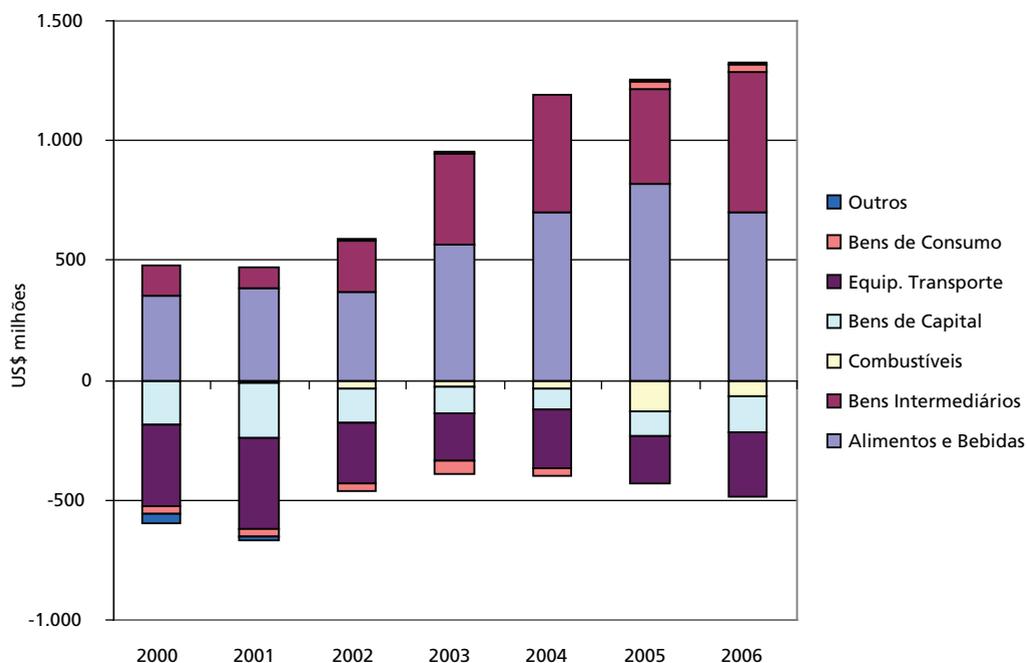
Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Quando os produtos são classificados de acordo com os setores de atividades, é possível perceber que a predominância nas exportações brasileiras para a Espanha recai sobre os produtos ligados às atividades agrícolas e extrativa mineral. O setor agrícola responde sozinho por cerca de 30% do total exportado para a Espanha, enquanto que a extrativa mineral tem participação de cerca de 10%.

Entre os produtos ligados à atividade industrial, também se destacam as indústrias intensivas na utilização de recursos naturais, como o setor de alimentos e o de metalurgia básica e siderurgia. Os produtos siderúrgicos merecem ser destacados pelo rápido crescimento no período em análise, elevando sua participação de 5,4% em 2000 para 17% em 2006. Entre os produtos

mais intensivos em tecnologia, apenas os setores químico e de máquinas e equipamentos apresentam alguma importância (6,1% e 3,5% respectivamente em 2006).. Cabe destacar ainda alguns setores que apresentam alguma relevância, também intensivos na utilização de recursos naturais, mas também intensivos em mão-de-obra, como calçados e produtos de madeira.

**Gráfico 37. Saldo comercial do Brasil com a Espanha por grupo de produto, 2000 a 2006 (em US\$ milhões)**



Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Verifica-se, assim, nas exportações para a Espanha, um elevado grau de concentração setorial, uma vez que os 3 principais setores respondem por cerca de 58% de todas as exportações.

**Tabela 20. Exportações Brasileiras para a Espanha por setor de atividade, 2000 a 2006 (em US\$ milhões)**

Setor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agricultura, pecuária e pesca	313,3	387,4	328,9	531,0	595,9	651,3	688,4
Extrativa mineral	119,2	105,3	106,5	140,2	168,4	180,5	226,4
Fab. de alimentos e bebidas	207,5	197,4	204,7	247,8	377,5	335,4	242,7
Fab. de produtos do fumo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fab. de produtos têxteis	5,5	10,2	8,9	12,6	16,2	12,8	14,4
Confecção e vestuário	1,2	1,4	2,6	15,4	35,1	35,5	16,9
Couros e calçados	31,0	42,0	30,7	41,4	54,7	77,1	83,6
Produtos de madeira	49,3	48,7	51,0	66,3	87,0	105,1	106,4
Papel e Celulose	18,7	16,7	25,3	27,4	31,9	50,6	48,2
Edição e impressão	1,3	0,7	0,6	0,9	1,3	1,2	0,4
Refino de petróleo	0,1	0,3	1,0	0,5	0,7	12,4	0,5
Fab. de produtos químicos	53,0	46,9	65,6	77,6	88,7	83,1	137,8
Borracha e plástico	6,8	5,9	12,6	13,8	17,1	26,1	29,3
Produtos de minerais não-metálicos	37,9	34,3	48,0	39,0	40,1	32,1	35,2
Metalurgia básica	53,9	36,9	86,5	151,3	228,5	244,0	389,6
Produtos de metal	2,6	3,2	2,1	8,5	18,7	36,5	14,2
Máquinas e equipamentos	34,7	30,9	34,4	50,7	81,5	87,3	79,1
Equipamentos de informática	0,2	0,6	0,2	0,1	0,6	5,0	10,0
Materiais elétricos	13,6	17,7	15,3	27,1	23,8	26,4	30,1
Mat. eletrônico e equip. de telecom.	25,4	22,1	29,2	21,6	17,7	16,4	5,1
Ótica e equip. médico-hospitalar	1,7	2,2	3,2	4,6	6,9	8,0	10,1
Veículos automotores	20,5	8,6	12,4	30,8	28,6	53,8	27,4
Outros equipamentos de transporte	0,5	0,6	21,3	2,4	9,6	14,9	27,5
Fab. de móveis e indústrias diversas	3,8	5,4	10,2	19,5	35,5	42,1	44,4
Outros	2,6	4,5	3,5	4,7	9,2	15,6	5,3
<b>Total</b>	<b>1.004,4</b>	<b>1.029,9</b>	<b>1.104,7</b>	<b>1.535,4</b>	<b>1.975,2</b>	<b>2.153,1</b>	<b>2.272,8</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

**Tabela 21. Exportações Brasileiras para a Espanha por setor de atividade, 2000 a 2006 (em % do total)**

Setor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agricultura, pecuária e pesca	31,2	37,6	29,8	34,6	30,2	30,2	30,3
Extrativa mineral	11,9	10,2	9,6	9,1	8,5	8,4	10,0
Fab. de alimentos e bebidas	20,7	19,2	18,5	16,1	19,1	15,6	10,7
Fab. de produtos do fumo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fab. de produtos têxteis	0,6	1,0	0,8	0,8	0,8	0,6	0,6
Confecção e vestuário	0,1	0,1	0,2	1,0	1,8	1,6	0,7
Couros e calçados	3,1	4,1	2,8	2,7	2,8	3,6	3,7
Produtos de madeira	4,9	4,7	4,6	4,3	4,4	4,9	4,7
Papel e Celulose	1,9	1,6	2,3	1,8	1,6	2,3	2,1
Edição e impressão	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Refino de petróleo	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,6	0,0
Fab. de produtos químicos	5,3	4,6	5,9	5,1	4,5	3,9	6,1
Borracha e plástico	0,7	0,6	1,1	0,9	0,9	1,2	1,3
Produtos de minerais não-metálicos	3,8	3,3	4,3	2,5	2,0	1,5	1,5
Metalurgia básica	5,4	3,6	7,8	9,9	11,6	11,3	17,1
Produtos de metal	0,3	0,3	0,2	0,6	0,9	1,7	0,6
Máquinas e equipamentos	3,5	3,0	3,1	3,3	4,1	4,1	3,5
Equipamentos de informática	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,4
Materiais elétricos	1,4	1,7	1,4	1,8	1,2	1,2	1,3
Mat. eletrônico e equip. de telecom.	2,5	2,1	2,6	1,4	0,9	0,8	0,2
Ótica e equip. médico-hospitalar	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
Veículos automotores	2,0	0,8	1,1	2,0	1,4	2,5	1,2
Outros equipamentos de transporte	0,0	0,1	1,9	0,2	0,5	0,7	1,2
Fab. de móveis e indústrias diversas	0,4	0,5	0,9	1,3	1,8	2,0	2,0
Outros	0,3	0,4	0,3	0,3	0,5	0,7	0,2
<b>Total</b>	<b>100,0</b>						

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

**Tabela 22. Importações Brasileiras da Espanha por setor de atividade, 2000 a 2006 (em US\$ milhões)**

Setor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agricultura, pecuária e pesca	19,1	8,6	11,9	7,9	9,3	17,3	22,1
Extrativa mineral	6,3	4,9	6,0	9,8	28,1	20,9	26,7
Fab. de alimentos e bebidas	41,8	38,1	29,4	26,6	50,0	56,8	61,1
Fab. de produtos do fumo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fab. de produtos têxteis	16,9	13,8	10,8	9,1	8,8	12,0	14,0
Confecção e vestuário	4,6	5,3	6,2	8,0	8,5	7,1	8,2
Couros e calçados	4,2	3,2	3,7	4,1	7,2	4,4	4,4
Produtos de madeira	2,3	2,0	1,0	1,1	0,9	0,9	0,8
Papel e Celulose	21,9	19,4	15,8	12,8	16,4	21,2	28,6
Edição e impressão	20,4	23,4	12,3	8,7	13,2	20,6	23,3
Refino de petróleo	35,0	44,2	39,5	63,3	65,7	140,5	104,9
Fab. de produtos químicos	196,1	186,4	230,9	269,1	343,7	340,1	332,6
Borracha e plástico	51,6	49,3	34,1	35,0	43,6	52,2	64,9
Produtos de minerais não-metálicos	24,3	23,1	14,7	17,0	18,0	22,8	28,7
Metalurgia básica	25,0	40,3	20,0	24,1	39,7	62,6	78,7
Produtos de metal	17,3	36,5	18,0	19,3	23,0	25,5	34,0
Máquinas e equipamentos	155,5	187,9	151,9	143,6	145,2	191,5	191,0
Equipamentos de informática	7,5	11,7	11,6	6,7	3,8	5,3	2,9
Materiais elétricos	66,2	108,8	48,0	48,3	57,7	62,4	52,8
Mat. eletrônico e equip. de telecom.	48,0	39,1	14,9	10,4	16,4	15,8	23,1
Ótica e equip. médico-hospitalar	6,9	13,1	15,9	15,9	13,7	19,4	27,4
Veículos automotores	30,2	39,4	25,4	28,5	46,9	59,2	54,3
Outros equipamentos de transporte	303,4	312,9	239,8	188,8	192,5	141,1	213,6
Fab. de móveis e indústrias diversas	11,7	11,6	12,1	10,7	11,5	14,2	16,3
Outros	2,8	2,6	1,0	5,8	11,9	18,4	16,8
<b>Total</b>	<b>1.119,1</b>	<b>1.225,4</b>	<b>975,2</b>	<b>974,3</b>	<b>1.175,7</b>	<b>1.332,1</b>	<b>1.431,1</b>

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Nas importações brasileiras da Espanha, também se verifica elevada concentração, embora em grau menor do que nas exportações. Os 3 principais setores respondem por cerca de 51% do total. Ao contrário das exportações, porém, esses setores são setores mais sofisticados tecnologicamente. O principal deles é o segmento químico, que representou 23% do total das importações brasileiras da Espanha em 2006. Em seguida, os produtos associados ao setor outros equipamentos de transporte, que apesar da redução da importância relativa ao longo do período, significou 14,9% do total em 2006. O terceiro setor em importância é o setor de máquinas e equipamentos, que teve participação relativa de 13,3% em 2006. Vale destacar também o setor de refino de petróleo, que aumentou sua participação relativa até 2005, quando atingiu 10,5%, reduzindo-se então para 7,3% em 2006.

Outros setores menos importantes também merecer ser mencionados, mesmo tendo importância relativa mais baixa do que os setores anteriormente analisados. É o caso por exemplo do setor de metalurgia básica, alimentos, borracha e plástico e materiais elétricos, que mantiveram uma participação intermediária no total importado pelo Brasil da Espanha.

Finalmente, analisando os principais produtos exportados, os dados da tabela 24 mostram que o peso do setor agrícola nas exportações está relacionado ao volume elevado de exportações de soja que sozinha responde por 18,9% do total, além de Café, Milho, Crustáceos e Resíduos de Soja. Na indústria extrativa, o principal produto é o Minério de Ferro, seguido pelo Petróleo. Dentro da Indústria, entre os produtos alimentícios destacam-se as carnes de aves e bovinos congelados, enquanto no setor siderúrgico, os principais produtos são ferro fundido, fios de alumínio, semimanufaturados de aço e laminados planos de aço.

**Tabela 23. Importações Brasileiras da Espanha por setor de atividade, 2000 a 2006 (em % do total)**

Setor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agricultura, pecuária e pesca	1,7	0,7	1,2	0,8	0,8	1,3	1,5
Extrativa mineral	0,6	0,4	0,6	1,0	2,4	1,6	1,9
Fab. de alimentos e bebidas	3,7	3,1	3,0	2,7	4,3	4,3	4,3
Fab. de produtos do fumo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fab. de produtos têxteis	1,5	1,1	1,1	0,9	0,7	0,9	1,0
Confecção e vestuário	0,4	0,4	0,6	0,8	0,7	0,5	0,6
Couros e calçados	0,4	0,3	0,4	0,4	0,6	0,3	0,3
Produtos de madeira	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Papel e Celulose	2,0	1,6	1,6	1,3	1,4	1,6	2,0
Edição e impressão	1,8	1,9	1,3	0,9	1,1	1,5	1,6
Refino de petróleo	3,1	3,6	4,0	6,5	5,6	10,5	7,3
Fab. de produtos químicos	17,5	15,2	23,7	27,6	29,2	25,5	23,2
Borracha e plástico	4,6	4,0	3,5	3,6	3,7	3,9	4,5
Produtos de minerais não-metálicos	2,2	1,9	1,5	1,7	1,5	1,7	2,0
Metalurgia básica	2,2	3,3	2,1	2,5	3,4	4,7	5,5
Produtos de metal	1,5	3,0	1,8	2,0	2,0	1,9	2,4
Máquinas e equipamentos	13,9	15,3	15,6	14,7	12,3	14,4	13,3
Equipamentos de informática	0,7	1,0	1,2	0,7	0,3	0,4	0,2
Materiais elétricos	5,9	8,9	4,9	5,0	4,9	4,7	3,7
Mat. eletrônico e equip. de telecom.	4,3	3,2	1,5	1,1	1,4	1,2	1,6
Ótica e equip. médico-hospitalar	0,6	1,1	1,6	1,6	1,2	1,5	1,9
Veículos automotores	2,7	3,2	2,6	2,9	4,0	4,4	3,8
Outros equipamentos de transporte	27,1	25,5	24,6	19,4	16,4	10,6	14,9
Fab. de móveis e indústrias diversas	1,0	0,9	1,2	1,1	1,0	1,1	1,1
Outros	0,3	0,2	0,1	0,6	1,0	1,4	1,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Considerando os 20 principais produtos listados na tabela 24, eles respondem por 66,8% do total exportado para a Espanha.

**Tabela 24. Brasil, Principais produtos exportados para a Espanha, 2006 (em US\$ milhões e % do total)**

Produtos (NCM a 4 dígitos)	Valor	%
Soja, mesmo triturada	428,4	18,9
Minério de ferro e seus concentrados	149,3	6,6
Laminados de ferro ou aço	111,1	4,9
Ferro fundido bruto	106,5	4,7
Café	94,2	4,2
Milho	92,7	4,1
Crustáceos	56,5	2,5
Bagaço e resíduos de soja	51,9	2,3
Polímeros de etileno	51,3	2,3
Madeira serrada	48,6	2,1
Calçados de borracha e plástico	45,2	2,0
Fios de Alumínio	42,4	1,9
Óleos brutos de petróleo	40,0	1,8
Outros móveis e suas partes	38,0	1,7
Obras de marcenaria para construção	34,2	1,5
Carnes e miudezas de aves	34,0	1,5
Carne bovina congelada	26,2	1,2
Semimanufaturados de aço	22,6	1,0
Melões, melancias e papaias	21,5	0,9
Laminados planos de ferro ou aço	20,4	0,9
20 Principais Produtos	1.514,8	66,8

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

**Tabela 25. Brasil, Principais produtos importados da Espanha, 2006 (em US\$ milhões e % do total)**

Produtos (NCM a 4 dígitos)	Valor	%
Partes e peças de Veículos Aéreos	161,6	11,3
Autopeças	74,5	5,2
Óleos de Petróleo e Mat. Betuminoso	68,6	4,8
Aviões e outros veículos aéreos	51,0	3,6
Poliacetais e resinas epóxicas	47,1	3,3
Medicamentos	39,8	2,8
Coques e semicoques	35,4	2,5
Azeite de Oliva	31,3	2,2
Pneumáticos de borracha	28,5	2,0
Fertilizantes Potássicos	24,8	1,7
Tiocompostos orgânicos	22,9	1,6
Carbonatos	22,0	1,5
Trilhos e Mat. Ferroviário	21,5	1,5
Livros	19,9	1,4
Inseticidas, fungicidas e herbicidas	17,2	1,2
Sulfatos e Peroxosulfatos	16,2	1,1
Outras obras de Alumínio	15,9	1,1
Maquinas de lavar louça	13,0	0,9
Resinas aminicas e fenólicas	13,0	0,9
Árvores de transmissão	12,5	0,9
20 Principais Produtos	736,6	51,5

Fonte: Elaboração NEIT/IE/UNICAMP a partir de dados da SECEX

Dentro da pauta de importações brasileiras da Espanha, o grau de concentração é menor, uma vez que os 20 principais produtos respondem por 51,5% do total (tabela 25). As partes e peças de veículos aéreos é o principal produto importado, respondendo por 11,3% em 2006. Outros produtos ligados ao setor de transporte também são importantes, como as Autopeças, Pneumáticos, Materiais Ferroviários e Árvores de transmissão. Percebe-se também a ampla presença de produtos ligados ao complexo químicos, incluindo desde resinas plásticas, produtos farmacêuticos, defensivos agrícolas e compostos orgânicos e inorgânicos.

Os dados mostrados anteriormente indicam que o comércio bilateral do Brasil com a Espanha tem mostrado dinamismo no período recente, principalmente a partir de 2003. Porém, o crescimento verificado foi menor do que o observado para o total do comércio brasileiro, embora bastante próximo ao conjunto da União Européia. Outra característica marcante dos fluxos comerciais é que ele apresenta características basicamente inter-setoriais, com o Brasil se especializando na exportações para a Espanha de produtos agrícolas, extrativos e produtos industriais intensivos na utilização de recursos naturais, ao mesmo tempo em que importa produtos industrializados de maior sofisticação tecnológica.

Obviamente esses fluxos demonstram a complementaridade inter-setorial das duas economias. Porém além de continuar explorando essa complementaridade inter-setorial, as possibilidades de crescimento dos fluxos de comércio depende também de aumentar as possibilidades de comércio intra-setorial, o que permitiria abrir canais de desenvolvimento complementar dentro dos diversos setores da economia dos dois países.

