

PORTE PAGO
DTR/PR
ISR - 48 - 420/87

Análise Conjuntural

ISSN 0102-0374

IPARDES

Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social

Impresso

SUMÁRIO

Dornbusch e a instabilidade financeiro-cambial brasileira <i>Gilmar Mendes Lourenço</i>	2
Dinâmica dos mercados no fluxo de comércio do Paraná com o exterior <i>Luiz Fernando Oliveira Wosch</i>	7
Dimensão econômica, desenvolvimento e perspectivas da cultura da soja no Paraná <i>Julio Takeshi Suzuki Júnior</i>	12
TEMAS ESPECIAIS	
Algumas influências da tecnologia na organização do trabalho <i>Silmara Címbalista</i>	15
Paraná – Destaques Econômicos <i>Julio Takeshi Suzuki Júnior, Caroline Postól e Luana Rodrigues Arasaki</i>	17
Economia Paranaense Indicadores Seleccionados	20

Dornbusch e a instabilidade financeiro-cambial brasileira

Gilmar Mendes Lourenço*

O neoliberalismo, concebido por Hayek em 1960, teve seu ápice no final dos anos 70 e começo dos 80, com a redução da importância do keynesianismo como arsenal teórico explicativo das crises. Na época, houve a precipitação do resgate de ideais liberais centradas, de um lado, na diminuição dos gastos sociais, dos impostos, dos obstáculos ao livre fluxo de capitais e do poder dos sindicatos e, de outro, na ampliação das privatizações e da liberalização comercial.

Na prática, a renovação atualizada dos dogmas liberais aconteceu por meio da implementação da Reaganomics nos EUA e durante o governo de Margaret Thatcher na Inglaterra. Mas, mesmo nessas experiências, os estados continuaram atuando decisivamente no apoio à pesquisa e à educação científica e à reorganização de ramos estratégicos, ainda que sob a falsa alegação de interesses militares.

Não por acaso, a Conferência Anual sobre o Desenvolvimento de 2000 – Fórum realizado anualmente em Davos (Suíça) desde 1989 – manifestou o reconhecimento das dificuldades da proposta neoliberal em controlar algumas imperfeições dos mercados, preponderantemente em seus aspectos financeiros, e apontou a necessidade de uma espécie de inspetoria estatal preventiva. Na mesma direção, Paul Krugman, outro adepto da racionalidade dos mercados, vem defendendo desde 1998 a premência do exercício de controles nos mercados cambiais e nos fluxos de capitais.

Todavia, os neoliberais perderam recentemente um dos seus mais agressivos gurus contemporâneos: o economista alemão, naturalizado norte-americano, Rudiger Dornbusch (Rudi). Na verdade, o falecimento prematuro de Rudi em 25 de julho de 2002, aos 60 anos de idade, priva a discussão econômica de um de seus membros mais ativos, sarcásticos e controversos.

Rudi nasceu em Krefeld, na Alemanha, formou-se na Universidade de Genebra e doutorou-se pela Universidade de Chicago, tendo sido um dos expoentes daquela escola, considerada o berço do neoliberalismo. Lecionou na Universidade de Rochester, no intervalo de tempo compreendido entre 1972 e 1974, regressando à Escola Graduada de Administração e Negócios de Chicago entre 1974 e 1975. Foi também chefe da assessoria econômica do Banco Mundial e do Fundo Monetário Internacional (FMI) e, desde 1975, exerceu a função de professor de economia internacional do Massachusetts Institute of Technology (MIT), tendo sido

professor de Jeffrey Frankel, Paul Krugmann, Maurice Obstfeld e Ken Rogoff.

Rudi começou a se notabilizar em 1976, ao divulgar um estudo sobre a dinâmica das taxas de câmbio (*Expectations and Exchange Rate Dynamics*), uma das maiores produções da ciência econômica da última metade do século passado. Com esse trabalho, Rudi demonstrou que a gestão monetária de um país pode ocasionar alterações bruscas na taxa cambial a curto prazo e não a longo prazo.

Com isso, construiu, após a queda do regime de taxas fixas (acordadas em Bretton Woods) nos anos 70, as bases do que pode ser entendido como modelo de *overshooting*: variação exacerbada no valor de um macro-preço (juros e câmbio) promovida por forças especulativas após um fato pontual. Muitas vezes, a natureza anômala, pouco racional e explosiva do fenômeno provoca bruscas reversões mais adiante.

Tal episódio aconteceu no Brasil em janeiro de 1999 e retornou atualmente, marcado pela forte demanda por dólares em face da menor entrada de recursos externos, por conta dos escândalos financeiros nos Estados Unidos e das inquietações provocadas pela disputa eleitoral e pela reduzida objetividade das propostas dos candidatos à Presidência da República, particularmente quanto ao encaminhamento do problema da dívida pública interna, nó górdio da política econômica.

Mesmo discordando radicalmente da maioria de suas posições e previsões, por vezes contraditórias, é impossível negar sua enorme contribuição para o avanço da compreensão do funcionamento da economia mundial na era da globalização, particularmente dos mercados emergentes, notadamente dos latino-americanos.

Com a morte de Rudi, os neoliberais perderam um dos seus mais agressivos gurus contemporâneos. Nos últimos anos, o economista ganhou notoriedade pelos seus artigos e/ou manifestações públicas que ultrapassaram os estritos limites do ambiente acadêmico, sendo direcionados à ampliação do grau de submissão financeira das economias periféricas em situação de crise ou pré-falimentar.

*Economista, Coordenador do Núcleo de Estudos Econômicos do IPARDES, Mestre em Gestão de Negócios pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

Em 1994, Rudi prospectou o colapso financeiro, cambial e fiscal mexicano e a conseqüente depreciação do peso. A partir de então, passou a efetuar prognósticos que causaram mal-estar em várias autoridades latino-americanas, que lhe custaram o rótulo de “catastrofista” e o transformaram em persona non grata naquelas paragens.

De maneira contraditória, em julho de 1996, Dornbusch precipitou-se ao argumentar a edificação de uma “Nova Argentina” na gestão do Ministro Domingo Cavallo, derivada do sucesso do *Currency Board* (sistema de câmbio fixo com lastro nas reservas internacionais do país), retirando a taxa de câmbio das mesas de discussões dos rumos macroeconômicos do país. Curiosamente, há poucos meses apontou que a Argentina representaria o único caso da história do pós-Guerra de falência das instituições e do regime econômico.

Ainda na “sala das máquinas” de trituração dos emergentes sugeriu, em março de 2002, que a sociedade argentina deveria abdicar da soberania em questões financeiras por cerca de cinco anos e recomendou o condicionamento da liberação de recursos do FMI para aquele país ao controle e monitoramento externo das suas contas públicas.

Na mesma linha, em novembro de 1996, manifestou sua torcida para que Fernando Henrique Cardoso (FHC) conquistasse o segundo mandato no Brasil, na perspectiva de manutenção de um clima político-institucional propício às reformas e à expansão econômica. Na seqüência, liderou uma cruzada rumo à flexibilização do câmbio e à menor rigidez no controle da inflação.

Desde o final de 1998, Rudi posicionou seu arsenal crítico na direção do Plano Real, ao propor a desvalorização da moeda e a extinção da âncora cambial, além de recomendar, ao FMI, a não concessão de ajuda financeira ao Brasil, chegando a afirmar: “quando eles ligarem para o 0800-Socorro, deixem o telefone tocar, digam que todos os operadores estão ocupados”.

A reação dos *policy makers* tupiniquins foi instantânea, a ponto de o Ministro Mallan vir a proclamar a ausência de seriedade e de responsabilidade dos economistas que propugnavam a desvalorização do real. Depois de um mês, o real foi superdesvalorizado e o regime cambial alterado de semi-fixo (com variação em bandas monitoradas pelo Banco Central) para flutuante.

Em suas derradeiras reflexões acerca do Brasil, em julho de 2002, Dornbusch desferiu um golpe definitivo contra FHC, culpando-o pela ampliação do risco País. O economista norte-americano afirmou que FHC teria utilizado as privatizações para financiamento da reeleição e deixaria um expressivo passivo social e fiscal para o seu sucessor.

O entendimento mais qualificado das críticas de Dornbusch à orientação econômica brasileira requer um exame preliminar de pelo menos três aspectos cruciais e entrelaçados do atual panorama conjuntural do país: o financiamento da dívida pública interna, a superdesvalorização cambial e alguns equivocados desejos de sacrifício do controle da inflação em nome do retorno do crescimento econômico.

Começando pela questão do endividamento, cumpre ressaltar que o cenário de desorganização econômica, provocado pelos déficits nas contas do governo, em suas diferentes esferas (federal, estadual e municipal), induziu, desde o final dos anos 70, a fração mais poderosa do sistema econômico a atuar defensivamente e a aproveitar, de forma bastante competente, as chances abertas para a realização de lucros não operacionais, por meio da canalização dos recursos excedentes para o mercado financeiro.

Em outros termos, tratava-se da participação plena dos ramos com enorme capacidade financeira na rolagem dos títulos da dívida pública. Apesar de terem sido concebidos para propiciar a gestão da liquidez do sistema econômico, os papéis do governo sempre representaram ativos de primeira linha, indicando o piso da rentabilidade do mercado financeiro, devido à sua pronta liquidez e à plena garantia de recompra.

Por tudo isso, o setor privado optou pela condição de permanência como credor líquido do governo, em detrimento das decisões de investimento em ampliação eficiente da capacidade produtiva da economia. De seu turno, o setor público também se apropriava das condições adversas por ele mesmo criadas para financiar inflacionariamente seus dispêndios, em vez de ampliar a disponibilidade nominal de moeda através da perseguição de superávits primários e da recompra dos títulos do tesouro.

Atualmente, é correto admitir que ao voltar atrás na obstinada regra de contabilização a mercado dos títulos da dívida pública mobiliária, hospedados nas carteiras dos fundos de investimento (DI e renda fixa), o Banco Central acabou por reconhecer, ainda que de maneira velada, o absoluto fracasso da atual gestão monetária.

Na realidade, nesta delicada fase eleitoral, caracterizada pela presença de dois candidatos de oposição, disputando a dianteira nas pesquisas para a sucessão presidencial, o Bacen comprovou duas restrições nada desprezíveis: a) o malogro da estratégia de convencimento dos mercados acerca das eventuais vantagens potenciais embutidas na continuidade do alongamento do passivo interno; e b) o amorismo impregnado nas instituições financeiras atuantes no Brasil.

A respeito dessa segunda limitação, convém lembrar que os bancos, que por mais de duas décadas permaneceram entrincheirados no curto prazo, vêm expressando um surpreendente despreparo em lidar com situações de risco, deixando, no afã de manter intactas suas enormes margens de lucro, os investidores completamente desprotegidos e, o que é pior, desinformados.

A marcação a mercado conferia maior transparência ao gerenciamento e à rentabilidade dos ativos financeiros.

É inegável que a sistemática de marcação a mercado, implementada desde o mês de maio de 2002, ao refletir o preço diário das transações com os títulos do

governo e não mais a curva de juros projetada, conferia maior transparência ao gerenciamento e à rentabilidade dos ativos financeiros, além de apresentar uma perfeita radiografia dos níveis de eficiência das instituições gestoras dos diferentes fundos. Por isso, seu lançamento e manutenção seriam cruciais para o funcionamento equilibrado de um sistema financeiro moderno.

Mas, se era uma coisa tão boa, por que o governo mudou abruptamente de idéia (quanto à contabilização dos ativos dos fundos pelo valor de mercado) e permitiu que títulos com prazo de vencimento inferior a um ano (remunerados pela taxa Selic) passassem a incorporar a rentabilidade original do papel em operações de *overnight*?

Concretamente, o que se percebeu foi que as alterações na forma dos registros de rendimentos foram seguidas por apreciáveis turbulências nos mercados, associadas às suspeitas de incapacidade técnica de pagamento do serviço da dívida pública e de deflagração de uma reestruturação forçada.

Assim, houve expressiva fuga de aplicações dos fundos, que acusaram resgates de quase R\$ 55,0 bilhões desde o começo da marcação, ocasionando reduções patrimoniais superiores a 30% em algumas entidades gestoras. Parcela expressiva dos recursos migrou para os certificados de depósitos bancários (CDBs) e cadernetas de poupança; a outra parte transformou-se em depósitos à vista sem remuneração, engrossando os lucros dos agentes financeiros.

O nó da questão era representado pelo excesso de oferta de Letras Financeiras do Tesouro (LFTs), lastro das aplicações dos fundos, com tendência crescente de deságios, provocando prejuízos aos investidores e tentativas frustradas de vendas pelos agentes para a cobertura dos saques. Por isso, a autoridade monetária teria se rendido à visão imediatista dos mercados, optando por devolver liquidez aos fundos, por meio de operações de permuta de títulos de longo prazo por papéis de curto prazo.

A viabilização dessas operações ocorreu através da recompra, por parte do Banco Central, de R\$ 11,0 bilhões em papéis vencíveis a partir de 2003, coberta pela ampliação dos depósitos compulsórios de 45% para 48% no caso dos recursos à vista, de 20% para 25% para os haveres em poupança e de 15% para 18% para os montantes a prazo.

Com isso, as autoridades podem estar jogando mais lenha na fogueira, na medida que conduzem os mercados a corroborarem, num momento de abalo de credibilidade, as idéias de dificuldades de pagamento e de financiamento da dívida interna. Ao mesmo tempo, com essas atitudes, o Bacen estaria sugerindo que a ocorrência de prejuízos nas carteiras próprias de algumas instituições, traduzidos nas perdas patrimoniais, estaria acendendo a chama do risco sistêmico.

No final das contas, a onda de saques dos fundos representa o alargamento do abismo que separa o lado real da economia de uma teia de desconfianças que, entre outros componentes desfavoráveis, exerce pressões altistas sobre o dólar e baixistas sobre as bolsas de valores. Como resultado, têm-se a perigosa impulsão

da dívida pública em um estágio de multiplicação das dívidas quanto à solvência do Estado.

Passando ao problema do desequilíbrio cambial, do ponto de vista estritamente técnico, a disparada das cotações do dólar no Brasil pode ser melhor compreendida à luz do exame sincronizado de fatores objetivos e especulativos que influenciam a trajetória das variáveis macroeconômicas de um país, em um ambiente de abrupta aversão globalizada ao risco por parte das instituições financeiras, das empresas e dos investidores.

Convém lembrar que a determinação da taxa de câmbio, em um mercado flutuante e com reduzida intervenção da autoridade monetária na oferta e demanda de divisas, vigente desde janeiro de 1999 no Brasil, depende do comportamento de dois fluxos de moeda estrangeira: o primeiro resulta das atividades de comércio exterior (exportações e importações); e o segundo é vinculado ao movimento de capitais, ou seja, aos recursos financeiros que são aplicados nos mercados interno ou internacional.

O fluxo comercial é bastante sensível às flutuações na taxa de câmbio, implicando a possibilidade de obtenção de crescentes superávits na balança, sempre que a tendência for de desvalorização, ou o aumento das importações e a diminuição das vendas externas, quando ocorrer valorização da moeda nacional frente à referência externa (caso do Brasil entre julho de 1994 e dezembro de 1998). Por seu turno, a corrente de capitais é determinada pelo diferencial entre as taxas de juros interna e externa e reage e se ajusta com grande rapidez às modificações na política econômica.

Objetivamente, a atual desvalorização do real poderia se explicada pela retração da entrada de capitais de curto prazo, em face do redirecionamento de recursos para a cobertura dos prejuízos derivados do estouro da bolha especulativa do mercado acionário norte-americano, depois da descoberta de maquiagens contábeis realizadas por grandes corporações mundiais nos últimos anos.

Como o repentino surgimento e as tentativas de organização de um equacionamento de tal problema desembocaram em um aprofundamento da retração econômica mundial, delineou-se um cenário de desaceleração dos fluxos de produção e de comércio, afetando desfavoravelmente as curvas de exportações, especialmente dos países emergentes, privando-os de um aproveitamento mais consistente das depreciações das taxas de câmbio e de uma ampliação da oferta de divisas estrangeiras.

Do ângulo especulativo, é interessante incluir as incertezas eleitorais e as dívidas externas e internas acerca do gerenciamento de parâmetros econômicos-chave por parte do futuro Presidente da República, notadamente os prazos e os preços (juros) da dívida pública. Acrescente-se a inquietação dos agentes econômicos externos quanto ao fato de, depois de oito anos de estabilidade monetária, o governo Fernando Henrique Cardoso vir revelando completa incapacidade de sequer propiciar a colocação de seu candidato a Presidente da República no segundo turno das eleições.

Nessas condições, num momento em que o mercado de dólares brasileiro vem sendo influenciado mais pelo “instável tempo” eleitoral e menos pelos tradicionais componentes de oferta e de demanda, vinculados à busca real de recursos para o pagamento dos compromissos externos, principalmente daqueles assumidos pelas empresas, não sobram muitas alternativas para a gestão econômica.

Os mercados cobram a blindagem dos organismos multilaterais de crédito ou o “dinheiro vivo” (e as exigências) do Fundo Monetário Internacional (FMI). Surpreendentemente, o novo acordo com o Fundo, definindo desembolsos potenciais de US\$ 30,0 bilhões em 2002 e 2003 acalmou os mercados por apenas 24 (vinte e quatro) horas, configurando um quase instantâneo voto de desconfiança em um pacote de ajuda financeira organizado por aquela instituição, inédito em sua história.

Contudo, o governo poderia ser um pouco mais audacioso (tudo o que ele não foi desde 1995) e sufocar os movimentos especulativos por meio do derrame de quantias bem mais apreciáveis de dólares no mercado, fazendo a cotação da moeda norte-americana recuar para R\$ 2,60, o preço de equilíbrio para as circunstâncias atuais da economia brasileira: desindexada e desaquecida. Uma oferta de US\$ 2,0 bilhões, em um único dia, estaria de bom tamanho.

Ao não fazer isto, o final da administração FHC fica muito parecida com o melancólico final do governo Sarney. Desde 1988, Sarney desistiu de combater a inflação e acabou entregando, ao seu sucessor, um sistema econômico montado em uma hiperinflação indexada (na ciranda financeira) e que gerava recursos para o pagamento dos credores externos com os enormes superávits comerciais.

FHC deve passar o bastão com uma dívida líquida do setor público superior a 60% do Produto Interno Bruto (PIB), remunerada à custa de uma apreciável transferência de recursos do setor privado produtivo (empresas e consumidores) para a esfera financeira, expressos nos superávits primários das contas públicas. E, o que é pior, se não conseguir inverter a tendência altista do dólar vai promover um substancial desequilíbrio da estrutura de preços relativos (câmbio, juros, tarifas, salários, aluguéis e impostos). É impossível ignorar que o alinhamento dos preços relativos e o resgate da noção de valor dos bens e serviços foram as principais conquistas do real.

Nessa perspectiva, e como terceira ordem de problemas, cumpre contemplar os riscos de regresso da inflação. Mesmo tendo consciência do enorme preço pago pelo país nos últimos oito anos para eliminar a hiperinflação indexada, despreparados assessores econômicos de alguns candidatos à Presidência da República vêm mostrando elevada inclinação pelo sacrifício do controle da inflação em favor de um suposto maior crescimento econômico.

Os gurus de Ciro Gomes chegaram a criar verdadeiras pérolas como a permuta da meta de inflação pelo “índice de desconforto”, constituído por inflação

mais desemprego. Em direção semelhante, sugeriram a absurda perseguição de uma sintonia fina entre a taxa Selic e a política industrial. O *staff* econômico do candidato esqueceu que estratégia industrial exige horizontes de planejamento de longo prazo, enquanto a Selic é praticada pelo Banco Central para a rolagem dos títulos da dívida pública por um dia.

Outros especialistas defenderam a absoluta impossibilidade de ocorrência de crescimento econômico com baixa inflação no país, alegando os mais variados motivos, como as conhecidas pressões de demanda, materializadas em explosão de consumo, derivadas de um desejado relaxamento monetário. Em continuidade, os *experts* alegam a incapacidade de resposta da oferta a curto prazo, engendrando a tentativa de repasse dos custos atualmente represados pelas empresas (câmbio e tarifas), em face do quadro de desaquecimento econômico, marcado pelos elevados patamares de desemprego e inadimplência e pelos reduzidos níveis de salários.

Os assessores econômicos dos candidatos à Presidência da República perderam a aula de Ignácio Rangel sobre a inflação brasileira.

Rigorosamente, todos perderam ou esqueceram a aula sobre a dinâmica da inflação brasileira, magistralmente organizada pelo eterno mestre Ignácio Rangel, em seu livro *A inflação brasileira*. Na obra, em entrevistas e em debates com outros monstros sagrados do pensamento econômico brasileiro, como Celso Furtado e Luiz Carlos Bresser Pereira, Rangel demonstrava a relação inversa entre o comportamento do Produto Interno Bruto (PIB) e a inflação no Brasil, com a “precisão dos ponteiros de um relógio”, ao proceder a observações de séries históricas seculares de ambas as variáveis.

Embora admitindo o diagnóstico da corrente estruturalista, de que a raiz do processo inflacionário brasileiro repousava nos gargalos da oferta de certos bens e nos impactos multiplicadores das elevações setoriais de preços, Rangel enxergava a inflação como uma espécie de instrumento de defesa do sistema econômico frente a seus próprios desequilíbrios, que se traduziam em recessão e mais inflação.

Mais precisamente, Rangel enaltecia o lado da oferta para explicar a espiral inflacionária no Brasil, principalmente a capacidade de imposição de preços dos monopólios e dos oligopólios, que se negavam a aceitar perdas no bolo distributivo. De acordo com a argumentação de Inácio Rangel, a crônica inflação brasileira não poderia ser explicada pela demanda (de moeda e agregada), como apregoavam os monetaristas e os keynesianos.

Enquanto aqueles estudiosos procuravam assegurar, de forma intransigente, que a inflação acelerava nos intervalos de expansão econômica e perdia ímpeto nos períodos de desaceleração dos negócios, Rangel comprovava o oposto: os reajustes

de preços eram impulsionados em tempos de crise e perdiam fôlego em épocas de crescimento econômico.

Ao mesmo tempo, Rangel avançava na explicação das relações entre inflação e moeda, aperfeiçoando o conceito estruturalista de oferta de moeda endógena (passiva). Rangel proclamava que a inflação não era consequência do excedente da quantidade nominal de moeda sobre o nível de renda. Ao contrário, sua elevação, ocasionada pela predominância de estruturas de mercado oligopolizadas no Brasil, é que implicava alargamento da oferta monetária.

Mas, para discernir a trajetória hiperinflacionária brasileira dos anos 80, completamente dissociada do comportamento do mercado, os economistas Yoshiaki Nakano e Bresser Pereira acrescentaram, ao compêndio de Rangel, a conjugação entre conflito distributivo (entre empresas, capitalistas, governo e trabalhadores), mecânica de reajustes defasados de preços e indexação (correção monetária) generalizada.

Frise-se que a indexação era coroada pelas operações de financiamento dos déficits do setor público, por meio da emissão de títulos, impulsionando os custos financeiros do lado real da economia e engordando os lucros não operacionais das grandes corporações atuantes do país, hospedadas na especulação financeira.

Com o exercício anterior, a dupla Bresser-Nakano estaria chegando perto do conceito de inércia, aperfeiçoado pelo trio da PUC do Rio de Janeiro, formado por Pérsio Arida, André Lara Resende e Francisco Lopes, este último formulador das bases dos choques heterodoxos, particularmente do Plano Cruzado de fevereiro de 1986, e das engrenagens da Unidade Real de Valor (URV), antecessora do real, lançado em julho de 1994.

Essencialmente, a inflação inercial reproduz a postura dos agentes econômicos de incorporar automática e continuamente, aos preços dos bens e serviços, a inflação passada adicionada dos fatores de desorganização sistêmica. Nesse particular, os economistas brasileiros estariam adaptando e organizando melhor algumas experiências feitas pelos seus pares, dentro e fora do país anos antes, como Noyola, Sunkel, Simonsen, Felipe Pazos, John Taylor, dentre outros.

Por certo, qualquer fotografia que cobrisse a trajetória da economia brasileira ao longo dos últimos oito anos e meio chamaria a atenção por duas notáveis ausências: a inflação e o crescimento econômico. Na pior das hipóteses, o retrato revelaria a persistência de alguma inflação residual, acompanhada da absoluta estagnação da produção e dos negócios.

Contudo, a questão crucial é por que o extermínio do lucro inflacionário (altamente concentrador de renda), ao aumentar a previsibilidade e facilitar o cálculo econômico, não conseguiu abrir espaço para um novo e duradouro surto de crescimento no país?

A resposta à indagação repousa exclusivamente na manutenção intransigente do núcleo do programa de estabilização de preços no transcorrer de oito anos:

os juros reais elevados. Nos primeiros quatro anos e meio, os estratosféricos patamares de juros serviram como anteparo à âncora cambial do real, combatendo tanto a competitividade interna da economia, pela ampliação dos encargos financeiros dos setores público e privado, quanto o desempenho das vendas externas, marcado pelo menor volume de receitas em dólares ocasionado pela sobrevalorização do real.

A partir de 1999, a rendição e a necessidade de adequação do país aos efeitos devastadores decorrentes das sucessivas crises financeiras internacionais (México, Ásia, Rússia, Argentina, Turquia), provocaram a alteração do eixo de controle de preços do câmbio (com superdesvalorização e instituição do regime de livre flutuação) para as “metas inflacionárias”, acordadas com o Fundo Monetário Internacional.

Desde então, a política econômica foi direcionada para o atendimento de dois objetivos: o alcance de taxas de inflação anuais ao redor de 3,5% e a geração de superávits primários das contas públicas próximos de 3,5% do Produto Interno Bruto (PIB). Para tanto, o Brasil não conseguiu escapar do uso prolongado do remédio amargo dos juros altos para saciar a fome dos farmacêuticos internacionais. A solvência do paciente dependeria da intensificação da transferência de recursos reais da órbita privada (empresas e consumidores) para a pública.

Os juros altos têm o poder de manter a economia desaquecida ao desestimular o consumo a prazo, inibir as escolhas empresariais por oportunidades produtivas, restringir a capacidade de gasto e de inversão pública, elevar o custo financeiro implícito nas operações de comércio externo e restringir a oferta de empregos e o aumento da massa de salários.

Essas restrições, somadas à ausência de encaminhamento de resolução dos problemas de competitividade sistêmica do país (elevada carga tributária e burocracia, precariedade infra-estrutural e reduzido nível de investimentos em capacitação de mão-de-obra e ciência e tecnologia) explicam a apatia econômica do país e a sua visceral incapacidade de pagamento da dívida social.

Nesse contexto, as apreciáveis margens de ociosidade do parque industrial permitem a manutenção das limitações às importações, impostas pelo estrangulamento das contas externas do país. Como a inércia acabou entre março de junho de 1994, com a instituição da Unidade Real de Valor (URV), pelas óticas keynesiana e monetarista não existiriam pressões inflacionárias.

Por tudo o que foi resumidamente exposto, ao contrário da argumentação desenvolvida pelo megaespeculador George Soros, em artigo publicado recentemente no Financial Times, de que o FMI estaria “depositando um voto de confiança em um aluno modelo”, a estratégia macroeconômica do governo brasileiro permanece sendo observada com severas reservas no exterior, seja por culpa da política econômica interna, seja pela perversa influência da arquitetura financeira internacional. Antes de morrer, Dornbush estaria assim tão equivocado?

Dinâmica dos mercados no fluxo de comércio do Paraná com o exterior

Luiz Fernando Oliveira Wosch*

O intercâmbio comercial do Paraná com o mercado mundial evoluiu expressivamente entre 1990 e 2001. Nesse período, a corrente de comércio do Paraná passou de US\$ 2.494 milhões para US\$ 10.244 milhões, correspondendo a um crescimento de 311%, desempenho superior ao do comércio exterior brasileiro (120%). O início do processo de abertura comercial nos primeiros anos da década de 90, a criação do Mercosul em 1991, a implantação do plano de estabilização, ancorado numa primeira etapa pelo câmbio, e a mudança da estrutura produtiva do Estado, engendrada a partir de 1995, distinguem-se como elementos determinantes do desempenho das relações de comércio do Paraná com o exterior.

Esse cenário favoreceu mais intensamente as importações, que expandiram 687%, contra 185% das exportações. Tal comportamento foi uma reprodução ampliada do desempenho do comércio exterior brasileiro, cujos percentuais foram de 168% e 85%, respectivamente. O avanço das importações trouxe como consequência mais imediata a alteração no saldo comercial, evidenciada por patamares diferenciados no transcorrer dos últimos doze anos. De 1990 a 1997, o saldo no comércio externo superava US\$ 1 bilhão e, a partir de 1998, há praticamente um equilíbrio no fluxo bilateral, inclusive com déficit de US\$ 290 milhões em 2000.

A evolução do comércio exterior no Paraná não implicou apenas acréscimo nas cifras, tanto de importação quanto de exportação, mas, sobretudo, alterações nos perfis de abrangência de mercados e na pauta de produtos. Evidencia-se a transposição gradual para um cenário de menor concentração de mercados, com destaque para a inserção de regiões pouco tradicionais no comércio, como África e Europa Oriental. Ademais, entre os mercados de maior expressão, como União Européia, Estados Unidos, Mercosul, Ásia e Oriente Médio, constata-se uma reconfiguração no tocante à participação.

Relativamente às exportações, nota-se que, apesar de a União Européia ter assegurado a liderança durante o período 1990-2001, sua participação declinou de 49,97% para 35,56%, cabendo aos Estados Unidos a absorção da maior fatia relativa a esta perda. Esse mercado garantiu incremento de quase 8% nas exportações paranaenses, passando de 10,28% para 18%. Já a diferença de participação existente entre Ásia e Mercosul foi atenuada – de 15,2% e 4,13%,

respectivamente, para 12,59% e 9,82% –, ressaltando-se que ambos os mercados revezaram posições no decurso do período. O acréscimo nas vendas ao Oriente Médio e aos países da Aladi (excluídos os do Mercosul) promoveu a ampliação das respectivas participações, de 5,01% e 3,58% para 7,5% e 6,11%.

No tocante às importações, constata-se que os três principais mercados mantiveram suas posições quase inalteradas entre 1990 e 2001,¹ embora o comportamento diferenciado das aquisições tenha provocado mudanças de participação entre eles. A União Européia consolidou a condição de principal mercado, ampliando sua presença no período e garantindo isolamento acentuado dentre os demais, contrariamente, portanto, ao verificado nas exportações. As aquisições desse mercado passaram de 27,39% em 1990 para 39,01% em 2001. O Mercosul, o segundo mercado das importações estaduais, reduziu sua participação, passando de 28,4% em 1990 para 16,56% em 2001. Deve-se frisar, contudo, que nesse intervalo de tempo houve oscilações que, em certos momentos, posicionaram o Mercosul na liderança. Em relação aos Estados Unidos, observa-se, igualmente, trajetória descendente na participação, passando de 17,67% para 12,36%. Todavia, o ritmo menos acentuado em relação ao Mercosul aproximou esses mercados em termos de participação. Nos demais mercados, alterações expressivas são notadas nos ganhos de participação da África e Ásia, com o primeiro saltando de 0,76% em 1990 para 9,51% em 2001 e o segundo, de 5,21% para 8,32%. É importante sublinhar que o avanço verificado nas aquisições do bloco africano decorre especialmente de compras de petróleo. Além da África, as transações envolvendo o referido produto têm explicado as oscilações observadas na participação do Oriente Médio e Aladi (exclusive Mercosul) nas importações totais do Estado.

Especificamente sobre o intercâmbio comercial do Paraná com os principais mercados, observa-se que nas trocas com a União Européia os superávits expressivos em favor do Estado foram regra até 1997, haja vista que os embarques de *commodities* agrícolas superavam com folga a necessidade de bens industrializados, que compreendiam parcela substancial

*Economista, técnico da equipe permanente desta publicação.

da pauta importadora. Porém, nos anos seguintes (de 1998 a 2001) o fluxo comercial praticamente apresenta equilíbrio, registrando-se pequenos superávits em 1998 e 1999, seguido de baixos déficits em 2000 e 2001. Os índices de vantagem comparativa revelada (tabela 7) evidenciam essa mudança, porquanto passaram de 0,690 em 1990 para -0,008 em 2001.

Essa passagem de superávit para déficit nas relações de comércio com a União Européia coincide com o início das operações das montadoras de automóveis, ressaltando-se que não se trata de mero acaso. O fato de as sedes das principais unidades instaladas no Estado (Renault e Volkswagen/Audi) localizarem-se na França e Alemanha, respectivamente, justificam o incremento das importações paranaenses da Europa, na medida em que o processo de transferência de tecnologia implica, necessariamente, aquisições de bens de capital e insumos industriais, notadamente na fase de início de operações.

A União Européia sustenta a histórica posição de principal parceiro comercial do Paraná. Nesse intercâmbio, fica evidente o predomínio de produtos básicos nas exportações e de manufaturados nas importações.

A liderança da União Européia nas exportações paranaenses está diretamente vinculada ao enorme volume de vendas de produtos do complexo soja, que por sua vez, situam-se historicamente no topo da pauta exportadora do Estado. Na condição de principal mercado das exportações paranaenses de soja, o desempenho das vendas ao bloco é determinado, em grande medida, pelo comportamento das cotações nos preços internacionais do produto, firmadas pela Bolsa de Chicago. Assim, não obstante as variações ocorridas na produção interna de soja, vale dizer que as flutuações ocorridas em termos de participação e evolução da União Européia nas exportações estaduais explicam-se especialmente por causas externas (de restrita capacidade de interferência) como variáveis de estoque, demanda e produção mundiais, fatores que determinam os preços internacionais.

O fato de os embarques à União Européia concentrarem-se na soja evidencia a importância relativa dos produtos básicos na composição dessas exportações. Não obstante a queda de participação do bloco nas exportações estaduais, percebe-se que a presença dos produtos básicos nessas vendas, em termos percentuais, praticamente não se alterou ao longo do período (1990 a 2001), situando-se em torno de 70% das compras totais da União Européia.

No caso das importações, embora com uma pauta de produtos mais diversificada, os itens encontram-se classificados em quase sua totalidade no rol de bens manufaturados. Vale dizer que as compras do segmento automotivo foram intensas no último quadriênio do período, reforçando a presença dos bens manufaturados. Nota-se, no cotejo com as exportações, clara distinção

em termos de agregação dos produtos: enquanto os embarques à União Européia compõem-se de grande parcela de produtos básicos, a contrapartida é formada essencialmente por bens manufaturados.

Já as transações do Paraná com os Estados Unidos são marcadas por momentos de pequenos desequilíbrios, com déficits mais freqüentes e elevados a partir de 1995. Saliente-se que a posição superavitária em favor do Paraná foi retomada em 2000, dado o impulso das exportações, que, por sua vez, sustentou-se devido a um acréscimo elevado nas vendas de automóveis. Juntamente com o México, os Estados Unidos tornaram-se o principal mercado comprador de veículos produzidos no Estado. No intercâmbio com os Estados Unidos, embora os bens manufaturados demonstrem maior concentração nas importações, nota-se que a presença deles representa parcela destacada (acima de 80%) tanto nas vendas quanto nas compras, diferenciando-se, nesse sentido, da União Européia.

No tocante ao Mercosul, observa-se que um dos aspectos que demonstrou maior evolução decorrente de sua oficialização como um processo de integração regional foi o intercâmbio comercial. Contando com a vantagem de localização geográfica, o fluxo de comércio do Paraná com os países do bloco intensificou-se bastante entre 1990 e 2001, com a corrente de comércio saltando de US\$ 255 milhões para US\$ 1.338 milhões.

Essa evolução acentuou-se após 1995, motivada especialmente pelo maior impulso das importações, tanto que, a partir desse ano, os déficits tornaram-se crônicos. O papel das montadoras instaladas no Estado foi fundamental para o incremento do fluxo de comércio, haja vista que um dos objetivos dessas indústrias consiste em abastecer, além do Mercosul, toda a América Latina. Nota-se que a pauta das importações, representada em maior parte por produtos básicos (62,69%) no início do período, foi gradativamente alterada, com a ascensão dos bens manufaturados, que passaram a responder por 56,2% das aquisições totais. A participação dos básicos retrocedeu para 38,76%. Nas exportações, os manufaturados, que já predominavam na pauta em 1990 (84,59%), ganharam mais peso em 2001 (90,83%).

O acompanhamento das relações de comércio do Estado com o Mercosul entre 1990 e 2001 permite ainda destacar pelo menos três fases distintas do comportamento desse mercado: a primeira, compreendendo o período de 1990 a 1993, marca uma etapa de aceleração das exportações e, praticamente, estagnação das importações, impondo uma inversão no saldo de comércio (de déficit para superávit). A segunda, de 1994 a 1998, pode ser considerada como o período das grandes crises mundiais (mexicana, asiática e russa). Os efeitos mais intensos, nesse contexto, ocorreram por ocasião da crise mexicana, no final de 1994. Devido ao desequilíbrio causado por essa crise nas contas externas da Argentina e a conseqüente necessidade imperativa de divisas, estabelece-se uma trajetória de déficits na balança de comércio com o Paraná, inclusive com o Brasil. Enquanto as exportações passam de US\$ 360 milhões para US\$ 496 milhões, as

importações saltam de US\$ 336 milhões para US\$ 1.319 milhões. A terceira fase, de 1999 a 2001, tem como cenário a mudança do regime cambial brasileiro, que resultou na desvalorização da moeda nacional no início de 1999. Com isso, as importações paranaenses da Argentina declinam, expondo debilidades de sua economia. Trata-se do início da grave crise que envolve o país, a qual, dentre outras conseqüências, provoca o desmantelamento da estrutura de comércio exterior, refletindo na retração das trocas comerciais entre o Mercosul e o Paraná.

O comércio com a Ásia revela posição superavitária do Estado em praticamente todo o período compreendido entre 1990 e 2001.² A composição das exportações inclui parcela importante de matérias-primas e derivados agropecuários, o que explica a forte presença de bens básicos e semimanufaturados na pauta. Já pelo lado das importações, os produtos manufaturados representam quase a totalidade da pauta. No bloco, ressalta-se o potencial de expansão

do mercado chinês, país que recentemente tornou-se membro da OMC, o que sugere disciplinamento em termos de defesas comerciais, privilegiando, sobretudo, fornecedores de bens agrícolas, dentre os quais estão incluídos o Brasil e particularmente o Paraná. Em outro sentido, a prolongada crise da economia japonesa traz apreensão quanto ao desempenho futuro das trocas realizadas com este país.

De modo geral, o que se observa em relação ao comércio externo do Paraná é um grau ainda concentrado tanto em termos de mercados quanto de produtos, fato que acarreta certa vulnerabilidade ao desempenho do Estado. Entretanto, as especificidades presentes em cada mercado sinalizam a possibilidade de se alterar esse perfil, seja na incorporação de itens à pauta, seja na exploração de mercados potenciais. A despeito disso, convém ressaltar que o Estado detém importantes vantagens em termos de competitividade, como é o caso dos produtos agrícolas e seus derivados, e conta com a recente inserção de produtos da indústria automobilística.

TABELA 1 - EXPORTAÇÕES PARANAENSES, SEGUNDO PRINCIPAIS MERCADOS - 1990-2001

BLOCO/REGIÃO	DISTRIBUIÇÃO (%)							
	1990	1992	1994	1996	1998	1999	2000	2001
União Européia	49,97	51,07	46,32	44,82	38,35	38,21	35,23	35,56
EUA + Porto Rico	10,28	6,59	8,42	7,94	6,63	9,86	15,08	18,00
Mercosul	4,13	10,71	10,27	10,64	11,73	11,33	14,16	9,82
Demais da Aladi	3,58	6,02	4,00	2,75	3,87	3,86	7,52	6,11
Ásia (Excl. Oriente Médio)	15,20	10,10	11,87	16,95	16,75	14,29	11,86	12,59
Oriente Médio	5,01	5,94	3,36	3,99	7,53	9,87	6,30	7,50
Europa Oriental	5,39	3,60	4,01	6,68	7,39	4,05	2,45	3,71
África	3,25	2,29	2,57	3,04	3,51	2,85	2,40	2,91
TOTAL (%)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
US\$ mil (FOB)	1 868 168	2 110 039	3 506 749	4 245 905	4 227 995	3 932 564	4 392 091	5 317 509

FONTA: MDIC/SECEX

NOTA: Elaboração IPARDES.

TABELA 2 - IMPORTAÇÕES PARANAENSES, SEGUNDO PRINCIPAIS MERCADOS - 1990-2001

BLOCO/REGIÃO	DISTRIBUIÇÃO (%)							
	1990	1992	1994	1996	1998	1999	2000	2001
União Européia	27,39	36,92	28,38	24,03	35,06	40,50	35,26	39,01
EUA + Porto Rico	17,67	16,31	13,24	15,35	11,40	12,18	10,44	12,36
Mercosul	28,40	18,43	21,15	28,51	32,47	22,59	22,52	16,56
Demais da Aladi	5,78	5,93	4,31	5,06	4,77	5,37	8,54	5,94
Ásia (Excl. Or. Médio)	5,21	6,39	6,35	8,92	6,07	6,54	7,24	8,32
Oriente Médio	2,54	2,28	14,44	8,52	2,61	2,29	2,36	2,61
Europa Oriental	4,29	3,73	3,94	3,18	2,54	2,17	3,27	2,86
África	0,76	3,35	4,51	1,59	1,15	4,42	6,30	9,51
TOTAL (%)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
US\$ mil (FOB)	626 179	769 453	1 589 440	2 434 733	4 063 890	3 699 105	4 684 035	4 926 828

FONTA: MDIC/SECEX

NOTA: Elaboração IPARDES.

TABELA 3 - EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES PARANAENSES, SEGUNDO PRINCIPAIS MERCADOS - 1990-2001

BLOCO/REGIÃO	1990	1992	1994	1996	1998	1999	2000	2001
União Européia	100,00	115,43	174,01	203,85	173,71	160,96	165,77	202,56
EUA + Porto Rico	100,00	72,41	153,76	175,41	146,01	201,87	344,71	498,37
Mercosul	100,00	292,96	467,10	585,53	642,90	577,52	806,54	676,90
Demais da Aladi	100,00	190,17	209,58	174,80	244,82	227,20	494,38	486,34
Ásia (Excl. Oriente Médio)	100,00	75,07	146,69	253,51	249,46	198,01	183,56	235,84
Oriente Médio	100,00	133,91	125,75	181,10	340,17	414,94	295,88	426,49
Europa Oriental	100,00	75,43	139,54	281,37	309,83	158,19	106,66	196,00
África	100,00	79,52	148,57	212,63	243,99	184,48	173,74	255,10
TOTAL	100,00	112,95	187,71	227,28	226,32	210,50	235,10	284,64

FONTE: MDIC/SECEX

NOTA: Elaboração IPARDES.

Ano base 1990 = 100.

TABELA 4 - EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES PARANAENSES, SEGUNDO PRINCIPAIS MERCADOS - 2000-2001

BLOCO/REGIÃO	1990	1992	1994	1996	1998	1999	2000	2001
União Européia	100,00	165,66	263,03	341,18	830,65	873,52	963,10	1 120,54
EUA + Porto Rico	100,00	113,44	190,20	337,84	418,77	407,16	441,81	550,46
Mercosul	100,00	79,73	189,02	390,25	741,84	469,77	593,16	458,71
Demais da Aladi	100,00	125,98	189,19	339,99	535,86	548,81	1 104,18	808,23
Ásia (Excl. Oriente Médio)	100,00	150,80	309,51	666,51	757,16	741,52	1 040,85	1 257,35
Oriente Médio	100,00	110,57	1 444,97	1 305,23	666,85	532,55	696,35	809,31
Europa Oriental	100,00	106,82	232,99	287,91	384,27	298,56	570,47	524,77
África	100,00	542,88	1 508,56	814,25	982,78	3 439,06	6 210,45	9 851,58
TOTAL	100,00	122,88	253,83	388,82	649,00	590,74	748,03	786,81

FONTE: MDIC/SECEX

NOTA: Elaboração IPARDES.

Ano base 1990 = 100.

TABELA 5 - MERCADOS DAS EXPORTAÇÕES PARANAENSES, SEGUNDO FATOR AGREGADO – 1990/1995/2000/2001

BLOCO/REGIÃO	DISTRIBUIÇÃO (%)											
	1990			1995			2000			2001		
	Básicos	Semima-nufaturados	Manufaturados	Básicos	Semima-nufaturados	Manufaturados	Básicos	Semima-nufaturados	Manufaturados	Básicos	Semima-nufaturados	Manufaturados
União Européia	76,94	6,25	16,81	63,26	8,89	27,85	69,51	4,84	25,65	72,33	3,17	24,50
EUA + Porto Rico	18,09	4,60	77,31	4,42	9,51	86,07	2,41	12,28	85,31	0,82	8,99	90,20
Mercosul	11,95	3,46	84,59	9,06	4,67	86,26	5,03	2,77	92,20	5,06	4,11	90,83
Demais da Aladi	8,40	7,27	84,33	6,18	5,43	88,39	11,27	1,69	87,04	13,92	1,15	84,93
Ásia (Excl. Oriente Médio)	50,53	27,02	22,44	30,09	52,80	17,11	53,51	24,53	21,97	61,10	21,98	16,91
Oriente Médio	46,10	32,36	21,53	55,97	30,22	13,81	63,46	31,47	5,07	73,85	21,39	4,76
Europa Oriental	89,40	0,00	10,60	36,81	2,44	60,75	11,98	46,40	41,62	38,83	33,34	27,83
África	28,11	21,39	50,50	1,41	40,44	58,15	4,79	45,31	49,90	12,79	45,72	41,49
TOTAL GERAL	55,73	33,07	11,20	40,57	18,24	41,19	38,48	11,55	49,96	43,39	10,68	45,93

FONTE: MDIC/SECEX

NOTA: Elaboração IPARDES.

TABELA 6 - MERCADOS DAS IMPORTAÇÕES PARANAENSES, SEGUNDO FATOR AGREGADO - 1990/1995/2000/2001

BLOCO/REGIÃO	DISTRIBUIÇÃO (%)											
	1990			1995			2000			2001		
	Básicos	Semimanufaturados	Manufaturados	Básicos	Semimanufaturados	Manufaturados	Básicos	Semimanufaturados	Manufaturados	Básicos	Semimanufaturados	Manufaturados
União Européia	2,09	1,22	96,69	5,19	3,93	90,89	0,49	3,16	96,35	0,37	2,29	97,34
EUA + Porto Rico	7,55	6,39	86,07	6,10	2,16	91,73	0,69	2,14	97,17	0,96	1,56	97,48
Mercosul	62,69	13,60	23,71	67,40	10,39	22,22	46,64	5,99	47,37	38,76	5,04	56,20
Demais da Aladi	25,71	35,46	38,83	27,99	31,21	40,79	49,35	5,78	44,87	23,62	4,52	71,86
Ásia (Excl. Oriente Médio)	0,74	0,00	99,26	3,73	0,08	96,20	1,25	0,32	98,43	0,79	0,44	98,78
Oriente Médio	77,81	22,19	0,00	88,48	5,75	5,77	17,33	24,93	57,74	7,63	22,49	69,88
Europa Oriental	3,78	0,00	96,22	3,15	32,23	64,61	0,67	17,88	81,45	0,51	17,90	81,59
África	11,37	0,00	88,63	18,67	1,27	80,06	82,52	0,00	17,48	92,48	0,00	7,52
TOTAL GERAL	21,77	14,69	63,55	29,62	8,53	61,85	20,67	5,60	73,73	17,25	4,02	78,73

FONTE: MDIC/SECEX

NOTA: Elaboração IPARDES.

TABELA 7 - ÍNDICES DE VANTAGENS COMPARATIVAS REVELADAS DO COMÉRCIO EXTERNO DO PARANÁ, SEGUNDO PRINCIPAIS MERCADOS - 1990-2001

BLOCO/REGIÃO	ÍNDICES DE VCR(1)											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
União Européia	0,690	0,585	0,583	0,542	0,565	0,354	0,530	0,438	0,065	0,001	-0,033	-0,008
EUA + Porto Rico	0,269	-0,101	0,051	0,151	0,168	0,052	-0,052	-0,256	-0,246	-0,075	0,151	0,222
Mercosul	-0,395	-0,033	0,229	0,314	0,035	-0,178	-0,212	-0,323	-0,454	-0,305	-0,258	-0,220
Demais da Aladi	0,297	0,423	0,472	0,363	0,343	0,143	-0,026	0,186	-0,085	-0,134	-0,095	0,053
Ásia (Excl. Oriente Médio)	0,794	0,581	0,625	-0,100	0,610	0,486	0,536	0,515	0,483	0,399	0,211	0,240
Oriente Médio	0,710	0,706	0,754	0,709	-0,322	-0,319	-0,101	-0,140	0,501	0,642	0,429	0,513
Europa Oriental	0,579	0,508	0,452	0,226	0,384	0,434	0,571	0,649	0,503	0,331	-0,175	0,167
África	0,855	0,635	0,303	-0,140	0,114	0,105	0,539	0,284	0,521	-0,187	-0,473	-0,503
TOTAL GERAL	0,498	0,419	0,466	0,348	0,376	0,198	0,271	0,190	0,020	0,031	-0,032	0,038

FONTE: MDIC/SECEX

NOTA: Elaboração IPARDES.

(1) Corresponde à relação entre o saldo e a corrente de comércio: $VCR = (X-M) / (X+M)$. Trata-se de um método simplificado. Maiores detalhes, ver PICCININI e PUGA (2001).

REFERÊNCIA

PICCININI, Maurício Serrão; PUGA, Fernando Pimentel. **A balança comercial brasileira: desempenho no período 1997/2000**. Rio de Janeiro: IPEA, 2001. p. 13. (Texto para discussão, 90).

NOTAS

¹O Mercosul superou a União Européia apenas nos anos de 1990, 1996 e 1997. Por sua vez, os Estados Unidos suplantaram o Mercosul somente em 1991.

²A importação de uma plataforma de exploração no valor de US\$ 140 milhões em 1993, oriunda de Cingapura, provocou déficit do Paraná em relação à Ásia. Frise-se que o mesmo produto consta nas exportações do ano seguinte, com valor aproximado de US\$ 196 milhões, tendo como destino as Ilhas Cayman. O objetivo desse destaque é alertar para possíveis equívocos de análise, em virtude de distorções provocadas pelo valor relativamente elevado das transações em referência.

Dimensão econômica, desenvolvimento e perspectivas da cultura da soja no Paraná

Julio Takeshi Suzuki Júnior*

Este artigo procura descrever a evolução recente da cultura da soja no Paraná, analisar de forma sucinta a dinâmica das exportações e apresentar reflexões a respeito do processo de reorganização espacial da produção do grão.

Inicialmente, é bom lembrar que a produção estadual de soja vem crescendo de maneira significativa, atingindo 9,5 milhões de toneladas na safra 2001/2002, o que correspondeu a um incremento de 9,6% em relação às 8,6 milhões de toneladas colhidas na temporada 2000/2001, segundo dados do Departamento de Economia Rural (Deral) da Secretaria da Agricultura e do Abastecimento.

Nas últimas duas décadas, a produção da leguminosa avançou a uma taxa média de 2,0% a.a., mas com grandes diferenças entre a primeira e a segunda metades do período. No decênio 1981-1990, à exceção dos anos de 1986 e 1987, a quantidade colhida variou de 4 milhões a 5 milhões de toneladas, configurando um quadro de relativa estabilidade da produção (tabela 1). Já no intervalo 1991-2000, foi registrado crescimento médio de 8,2% a.a., resultante das variações anuais de 4,2% da área e 3,9% do rendimento da cultura.

Cabe destacar que a ascensão da produção de soja ocorreu em paralelo à retração do crédito rural, o que revela uma menor dependência em relação aos recursos do governo. Somente a título de comparação, foram necessários R\$ 227,65 para financiar uma tonelada do grão no Paraná em 1985, muito acima dos valores registrados nos anos de 1990, 1995 e 2000, quando a produção de uma tonelada exigiu, respectivamente, R\$ 102,35, R\$ 104,95 e R\$ 81,49 (a preços de junho de 2002). Em consequência, os financiamentos oficiais concedidos aos produtores corresponderam a apenas 25,7% do valor bruto da produção da soja no ano de 2000, ante um percentual de 64,3% relativo a 1985.¹

Obviamente, deve-se considerar que o aumento da eficiência na utilização dos recursos governamentais ocorreu em todo o setor agrícola, não sendo, portanto, uma particularidade da produção de soja. Todavia, é inegável que a atividade analisada foi uma das que melhor se adaptaram à escassez de crédito público, em função do comportamento favorável dos preços pagos aos produtores – efeito direto da paridade entre as cotações internas e externas – e da criação de instrumentos alternativos de financiamento.

TABELA 1 - ÁREA, PRODUÇÃO E PRODUTIVIDADE DA SOJA, NO PARANÁ – 1981-2002

ANO	ÁREA (ha)	PRODUÇÃO (t)	PRODUTIVIDADE (kg/ha)
1981	2 266 200	4 983 210	2 199
1982	2 100 000	4 200 000	2 000
1983	2 022 000	4 315 000	2 134
1984	2 177 900	4 121 000	1 892
1985	2 196 370	4 413 000	2 009
1986	1 745 000	2 600 000	1 490
1987	1 718 000	3 810 000	2 218
1988	2 123 379	4 771 264	2 247
1989	2 399 993	5 031 297	2 096
1990	2 267 638	4 649 752	2 050
1991	1 972 538	3 531 216	1 790
1992	1 794 000	3 417 000	1 905
1993	2 076 000	4 817 000	2 320
1994	2 154 077	5 332 893	2 476
1995	2 199 720	5 624 440	2 557
1996	2 392 000	6 448 800	2 696
1997	2 551 651	6 582 273	2 580
1998	2 858 697	7 313 460	2 558
1999	2 786 857	7 752 472	2 782
2000	2 859 362	7 199 810	2 518
2001	2 822 619	8 636 277	3 060
2002	3 301 557	9 467 885	2 868

FONTE: SEAB/DERAL

Como se sabe, tanto a atraente rentabilidade da cultura quanto a viabilização de fontes privadas de crédito derivam da expressiva participação das vendas externas nas receitas geradas pela comercialização da produção, evidenciando as vantagens da inserção no mercado internacional. Nos anos 90, as exportações paranaenses de soja em grão registraram crescimento médio de 26,6% a.a., saltando de US\$ 80,4 milhões para US\$ 674,1 milhões (tabela 2), enquanto as vendas brasileiras avançaram a uma taxa de 19,2% a.a., atingindo o valor de US\$ 2,2 bilhões em 2000.

Apesar da distorção causada pelo atípico desempenho das exportações em 1991, que elevou a taxa média de crescimento da década passada, não se pode negar que as vendas estaduais da *commodity*

*Administrador de Empresas, técnico da equipe permanente desta publicação.

TABELA 2 - EXPORTAÇÕES PARANAENSES DO COMPLEXO SOJA – 1991-2000

ANO	GRÃO		FARELO		ÓLEO ⁽¹⁾	
	Valor (US\$ mil)	Quant. (t)	Valor (US\$ mil)	Quant. (t)	Valor (US\$ mil)	Quant. (t)
1991	80 412	360 454	560 777	3 031 610	72 403	173 327
1992	159 492	723 212	617 496	3 289 088	83 415	209 310
1993	199 567	893 961	698 066	3 617 619	82 696	200 537
1994	330 607	1 341 740	809 823	4 306 799	344 706	626 370
1995	175 933	794 117	899 280	5 148 017	477 562	803 420
1996	405 248	1 464 446	1 276 594	5 194 707	327 082	616 105
1997	819 555	2 799 905	1 174 621	4 379 067	268 770	507 289
1998	822 887	3 510 234	752 619	4 462 768	422 473	681 562
1999	590 494	3 245 332	682 167	4 644 994	381 140	839 117
2000	674 141	3 573 642	637 728	3 614 608	195 994	586 518

FONTE: MDIC/SECEX

(1) Bruto e refinado.

apresentaram grande dinamismo, como resultado da abertura de mercados e da intensificação do comércio com os tradicionais importadores. Para ilustrar esse processo, apenas 9 países integraram a relação dos compradores em 1991, número que saltou para 13 em 1995 e 23 em 2000, assegurando uma menor vulnerabilidade às crises localizadas de demanda, dada a distribuição mais equilibrada das exportações entre os mercados consumidores.

No grupo dos novos compradores da soja paranaense, destaca-se a China, com aquisições de US\$ 84,9 milhões no último ano da década de 90, o que garantiu a quarta colocação no ranking dos importadores do grão. Já no ano passado, o país em análise foi responsável por compras da ordem de US\$ 75,5 milhões, ficando abaixo das importações da Espanha, Itália, Holanda e Portugal (tabela 3).

A destacada participação da China nas exportações estaduais reflete as transformações ocorridas em nível mundial. De acordo com dados da Food and Agriculture Organization (FAO), o país asiático importou um total de 12,7 milhões de toneladas da oleaginosa em 2000, quantidade que representou incremento de 558,3% em comparação às 1,9 milhão de toneladas adquiridas no início dos anos 90. Com isso, a China passou a responder por 26,2% das importações mundiais do produto, estimadas em 48,3 milhões de toneladas, superando a Holanda e o Japão, que até o ano de 1996 encabeçavam a lista dos maiores compradores.

Concomitantemente ao estabelecimento de novos canais de comercialização, houve expansão das exportações paranaenses destinadas a tradicionais mercados, com destaque para as vendas aos países europeus. Para citar alguns exemplos, as exportações de soja com destino à Espanha aumentaram de US\$ 18,0 milhões para US\$ 168,3 milhões no decênio 1991-2000, redundando em uma taxa anual de crescimento de 28,2%, muito próxima das variações das vendas para a Holanda e a Alemanha, que atingiram, respectivamente, 22,2% e 28,5%.

Nesse mesmo período, as vendas estaduais à União Européia apresentaram evolução anual de 24,2%, saltando de US\$ 75,7 milhões para US\$ 530,9

TABELA 3 - EXPORTAÇÕES PARANAENSES DE SOJA EM GRÃO, SEGUNDO PRINCIPAIS MERCADOS – 2000-2001

DESTINO	2000		2001	
	Valor (US\$ mil)	Part. (%)	Valor (US\$ mil)	Part. (%)
Espanha	168 311	25,0	132 672	19,8
Itália	33 201	4,9	91 039	13,6
Holanda	134 077	19,9	87 499	13,1
Portugal	24 835	3,7	79 724	11,9
China	84 873	12,6	75 474	11,3
Alemanha	121 402	18,0	63 968	9,6
França	13 775	2,0	45 651	6,8
Irã	10 294	1,5	28 286	4,2
México	6 220	0,9	17 900	2,7
Taiwan	17 606	2,6	14 002	2,1
Romênia	-	-	10 108	1,5
Venezuela	5 913	0,9	7 582	1,1
Grécia	1 627	0,2	4 432	0,7
Croácia	2 994	0,4	2 313	0,3
Irlanda	-	-	1 554	0,2
Outros	49 014	7,3	7 082	1,1
TOTAL	674 141	100,0	669 286	100,0

FONTE: MDIC/SECEX

Sinal convencional utilizado:

- Dado inexistente.

milhões, em trajetória oposta à das importações totais do referido bloco econômico (queda de US\$ 3,1 bilhões para US\$ 3,0 bilhões no intervalo analisado, segundo a FAO).² Em função disso, a participação do Paraná nas importações da UE subiu de 2% em 1991 para 17% em 2000 (de 12% para 46% no caso do Brasil), avanço que pode ser atribuído, em grande medida, à proibição da compra de soja geneticamente modificada pela Comunidade Européia e às conseqüentes restrições aos países exportadores que permitem o plantio do produto.

É importante ressaltar que o crescimento das vendas externas do grão se deve também à progressividade da estrutura tarifária da UE, ou seja, à imposição de barreiras mais elevadas às exportações

de produtos com maior grau de elaboração. Comprovando essa prática, enquanto as importações europeias de soja em grão estão sujeitas a tarifa zero, as compras de óleo bruto são taxadas com alíquotas que variam de 3,8% a 7,6%, conforme o uso do produto. Já com relação às aquisições de óleo refinado, mercadoria de maior valor específico, foram estabelecidas alíquotas de 6,1% a 11,4%, não deixando dúvidas quanto à aplicação da escalada tarifária pelo bloco europeu.

Adicionalmente, com a extensão da isenção do ICMS às exportações de produtos básicos e semimanufaturados, as vendas paranaenses e brasileiras de óleo e farelo deixaram de contar com os diferenciais tributários que incentivavam o comércio externo de bens industrializados, resultando no aumento da participação do grão no total exportado pelo complexo soja. Tanto é assim que as exportações estaduais da oleaginosa representaram 11,3% das receitas cambiais do segmento em 1991, muito abaixo dos 36,2% referentes a 1997 – um ano após a aprovação da lei que isentou as vendas externas do pagamento do ICMS – e dos 44,7% relativos a 2000.

Passando à análise da reorganização espacial da produção, sabe-se que as últimas décadas vêm sendo marcadas pela transferência do potencial de crescimento do setor agrícola do eixo Sul-Sudeste para a região dos cerrados. Prova disso é que o Centro-Oeste brasileiro vem ampliando rapidamente sua representatividade na produção nacional de grãos, respondendo por 30,9% do total colhido em 2000, muito acima das participações registradas nos anos de 1980 (14,5%) e 1990 (19,7%). Em paralelo, a participação da Região Sul apresentou declínio, passando de 59,4% em 1980 para 56,8% em 1990 e 43,4% em 2000, a despeito da considerável elevação da quantidade produzida.

No caso específico da soja, o Centro-Oeste também vem ganhando representatividade, com uma produção que correspondeu a 47,1% do total nacional em 2000, participação superior à registrada em 1980, quando a região respondeu por apenas 12,6% da safra brasileira. Além das favoráveis condições edafoclimáticas, que garantiram aumento do rendimento das lavouras, contribuíram para o crescimento da produção nos cerrados a disponibilidade de extensas áreas agricultáveis e a prevalência de propriedades rurais de grande porte, fatores que proporcionaram significativo aproveitamento das economias de escala e, conseqüentemente, estabeleceram vantagens em relação a algumas regiões produtoras tradicionais.

Nesse sentido, é importante destacar que o cerrado brasileiro ainda apresenta custos por unidade produzida superiores aos do Paraná. Segundo estudo

apresentado pela Revista *Agroanalysis* da Fundação Getúlio Vargas, os custos operacionais da produção de soja nos estados de Mato Grosso e Goiás atingiram, respectivamente, US\$ 6,01 e US\$ 5,45 por saca na média do período 1999-2001, acima do valor de US\$ 5,35/saca referente ao Paraná, considerando os gastos com insumos, operações de máquinas e veículos, mão-de-obra e despesas gerais (armazenagem, seguro e assistência técnica, entre outros).³

Como resultado, a margem bruta obtida pelos produtores paranaenses correspondeu a 38% da receita gerada pela atividade, suplantando os 23% registrados em Mato Grosso e os 25% contabilizados em Goiás, mesmo com os índices de produtividade mais elevados da Região Centro-Oeste (o estudo considerou índices de 3.240 kg/ha para o Mato Grosso, 2.829 kg/ha para o Estado de Goiás e 2.600 kg/ha para o Paraná). Diante disso, pode-se concluir que há razoável equilíbrio entre os níveis de rentabilidade alcançados pelos agricultores nos estados pesquisados, uma vez que os custos fixos de produção são maiores no Paraná, em virtude dos altos preços das terras, condicionando os diferenciais de competitividade à redução dos custos “pós-porteira”, especialmente dos gastos inerentes à movimentação da produção.

No que tange a essa questão, assistiu-se a um intenso processo de expansão/modernização da infraestrutura de transportes no eixo Centro-Oeste/Norte/Nordeste nos últimos anos, privilegiando os sistemas multimodais. Dentre as novas obras, merece destaque o asfaltamento da BR-163, rodovia que liga Cuiabá (MT) a Santarém (PA) e que viabilizará a exportação pelo porto localizado no município paraense, garantindo a redução dos desembolsos com fretes rodoviários. Além disso, a distância até o porto de Roterdã, na Holanda, será reduzida em aproximadamente 5 mil milhas marítimas, em comparação às exportações realizadas pelo terminal portuário de Paranaguá, com impactos óbvios em termos de custos.

Essa rota será uma alternativa em relação a outro trajeto já existente, que inclui o transporte rodoviário de soja do Mato Grosso até Porto Velho (RO) e dali por via fluvial (Rio Madeira). Com isso, fica claro que o escoamento da produção agrícola do Centro-Oeste está cada vez menos dependente da utilização das estruturas de transporte do Sul-Sudeste, o que é confirmado pelos dados relativos ao comércio exterior. De acordo com a Secex, a participação do Porto de Paranaguá nas exportações de soja em grão do Mato Grosso caiu de 85% em 1996 para 14% em 2001, apesar do crescimento absoluto das quantidades embarcadas, evidenciando os efeitos da expansão dos sistemas logísticos nas novas fronteiras agrícolas.

NOTAS

¹Os valores do crédito rural incluem o custeio e a comercialização, tendo como índice de correção o IGP-DI da FGV. No caso do crédito de custeio, foram considerados os valores do ano anterior ao da produção, uma vez que a colheita é realizada no ano subsequente ao da contratação dos empréstimos.

²Os dados referentes às importações de soja da União Européia excluem o comércio entre os países do bloco.

³WEDEKIN, Ivan; SARETTA, Cássia Barbosa; BRUM, Bruno Ravaiani. Gigante pela própria competência. *Agroanalysis*, Rio de Janeiro: FGV, v. 22, n. 4, p. 14-18, abr./maio 2002.

Algumas influências da tecnologia na organização do trabalho

*Silmara Cimbalista**

Este texto pretende comentar, de forma breve, situações em que avanços tecnológicos vêm interferindo nas organizações e, muitas vezes, no efetivo desenvolvimento do trabalho nas organizações.

A concepção de trabalho pode ser entendida como uma força exclusivamente humana, realizada por qualquer indivíduo, grupo, categoria profissional ou classe social cujo conteúdo e forma são determinados a partir das necessidades sociais a serem satisfeitas. Dentro deste contexto, a influência da tecnologia na consecução do trabalho é freqüentemente um catalisador de soluções, mas também de problemas.

Tecnologia pode ser definida, genericamente, como “um conjunto de conhecimentos e informações organizados, provenientes de fontes diversas como descobertas científicas e invenções, obtidos através de diferentes métodos e utilizados na produção de bens e serviços”.¹

Na sociedade capitalista, a tecnologia caracteriza-se por ser um tipo específico de conhecimento com propriedades que normalmente a tornam útil a quem a utiliza, pois instrumentaliza a experimentação, transformando conhecimento científico em aplicação técnica, ampliando e possibilitando a produção de novos conhecimentos científicos e influenciando, desta forma, transformações na organização do trabalho.

As novas descobertas e a utilização das inovações tecnológicas das últimas décadas têm deixado o mundo do trabalho muito mais interligado, rápido e diversificado e, conseqüentemente, menos previsível. Essas incertezas, somadas às do mercado, em compasso com as descobertas nas áreas de tecnologia de informações e robotização industrial, demonstram como conseqüência inúmeras mudanças que vêm ocorrendo no desempenho das atividades do dia-a-dia dos trabalhadores nas organizações.

Ainda nesse mesmo contexto, a denominada economia das nações vem exigindo uma forte e generalizada qualificação educacional e profissional a todos aqueles que pretendem estar dentro dos parâmetros hoje exigidos pelo mercado no que se refere à empregabilidade. Em contrapartida, avanços científicos e tecnológicos buscam incessantemente novos padrões de especialização das economias e a adoção de novos modelos da organização do trabalho.

Essa é uma realidade que implica inevitáveis tensões sociais, acrescidas do fenômeno do envelhecimento da população que, juntamente com as mudanças na organização do trabalho, constituem, provavelmente, um dos maiores e mais estimulantes desafios colocados à sociedade contemporânea.

Após três séculos de predomínio da sociedade industrial, o trabalho tem assumido um conteúdo crescentemente intelectual, em contraposição ao trabalho braçal ou manual do modelo fordista/taylorista de produção. A informação transforma a importância do trabalho não material, contrapondo a idéia do trabalho transformando a natureza.

Uma diferente formatação da sociedade estaria construindo uma nova identidade social e individual, voltando-se para atividades de cunho comunitário e envolvendo diferentes formas de trabalho, como o voluntário.

Examinando-se a literatura e estudos recentes sobre a influência da tecnologia no trabalho formal, as conclusões apontam para o desafio em se repensar a diminuição da jornada de trabalho semanal, tendo em vista a melhoria no aumento do número de postos de trabalho e, conseqüentemente, a diminuição do desemprego.

Afora problemas de desemprego, uma outra variável, de grande influência nas organizações, é a dos conflitos entre trabalho e tecnologia. O desenvolvimento do trabalho por meio da tecnologia se dá normalmente nos momentos em que o trabalhador está utilizando-a como uma das ferramentas para a consecução de seu trabalho, e o conflito aparece quando ocorre algum tipo de erro anterior ou durante o uso do aparato tecnológico para a execução de suas atividades laborais.

Este conflito pode ser interpretado de diversas formas. A primeira interpretação, e mais óbvia, é a da falta de instrução e qualificação apropriada para o desenvolvimento do trabalho/tarefa; a segunda consiste na resistência ou rejeição ao uso da tecnologia, chamado também de luddismo, isto é, o trabalhador reage negativamente ao desenvolvimento de sua atividade, irrita-se ou até amedronta-se quando comete

*Mestre em Administração Pública pela FGV/RJ, técnica da equipe permanente desta publicação.

algum erro na execução dos procedimentos da tarefa. Tal atitude de pavor, em que o indivíduo se intimida em relação ao uso de equipamentos, é mais comum do que se possa imaginar. Esse comportamento se dá, comumente, devido ao excessivo rigor exigido no cumprimento de metas, ou à pressão exercida pelo chefe e colegas em relação às exigências de competitividade cada vez mais extenuantes tanto do mercado quanto da organização, sejam externas ou internas, ou à falta de conscientização por parte da empresa quanto à qualificação do empregado. A terceira forma é uma soma de conflitos, em que a variável qualificação e conhecimento se agrega à resistência à tecnologia e ao medo de perder o emprego.

Esta influência exercida pelos avanços tecnológicos no dia-a-dia dos trabalhadores não é recente; data da primeira revolução industrial, quando tem início o declínio do trabalho artesanal, sendo substituído pelo trabalho das máquinas nas fábricas, afetando, conseqüentemente, a mão-de-obra humana. Entretanto, da metade do século XX aos nossos dias, a sociedade tem tentado se adaptar à velocidade e às influências que os fatores tecnológicos têm exercido no

cotidiano dos cidadãos e mais fortemente no desenvolvimento das atividades nas organizações.

Esses aspectos conflitantes são o reflexo do baixo nível de instrução e educação de um grande contingente da população trabalhadora brasileira, conseqüência da luta pela sobrevivência e do pouco investimento público em educação; estes fatores dificultam a absorção da utilização de novas tecnologias no processo de trabalho. Este novo contexto exige de todos, particularmente da classe trabalhadora, destrezas e habilidades físicas, qualificando-a para trabalhar com “tecnologias que privilegiam a capacidade de abstração que o analfabeto, o analfabeto funcional e o *cyberanalfabeto* se encontram na mesma condição: ou se alfabetizam para lidar com tecnologias digitais ou estarão colocando em risco sua subsistência”.²

Os conflitos existentes entre trabalho e tecnologia sempre existiram e foram desenhados de acordo com seu momento histórico, mas hoje parecem estar mais evidentes no cenário atual, marcado pelo contexto criado pela globalização e pelas mudanças no mundo do trabalho. Refletir sobre esses fatos de forma articulada e buscar novas alternativas para se lidar com essa situação é o desafio com o qual se defrontam as sociedades.

NOTAS

¹CORRÊA, Máira Baumgarten. Tecnologia. In: CATTANI, Antonio David. (Org.) **Trabalho e tecnologia**: dicionário crítico. Petrópolis: Vozes, 1997. p. 250.

²BIANCHETTI, Lucídio. **Da chave de fenda ao laptop. Tecnologia digital e novas qualificações**: desafios à educação. Petrópolis: Vozes, 2001. p. 15-16.

Paraná - Destaques Econômicos*

Julio Takeshi Suzuki Júnior, ** Caroline Postól e Luana Rodrigues Arasaki ***

AGROINDÚSTRIA

Parmalat anuncia instalação de unidade de recebimento de leite em Nova Santa Rosa

A Parmalat instalará uma unidade de recebimento de leite no município de Nova Santa Rosa, localizado a 85 km de Cascavel.

O novo empreendimento, que ocupará as antigas instalações da Frimesa, terá a função de receber e resfriar o leite produzido na região, garantindo o abastecimento das unidades de processamento. Estima-se que serão gerados cerca de 500 empregos diretos e indiretos, incluindo os produtores de leite.

Futuramente, a Parmalat deverá iniciar a industrialização do leite em Nova Santa Rosa, o que exigirá a captação de pelo menos 50 mil litros de leite por dia.

AGASSI, Gilmar. Parmalat vai instalar unidade em Nova Santa Rosa. **Folha de Londrina**, 6 jul. 2002. Caderno Economia, p. 2.

Coopervale investe R\$ 10 milhões

A Cooperativa Agrícola Mista Vale do Piquiri (Coopervale) investiu R\$ 10 milhões em uma nova unidade industrial no município de Assis Chateaubriand, Oeste do Paraná, garantindo a geração de 66 empregos diretos. A fábrica será uma das mais modernas indústrias de amido de mandioca do país, devendo absorver a produção de aproximadamente 500 agricultores da região.

A Coopervale irá produzir 100 toneladas diárias de amido de mandioca, resultantes da moagem de 400 toneladas de matéria-prima. Isso representará aumento de 5% na produção do Paraná, responsável atualmente por 75% da produção nacional de amido.

DENARDIN, Valmir. Coopervale investe R\$ 10 milhões em fecularia no Paraná. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 7 ago. 2002. Caderno Região Sul, p.1.

Cooperativa fecha contrato com a Rede McDonald's

A Cooperativa Agroindustrial Lar, sediada em Medianeira, fechou contrato com o McDonald's para o fornecimento de carne de frango, que será utilizada pela rede de lanchonetes na Europa. Inicialmente,

serão comercializadas 250 toneladas de peito de frango por mês, podendo atingir 700 toneladas mensais em uma fase posterior.

Inaugurado em setembro de 1999, o abatedouro da Lar superou a meta estabelecida, exportando uma quantidade superior a 30% de sua produção. Neste ano, as vendas externas deverão suplantar a marca de 55% do total produzido, destinando-se principalmente ao Japão, à Hong Kong e à União Européia.

DENARDIN, Valmir. Cooperativa vende frango para McDonald's. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 9 ago. 2002. Caderno Finanças & Mercados, p. B16.

INDÚSTRIA

Volkswagen/Audi produzirá a picape saveiro no Paraná

A montadora Volkswagen/Audi produzirá a picape Saveiro em São José dos Pinhais, o que reduzirá a ociosidade na fábrica paranaense. Atualmente, a produção da unidade está próxima de 101 mil unidades/ano, abaixo da capacidade instalada de 160 mil veículos/ano.

A produção da Saveiro no Paraná, que atingirá aproximadamente 60 unidades/dia, ocorrerá em paralelo à fabricação do mesmo modelo em São Bernardo do Campo (SP). Com isso, a multinacional alemã manterá o atual nível de produção da picape, mesmo com o início da fabricação do Polo, novo automóvel da Volkswagen, no complexo industrial paulista.

BUENO, Priscila. Volks vai produzir a Saveiro na unidade de São José dos Pinhais. **Gazeta do Povo**, Curitiba, 11 jul. 2002. p.20.

Ibema anuncia investimentos para o aumento da produção

A indústria paranaense Ibema está investindo R\$ 90 milhões em uma nova unidade industrial, que está sendo construída no município que leva o mesmo nome da empresa.

Cerca de 65% dos investimentos foram viabilizados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e por uma agência de fomento alemã, cabendo o restante à própria empresa.

A Ibema, que produz atualmente 3 mil toneladas de papel cartão por mês, pretende alcançar a marca de 9 mil toneladas

* Elaborado com informações disponíveis no período de 01/07/2002 a 31/08/2002.

** Administrador de Empresas, técnico da equipe permanente desta publicação.

*** Acadêmicas de Ciências Econômicas, estagiárias do IPARDES.

mensais em um prazo de três anos. A companhia faturou R\$ 60 milhões em 2001 e emprega cerca de 600 pessoas. Com os novos investimentos, outras 100 pessoas poderão ser contratadas.

RANGEL, Cristiane. Ibema vai dobrar produção de papel cartão em três anos. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 12 jul. 2002. Caderno Região Sul, p. 1.

CASADO, Vânia. Ibema vai investir R\$ 90 mi para fabricar papel cartão. **Folha de Londrina**, 12 jul. 2002. Caderno Economia, p. 2.

Renault e Coamo lideram entre as maiores empresas privadas do Paraná

Segundo a publicação *Melhores e Maiores* da revista Exame, a montadora Renault, localizada em São José dos Pinhais, e a cooperativa Coamo são as duas maiores empresas privadas do Paraná.

A Renault ficou na 61.^a posição entre as 500 maiores empresas do país, com vendas da ordem de US\$ 909 milhões em 2001. Já a Coamo, maior empresa do interior do Estado, atingiu a 88.^a posição no *ranking*, alcançando US\$ 695 milhões em vendas.

SAUER, Sid. Renault e Coamo são as maiores do Paraná. **Folha de Londrina**, 12 jul. 2002. Caderno Economia, p. 2.

Paraná atrai novas indústrias

Em julho, nove empresas industriais assinaram protocolos de intenção de investimentos com o governo estadual (6 projetos de instalação e 3 de ampliação). No total, os investimentos atingirão a marca de R\$ 58,9 milhões, com a geração de 878 empregos diretos.

Dentre os novos projetos de expansão/instalação, destaca-se o da Witzemann, que vai investir R\$ 17,7 milhões em uma fábrica de peças para escapamento de automóveis em Pinhais, devendo gerar 120 empregos. Ademais, merece destaque o projeto da Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá (Cocamar), que prevê investimentos de R\$ 15 milhões em um novo complexo agroindustrial para a fabricação de sucos, maionese e derivados da soja, garantindo a criação de cerca de 100 empregos.

As outras empresas são a Conduspar, que vai se instalar em São José dos Pinhais; a Serrarias Campos de Palmas, em Palmas; a Confecções Mandirituba, em Mandirituba; a Euro Participações, em Castro; a LCA, em Sertanópolis; a Manuli Fitasa, em Curitiba; e a Florestal Tunas, em Tunas do Paraná.

SEIS novas fábricas vão se instalar no PR. **Gazeta do Povo**, Curitiba, 15 jul. 2002. p. 22.

BUENO, Priscila. Mais 8 indústrias investem no PR. **Gazeta do Povo**, Curitiba, 16 jul. 2002. p. 23.

Coopcana e Raudi investem em nova unidade

A Cooperativa Agrícola Regional de Produtores de Cana (Coopcana), proprietária da maior usina de álcool do Paraná, e a Raudi Indústria e Comércio, de São Paulo, investirão na instalação de uma fábrica que produzirá bicarbonatos de sódio e amônio, utilizando como matéria-prima o gás carbônico gerado na produção de álcool.

Foram anunciados investimentos iniciais de R\$ 11,5 milhões na unidade, que será construída no município de São Carlos do Ivaí. Desse total, R\$ 10 milhões serão investidos pela Raudi, cabendo os outros R\$ 1,5 milhão à Coopcana. A fábrica deverá ser inaugurada em abril de 2003, podendo atingir uma produção de 50 mil toneladas de bicarbonatos no primeiro ano de funcionamento.

DENARDIN, Valmir. Fábrica usa gás carbônico no PR para produzir bicarbonato. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 23 jul. 2002. Caderno Região Sul, p. 1.

Grupo suíço compra parte da Masisa

A Florestal Terra Nova S.A., pertencente ao grupo suíço Nueva, assumiu o controle acionário da Masisa, em uma operação que envolveu US\$ 150 milhões. A Masisa é líder latino-americana na produção de painéis de madeira, possuindo uma unidade em Ponta Grossa.

Inaugurada em abril de 2001, a fábrica da Masisa no Paraná exigiu investimentos de US\$ 140 milhões. Atualmente, a unidade produz 240 mil metros cúbicos de MDF (*Medium Density Fiberboard*), 130 mil metros cúbicos de melanina e 350 mil metros cúbicos de OSB (*Oriented Strand Board*) por ano.

RIOS, Cristina. Grupo suíço Nueva compra Masisa por US\$ 150 milhões. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 24 jul. 2002. Caderno Região Sul, p. 1.

Tritec deixará de fornecer motores para a BMW

A Tritec Motors vai deixar de fornecer motores para o veículo Mini, fabricado pela BMW na Inglaterra. Com isso, a Tritec, instalada em Campo Largo, perderá seu principal cliente, que atualmente adquire cerca de 80% da produção da empresa.

O encerramento do contrato se deve à opção da BMW pelos motores da Peugeot-Citroën, grupo francês que recentemente firmou parceria com o fabricante alemão de automóveis. Além do Mini, os motores da Tritec equipam o Neon e o PT Cruiser, veículos produzidos pela Chrysler.

No ano passado, a empresa paranaense contabilizou receita de US\$ 132,6 milhões, cifra que poderá atingir US\$ 270 milhões em 2002. O fim do contrato e a conseqüente troca de fornecedores pela BMW não serão imediatos, garantindo à Tritec tempo para o fechamento de novos negócios.

RIOS, Cristina. Tritec deixa de exportar motores para a BMW. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 31 jul. 2002. Caderno Indústria & Serviços, p. C4.

INFRA-ESTRUTURA

Terminal de contêineres de Paranaguá vai investir R\$ 30 milhões

O Terminal de Contêineres de Paranaguá (TCP) vai investir R\$ 30 milhões na construção de mais 170 metros de cais e de uma rampa de descarga para navios que transportam cargas rodantes, como carros, caminhões e máquinas agrícolas, o que agilizará a operação de atracção das embarcações.

Além disso, a empresa está finalizando investimentos de R\$ 128 milhões – R\$ 79 milhões financiados pelo BNDES e o restante cabendo ao TCP – na reestruturação das instalações do terminal de contêineres, incluindo a ampliação do pátio em 190 mil m², o que aumentará a capacidade de operação para 450 mil contêineres por ano.

RIOS, Cristina. Paranaguá investe em cais e rampa para cargas rodantes. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 25 jul. 2002. Caderno Região Sul, p. 1.

NÍVEL DE ATIVIDADES

Vendas do comércio varejista registram queda

No mês de junho, as vendas do comércio varejista do Paraná apresentaram decréscimo, com redução de 16,5% nas consultas ao Serviço Central de Proteção ao Crédito (SCPC) e de 12,7% no Vídeo-Cheque, segundo a Associação Comercial do Paraná (ACP).

Já a taxa de inadimplência saltou de 2,95% em maio para 4,58% em junho, revertendo uma tendência de queda iniciada há

alguns meses atrás. Dentre os fatores que levaram ao declínio das vendas do comércio, pode-se citar o aumento das tarifas públicas, a lenta comercialização da safra agrícola e as elevadas temperaturas neste inverno, que comprometeram a venda de roupas da estação.

CASADO, Vânia. Comércio do Paraná amarga queda nas vendas. **Folha de Londrina**, 6 jul. 2002. Caderno Economia, p.3.

Emprego formal cresceu 1,17% no mês de maio

Segundo o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (Dieese), o emprego formal cresceu 1,17% no Paraná em maio, o que correspondeu à criação de 16.998 postos de trabalho. A agropecuária e a indústria de alimentos foram os segmentos que mais geraram empregos no período, respondendo por um total de 9.545 novas vagas.

Atualmente, cerca de 1,4 milhão de pessoas trabalham com carteira assinada no Paraná. Nos cinco primeiros meses do ano, o emprego formal no Paraná cresceu 3,47%.

RANGEL, Cristiane. Índice aumenta em 1,17% no Paraná. **Gazeta Mercantil**, São Paulo, 9 jul. 2002. Caderno Região Sul, p.3.

ECONOMIA PARANAENSE - INDICADORES SELECIONADOS

TABELA 1 - ÁREA, PRODUÇÃO E PRODUTIVIDADE DOS PRINCIPAIS PRODUTOS AGRÍCOLAS DO PARANÁ - 1980-2002

continua

ANO	ALGODÃO			ARROZ			BATATA-INGLESA		
	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Produt. (kg/ha)	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Produt. (kg/ha)	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Produt. (kg/ha)
1980	336 000	561 519	1 671	390 545	638 000	1 636	42 630	521 762	12 239
1981	305 790	581 000	1 900	275 000	493 632	1 793	39 146	459 357	11 734
1982	369 500	739 000	2 000	204 000	256 620	1 258	50 460	603 553	11 961
1983	440 000	695 608	1 581	216 400	368 313	1 702	45 004	422 870	9 396
1984	322 124	611 865	1 899	196 700	242 570	1 233	40 904	505 915	12 368
1985	540 000	1 035 661	1 918	200 000	296 000	1 480	38 992	497 522	12 760
1986	415 000	768 434	1 852	140 000	206 000	1 411	40 509	416 596	10 284
1987	386 000	711 880	1 844	202 923	342 844	1 690	50 155	662 129	13 202
1988	470 000	903 107	1 922	188 615	316 732	1 679	49 464	654 282	13 227
1989	415 091	805 277	1 940	163 633	295 698	1 807	39 622	502 158	12 673
1990	490 000	852 600	1 740	151 003	253 501	1 679	41 285	616 498	14 933
1991	618 000	1 024 111	1 657	121 297	163 056	1 909	41 650	653 824	15 698
1992	704 498	972 804	1 381	134 000	217 200	1 621	43 925	683 500	15 561
1993	345 000	448 081	1 299	127 500	232 500	1 824	40 800	624 872	15 315
1994	235 000	422 541	1 798	105 301	217 466	2 065	45 069	643 865	14 286
1995	282 760	529 977	1 874	108 600	225 000	2 072	43 038	620 300	14 413
1996	182 700	287 061	1 571	96 300	205 000	2 129	49 236	716 000	14 542
1997	59 874	110 000	1 837	85 487	176 057	2 059	45 399	665 840	14 666
1998	112 994	170 358	1 508	80 521	170 080	2 113	43 510	571 854	13 143
1999	48 161	109 144	2 266	81 894	186 880	2 282	41 931	615 832	14 687
2000	54 420	126 051	2 316	79 823	179 885	2 254	36 448	648 376	17 789
2001	71 264	174 854	2 454	78 568	186 678	2 376	32 661	594 124	18 191
2002 ⁽¹⁾	35 157	81 534	2 319	75 477	182 509	2 418	32 976	634 226	19 233

ANO	CAFÉ			CANA-DE-AÇÚCAR			CEVADA		
	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Produt. (kg/ha)	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Produt. (kg/ha)	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Produt. (kg/ha)
1980	734 152	180 000	245	57 990	4 451 480	76 763	30 172	39 172	1 298
1981	700 000	498 000	711	69 120	4 888 038	70 712	34 775	35 392	1 017
1982	303 000	96 000	317	90 000	6 840 000	76 000	35 950	27 247	758
1983	440 000	354 000	805	110 930	9 664 965	87 127	21 442	18 915	882
1984	424 000	252 000	594	121 696	8 428 836	69 261	19 574	18 400	940
1985	424 000	318 000	750	140 878	10 425 000	74 000	36 297	65 512	1 722
1986	422 825	120 000	284	160 000	11 600 000	72 500	27 600	60 000	2 174
1987	430 000	510 000	1 186	160 420	11 911 431	74 252	40 670	92 000	2 262
1988	505 581	114 000	226	156 497	11 856 032	75 759	42 498	49 485	1 164
1989	493 324	267 039	541	153 539	11 401 852	74 260	40 402	102 351	2 532
1990	426 391	156 702	368	159 417	11 736 412	73 621	28 213	50 844	1 802
1991	383 355	201 922	527	172 296	12 500 000	72 550	22 974	31 052	1 352
1992	296 000	108 000	365	184 000	13 350 000	72 554	17 700	43 326	2 448
1993	230 000	100 000	435	196 000	14 000 000	71 429	23 946	48 860	2 040
1994	184 351	81 990	445	215 796	15 945 937	73 894	14 207	27 975	1 969
1995	13 750	7 350	535	255 000	18 870 000	74 000	20 235	30 800	1 515
1996	134 000	67 000	500	294 000	23 000 000	78 231	26 110	85 430	3 272
1997	127 895	109 630	858	306 000	24 500 000	80 065	36 971	106 030	2 868
1998	128 127	135 707	1 060	310 344	26 640 767	85 843	42 957	84 371	1 964
1999	136 642	141 813	1 038	338 939	27 016 957	79 710	31 864	78 722	2 471
2000	142 118	132 435	932	327 147	23 190 410	70 887	32 135	69 146	2 152
2001	63 304	28 299	447	337 574	27 156 281	80 445	40 456	76 209	1 884
2002 ⁽¹⁾	123 840	119 421	964	357 060	28 846 524	80 789	51 440	141 743	2 755

TABELA 1 - ÁREA, PRODUÇÃO E PRODUTIVIDADE DOS PRINCIPAIS PRODUTOS AGRÍCOLAS DO PARANÁ - 1980-2002

conclusão

ANO	FEIJÃO			MANDIOCA			MILHO		
	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Produt. (kg/ha)	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Produt. (kg/ha)	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Produt. (kg/ha)
1980	815 088	462 250	567	44 640	887 810	19 888	2 156 508	5 466 967	2 535
1981	852 835	570 860	669	58 700	1 100 380	18 746	2 161 999	5 363 109	2 481
1982	879 990	666 800	758	62 500	1 218 750	19 500	2 276 700	5 430 000	2 385
1983	699 685	347 035	496	69 870	1 452 870	20 794	2 361 800	5 018 870	2 125
1984	741 001	479 108	647	73 688	1 446 258	19 627	2 447 000	5 400 000	2 207
1985	723 764	499 617	690	85 800	1 722 864	20 080	2 332 840	5 803 713	2 488
1986	627 604	215 701	344	85 800	1 700 000	19 814	2 300 000	4 300 000	1 870
1987	754 210	391 355	519	85 445	1 853 950	21 698	2 846 000	7 641 800	2 685
1988	741 920	457 692	617	85 242	1 855 328	21 765	2 269 862	5 558 805	2 449
1989	528 741	223 031	422	77 349	1 622 846	20 981	2 137 234	5 296 080	2 478
1990	550 591	279 028	507	101 854	2 184 599	21 448	2 079 784	5 160 823	2 481
1991	624 036	348 332	558	102 265	2 261 788	22 117	2 358 797	4 827 112	2 046
1992	595 894	461 162	774	100 000	2 100 000	21 000	2 610 000	7 370 000	2 824
1993	545 800	444 000	813	137 000	3 014 000	22 000	2 703 000	8 158 000	3 018
1994	589 479	526 209	893	157 625	3 419 935	21 700	2 512 859	8 162 472	3 248
1995	487 309	422 451	867	144 000	3 168 000	22 000	2 727 800	8 960 400	3 285
1996	596 125	490 854	823	115 232	2 500 000	21 695	2 463 000	7 911 000	3 212
1997	557 123	475 458	853	144 500	2 600 000	17 993	2 503 003	7 752 217	3 097
1998	564 537	494 556	876	149 934	3 241 800	21 622	2 229 524	7 935 376	3 559
1999	680 317	570 097	838	164 258	3 446 805	20 984	2 520 818	8 777 465	3 482
2000	541 082	500 948	926	182 850	3 779 827	20 672	2 233 858	7 367 262	3 298
2001	428 343	470 214	1 098	172 815	3 614 859	20 918	2 820 597	12 689 549	4 499
2002 ⁽¹⁾	524 503	611 622	1 166	158 877	3 530 816	22 224	2 485 345	9 397 876	3 781

ANO	RAMI			SOJA			TRIGO		
	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Produt. (kg/ha)	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Produt. (kg/ha)	Área Colhida (ha)	Produção (t)	Produt. (kg/ha)
1980	6 780	17 000	2 507	2 410 000	5 400 000	2 241	1 440 000	1 350 000	937
1981	7 160	10 164	1 420	2 266 200	4 983 210	2 199	785 000	915 000	1 166
1982	5 818	9 477	1 629	2 100 000	4 200 000	2 000	1 175 000	1 025 000	872
1983	4 670	9 583	2 052	2 022 000	4 315 000	2 134	898 265	1 066 000	1 187
1984	4 495	9 625	2 141	2 177 900	4 121 000	1 892	829 211	1 113 009	1 342
1985	4 887	10 004	2 047	2 196 370	4 413 000	2 009	1 295 548	2 696 023	2 081
1986	5 530	7 000	1 266	1 745 000	2 600 000	1 490	1 947 000	2 950 000	1 115
1987	7 100	15 500	2 183	1 718 000	3 810 000	2 218	1 717 500	3 300 000	1 921
1988	8 162	19 060	2 335	2 123 379	4 771 264	2 247	1 773 797	3 250 000	1 832
1989	8 030	9 193	1 145	2 399 993	5 031 297	2 096	1 829 680	3 207 000	1 753
1990	7 139	10 183	1 426	2 267 638	4 649 752	2 050	1 197 149	1 394 052	1 164
1991	5 595	7 999	1 430	1 972 538	3 531 216	1 790	1 082 358	1 825 959	1 687
1992	5 300	6 500	1 226	1 794 000	3 417 000	1 905	1 220 000	1 600 000	1 311
1993	5 650	7 200	1 548	2 076 000	4 817 000	2 320	696 000	1 023 000	1 470
1994	3 482	3 992	1 146	2 154 077	5 332 893	2 476	599 070	1 012 439	1 690
1995	2 913	2 922	1 003	2 199 720	5 624 440	2 557	579 000	960 000	1 658
1996	2 550	4 970	1 940	2 392 000	6 448 800	2 696	1 024 480	1 977 030	1 930
1997	1 816	3 616	1 991	2 551 651	6 582 273	2 580	899 024	1 629 226	1 812
1998	818	1 615	1 974	2 858 697	7 313 460	2 558	893 302	1 509 420	1 690
1999	465	992	2 133	2 786 857	7 752 472	2 782	707 518	1 446 782	2 045
2000	465	1 006	2 163	2 859 362	7 199 810	2 518	437 761	599 355	1 369
2001	387	865	2 235	2 821 906	8 628 469	3 058	873 465	1 840 114	2 107
2002 ⁽¹⁾	505	1 075	2 129	3 297 460	9 459 110	2 869	1 051 159	2 160 882	2 056

FONTES: SEAB/DERAL, IBGE

(1) Estimativa.

TABELA 2 - CONSUMO DE ENERGIA ELÉTRICA POR CLASSE, NO PARANÁ – 1982 – JULHO 2002

continua

ANO	RESIDENCIAL			INDUSTRIAL			COMERCIAL			RURAL		
	MWh	Consumidor	Cons. Médio	MWh	Consumidor	Cons. Médio	MWh	Consumidor	Cons. Médio	MWh	Consumidor	Cons. Médio
1982	1 299 593	969 291	1,34	3 001 995	17 813	168,53	851 549	128 761	6,61	272 938	84 482	3,23
1983	1 448 654	1 034 511	1,40	3 073 475	17 546	175,17	918 416	132 319	6,94	316 622	98 197	3,22
1984	1 540 255	1 087 628	1,42	3 501 765	17 414	201,09	1 004 286	134 149	7,49	375 082	110 924	3,38
1985	1 664 522	1 160 358	1,43	4 223 948	18 538	227,85	1 082 727	137 975	7,85	455 386	149 948	3,04
1986	1 742 477	1 226 376	1,42	4 344 589	22 414	193,83	1 040 502	147 003	7,08	529 374	180 612	2,93
1987	1 969 469	1 283 301	1,53	4 426 193	23 592	187,61	1 139 754	153 382	7,43	623 808	207 010	3,01
1988	2 131 094	1 352 531	1,58	4 812 478	24 765	194,33	1 198 790	159 021	7,54	666 583	225 616	2,95
1989	2 305 889	1 432 780	1,61	4 943 319	26 844	184,15	1 256 049	167 241	7,51	669 758	232 101	2,89
1990	2 532 547	1 487 769	1,70	4 942 352	28 307	174,60	1 326 884	174 915	7,59	710 262	239 930	2,96
1991	2 728 913	1 564 954	1,74	4 961 887	30 093	164,89	1 410 622	184 105	7,66	770 424	241 854	3,19
1992	2 803 183	1 661 526	1,69	5 277 590	29 719	177,58	1 465 433	189 726	7,72	783 676	242 718	3,23
1993	2 942 026	1 760 153	1,67	5 721 496	31 475	181,78	1 562 062	198 402	7,87	807 335	253 995	3,18
1994	3 083 465	1 850 043	1,67	6 109 250	34 527	174,33	1 644 415	206 957	7,95	849 676	261 024	3,26
1995	3 496 661	1 928 441	1,81	6 319 368	36 322	173,98	1 828 569	215 459	8,48	921 030	264 605	3,48
1996	3 893 958	2 017 401	1,93	6 481 741	39 319	164,85	1 997 484	223 907	8,92	972 044	271 667	3,58
1997	4 070 901	2 087 652	1,95	6 773 231	41 752	162,22	2 164 222	231 472	9,35	1 019 293	273 850	3,72
1998	4 315 128	2 162 281	2,00	7 076 156	43 040	164,41	2 323 067	236 269	9,84	1 053 364	282 738	3,73
1999	4 286 162	2 159 603	1,98	6 237 923	43 090	144,76	2 383 606	235 671	10,11	1 082 043	279 932	3,87
2000	4 447 391	2 226 052	1,99	6 868 185	44 225	155,30	2 562 616	242 115	10,58	1 128 692	286 710	3,93
2001	4 311 700	2 304 333	1,87	7 308 055	45 326	165,25	2 638 769	248 633	10,61	1 137 253	302 767	3,97
Janeiro	391 205	2 231 978	0,18	572 949	44 162	12,97	234 177	242 276	0,97	99 407	287 589	0,35
Fevereiro	382 490	2 239 258	0,17	575 808	44 198	13,03	242 854	242 603	1,00	101 588	288 342	0,35
Março	369 061	2 243 639	0,16	593 905	44 279	13,41	237 032	242 796	0,98	101 913	289 129	0,35
Abril	386 161	2 251 650	0,17	627 716	44 243	14,19	248 257	243 676	1,02	101 304	290 676	0,35
Mai	365 672	2 260 389	0,16	596 705	44 652	13,36	220 287	244 685	0,90	100 742	291 600	0,35
Junho	344 772	2 270 757	0,15	590 276	44 994	13,12	203 005	245 604	0,83	92 278	293 680	0,31
Julho	329 062	2 277 095	0,14	617 373	45 104	13,69	194 661	245 937	0,79	91 116	295 017	0,31
Agosto	340 915	2 286 273	0,15	646 204	45 148	14,31	204 552	246 600	0,83	86 662	296 305	0,29
Setembro	352 467	2 293 887	0,15	644 893	45 119	14,29	209 646	247 376	0,85	87 942	297 239	0,30
Outubro	352 403	2 298 053	0,15	610 363	45 184	13,51	206 515	247 889	0,83	88 429	298 055	0,30
Novembro	348 862	2 301 182	0,15	622 578	45 239	13,76	216 131	248 427	0,87	92 489	299 129	0,31
Dezembro	348 630	2 304 333	0,15	609 285	45 326	13,44	221 652	248 633	0,89	93 383	302 767	0,31
2002												
Janeiro	359 266	2 307 510	0,16	574 508	45 312	12,68	223 110	248 486	0,90	98 221	306 867	0,32
Fevereiro	356 707	2 303 313	0,15	591 444	45 142	13,10	224 376	246 867	0,91	102 943	302 028	0,34
Março	345 798	2 317 426	0,15	624 228	45 342	13,77	229 898	248 041	0,93	102 100	304 884	0,33
Abril	380 086	2 326 035	0,16	633 133	45 348	13,96	256 015	249 126	1,03	108 643	306 399	0,35
Mai	367 783	2 330 219	0,16	633 833	45 411	13,96	230 954	249 449	0,93	106 253	307 423	0,35
Junho	356 695	2 332 046	0,15	641 085	45 468	14,10	213 957	249 801	0,86	99 786	307 766	0,32
Julho	345 858	2 331 731	0,15	638 103	45 380	14,06	208 313	249 501	0,83	98 669	308 952	0,32

TABELA 2 - CONSUMO DE ENERGIA ELÉTRICA POR CLASSE, NO PARANÁ – 1982-JULHO 2002

conclusão

ANO	ILUMINAÇÃO PÚBLICA			SERVIÇOS PÚBLICOS			PRÓPRIO			TOTAL		
	MWh	Consumidor	Cons. Médio	MWh	Consumidor	Cons. Médio	MWh	Consumidor	Cons. Médio	MWh	Consumidor	Cons. Médio
1982	350 752	926	378,78	194 380	1 037	187,44	34 451	1 019	33,81	6 005 658	1 203 329	4,99
1983	366 667	931	393,84	217 676	1 148	189,61	51 427	1 073	47,93	6 392 937	1 285 725	4,97
1984	391 060	957	408,63	239 141	1 240	192,86	62 097	1 113	55,79	7 113 686	1 353 425	5,26
1985	426 117	990	430,42	249 879	1 371	182,26	60 867	1 101	55,28	8 163 344	1 470 281	5,55
1986	404 467	1 019	396,93	258 540	1 515	170,65	67 435	1 154	58,44	8 387 384	1 580 093	5,31
1987	472 246	1 029	458,94	280 669	1 627	172,51	67 805	1 198	56,60	8 979 944	1 671 139	5,37
1988	522 691	1 040	502,59	303 603	1 775	171,04	52 814	1 266	41,72	9 688 053	1 766 014	5,49
1989	542 071	1 029	526,79	311 674	1 862	167,39	53 035	1 302	40,73	10 081 795	1 863 159	5,41
1990	543 225	1 035	524,86	324 304	1 945	166,74	55 626	1 323	42,05	10 435 200	1 935 224	5,39
1991	555 513	1 041	533,63	349 943	2 069	169,14	49 385	1 314	37,58	10 826 687	2 025 430	5,35
1992	569 159	1 054	540,00	364 228	2 175	167,46	48 394	1 290	37,51	11 311 663	2 128 208	5,32
1993	581 418	1 056	550,59	385 049	2 345	164,20	48 830	1 282	38,09	12 048 216	2 248 708	5,36
1994	596 059	1 062	561,26	408 225	2 535	161,04	47 243	1 308	36,12	12 953 312	2 382 031	5,44
1995	617 280	1 066	579,06	432 308	2 695	160,41	50 285	1 368	36,75	13 998 664	2 475 295	5,65
1996	637 700	1 065	598,78	453 092	2 844	159,32	69 251	1 372	50,47	14 866 602	2 583 944	5,75
1997	664 359	2 581	257,40	468 424	2 903	161,36	72 469	1 367	53,01	15 232 899	2 641 577	5,77
1998	679 774	3 094	219,71	492 871	3 091	159,46	58 544	1 329	43,98	15 998 805	2 731 842	5,86
1999	662 423	3 180	208,31	496 069	3 165	156,74	35 725	1 152	31,01	15 203 951	2 725 793	5,58
2000	672 684	3 840	175,17	505 344	3 297	153,27	33 341	1 033	32,27	16 207 304	2 807 270	5,77
2001	675 604	4 133	163,47	518 944	3 346	155,09	27 393	593	26,52	16 617 718	2 909 131	5,71
Janeiro	56 288	3 857	14,59	45 094	3 302	13,66	2 804	1 031	2,72	1 401 924	2 814 195	0,50
Fevereiro	56 670	3 868	14,65	47 722	3 305	14,44	2 860	1 034	2,77	1 409 992	2 822 608	0,50
Março	56 806	3 885	14,62	41 615	3 314	12,56	2 722	1 031	2,64	1 403 054	2 828 073	0,50
Abril	56 618	3 885	14,57	43 920	3 285	13,37	2 716	1 019	2,67	1 466 692	2 838 434	0,52
Maio	56 649	3 892	14,56	45 376	3 324	13,65	2 697	1 024	2,63	1 388 128	2 849 566	0,49
Junho	56 526	3 945	14,33	41 796	3 329	12,56	2 844	1 022	2,78	1 331 497	2 863 331	0,47
Julho	56 569	3 980	14,21	40 741	3 324	12,26	2 258	1 011	2,23	1 331 780	2 871 468	0,46
Agosto	56 046	4 007	13,99	42 125	3 326	12,67	2 263	988	2,29	1 378 767	2 882 647	0,48
Setembro	55 520	4 045	13,73	42 379	3 303	12,83	1 928	857	2,25	1 394 775	2 891 826	0,48
Outubro	55 947	4 082	13,71	42 471	3 322	12,78	1 670	767	2,18	1 357 798	2 897 352	0,47
Novembro	55 866	4 111	13,59	43 068	3 336	12,91	1 451	677	2,14	1 380 445	2 902 101	0,48
Dezembro	56 099	4 133	13,57	42 637	3 346	12,74	1 180	593	1,99	1 372 866	2 909 131	0,47
2002												
Janeiro	55 923	4 140	13,51	44 511	3 356	13,26	1 560	624	2,50	1 357 099	2 916 295	0,47
Fevereiro	56 143	4 164	13,48	43 768	3 331	13,14	2 487	613	4,06	1 377 868	2 905 458	0,47
Março	56 488	4 173	13,54	42 428	3 348	12,67	1 631	593	2,75	1 402 571	2 923 807	0,48
Abril	56 048	4 184	13,40	46 492	3 395	13,69	1 689	586	2,88	1 482 106	2 935 073	0,50
Maio	56 280	4 215	13,35	43 704	3 402	12,85	1 677	592	2,83	1 440 484	2 940 711	0,49
Junho	56 136	4 245	13,22	43 368	3 412	12,71	1 636	585	2,80	1 412 663	2 943 323	0,48
Julho	55 577	4 261	13,04	41 560	3 427	12,13	1 493	587	2,54	1 370 298	2 943 839	0,47

FONTE: COPEL

NOTA: A totalização dos dados abrange a distribuição direta de energia, exclusive para os poderes públicos.

TABELA 3 - EXPORTAÇÕES PARANAENSES, SEGUNDO FATOR AGREGADO - 1980-2001

ANO	BÁSICOS		INDUSTRIALIZADOS				OPERAÇÕES ESPECIAIS		TOTAL (US\$ mil FOB)
			Semimanufaturados		Manufaturados				
	US\$ mil FOB	Part. (%)	US\$ mil FOB	Part. (%)	US\$ mil FOB	Part. (%)	US\$ mil FOB	Part. (%)	
1980	1 525 496	76,47	204 013	10,23	235 955	11,83	29 385	1,47	1 994 849
1981	1 578 294	65,71	250 316	10,42	541 587	22,55	31 827	1,33	2 402 024
1982	1 140 108	68,07	106 669	6,37	409 124	24,43	19 022	1,14	1 674 923
1983	1 012 405	69,20	79 971	5,47	349 526	23,89	21 043	1,44	1 462 945
1984	966 205	52,45	177 247	9,62	671 435	36,45	27 086	1,47	1 841 973
1985	928 902	50,89	175 665	9,62	698 346	38,26	22 551	1,24	1 825 464
1986	688 996	56,59	43 324	3,56	472 821	38,84	12 339	1,01	1 217 480
1987	969 288	59,14	120 707	7,37	533 758	32,57	15 169	0,93	1 638 922
1988	1 167 554	58,21	149 328	7,45	678 177	33,81	10 573	0,53	2 005 632
1989	1 192 665	60,13	178 327	8,99	601 886	30,35	10 462	0,53	1 983 340
1990	1 035 355	55,42	203 537	10,90	618 389	33,10	10 887	0,58	1 868 168
1991	939 381	51,98	178 801	9,89	675 824	37,40	13 223	0,73	1 807 229
1992	1 071 499	50,78	206 641	9,79	818 940	38,81	12 959	0,61	2 110 039
1993	1 193 061	48,09	192 236	7,75	1 080 298	43,54	15 548	0,63	2 481 143
1994	1 460 149	41,64	487 515	13,90	1 537 436	43,84	21 649	0,62	3 506 749
1995	1 439 671	40,36	647 327	18,15	1 461 837	40,98	18 511	0,52	3 567 346
1996	2 080 774	49,01	577 509	13,60	1 562 648	36,80	24 974	0,59	4 245 905
1997	2 524 244	52,00	560 261	11,54	1 740 800	35,86	28 727	0,59	4 854 032
1998	1 918 814	45,38	665 062	15,73	1 614 175	38,18	29 944	0,71	4 227 995
1999	1 735 679	44,14	626 797	15,94	1 528 134	38,86	41 954	1,06	3 932 564
2000 ⁽¹⁾	1 661 224	37,82	498 625	11,35	2 156 708	49,10	75 534	1,72	4 392 091
2001 ⁽¹⁾	2 280 929	42,89	561 244	10,55	2 414 089	45,40	61 247	1,15	5 317 509

FONTE: MDIC/SECEX

(1) Dados preliminares.

TABELA 4 - COMÉRCIO EXTERIOR PARANAENSE E BRASILEIRO, SEGUNDO PRINCIPAIS MERCADOS - 2000-2001

BLOCOS ECONÔMICOS/ REGIÕES	PARANÁ					BRASIL					PR/BR	
	2001		2000		Variação (%)	2001		2000		Variação (%)	2001 (%)	2000 (%)
	US\$ FOB (mil)	Part. (%)	US\$ FOB (mil)	Part. (%)		US\$ FOB (mil)	Part. (%)	US\$ FOB (mil)	Part. (%)			
EXPORTAÇÃO	5 317 509	100,00	4 392 091	100,00	21,07	58 222 642	100,00	55 085 595	100,00	5,69	9,13	7,97
União Européia	1 890 819	35,56	1 547 435	35,23	22,19	14 865 365	25,53	14 784 089	26,84	0,55	12,72	10,47
Estados Unidos (incl. Porto Rico)	957 412	18,00	662 226	15,08	44,57	14 378 147	24,70	13 366 060	24,26	7,57	6,66	4,95
Ásia (excl. Oriente Médio)	669 484	12,59	521 067	11,86	28,48	6 949 361	11,94	6 324 177	11,48	9,89	9,63	8,24
Mercosul	522 097	9,82	622 093	14,16	-16,07	6 363 655	10,93	7 733 070	14,04	-17,71	8,20	8,04
Oriente Médio	399 050	7,50	276 840	6,30	44,14	2 041 257	3,51	1 338 239	2,43	52,53	19,55	20,69
Demais da Aladi	325 118	6,11	328 003	7,47	-0,88	5 860 932	10,07	5 168 609	9,38	13,39	5,54	6,35
Europa Oriental	197 531	3,71	107 490	2,45	83,77	1 699 118	2,92	972 283	1,77	74,76	11,63	11,06
África	154 952	2,91	105 533	2,40	46,83	1 988 425	3,42	1 346 818	2,44	47,64	7,79	7,84
Outros ⁽¹⁾	201 046	3,78	221 404	5,04	-9,19	4 076 382	7,00	4 052 250	7,36	0,60	4,93	5,46
IMPORTAÇÃO	4 927 584	100,00	4 684 035	100,00	5,20	55 580 718	100,00	55 783 343	100,00	-0,36	8,87	8,40
União Européia	1 922 991	39,03	1 651 808	35,26	16,42	14 821 511	26,67	14 048 413	25,18	5,50	12,97	11,76
Mercosul	815 537	16,55	1 054 969	22,52	-22,70	7 010 001	12,61	7 796 132	13,98	-10,08	11,63	13,53
Estados Unidos (incl. Porto Rico)	608 929	12,36	488 844	10,44	24,57	13 037 354	23,46	13 002 266	23,31	26,99	4,67	3,76
África	468 456	9,51	295 315	6,30	58,63	3 325 436	5,98	2 908 184	5,21	14,35	14,09	10,15
Ásia (excl. Oriente Médio)	409 942	8,32	339 344	7,24	20,80	8 924 823	16,06	8 592 987	15,40	3,86	4,59	3,95
Demais da Aladi	292 668	5,94	399 813	8,54	-26,79	3 008 948	5,41	3 863 370	6,93	-22,12	9,73	10,35
Europa Oriental	140 971	2,86	153 246	3,27	-8,01	1 112 134	2,00	1 161 512	2,08	-4,25	12,68	13,19
Oriente Médio	128 581	2,61	110 634	2,36	16,22	1 472 119	2,65	1 559 945	2,80	-5,63	8,73	7,09
Outros	139 509	2,83	190 062	4,06	-26,60	2 868 392	5,16	2 850 534	5,11	0,63	4,86	6,67

FONTE: MDIC/SECEX/AliceWeb

(1) Inclui provisão de navios e aeronaves.

TABELA 5 - EXPORTAÇÕES PARANAENSES, SEGUNDO PRINCIPAIS GRUPOS DE PRODUTOS E RESPECTIVOS ITENS – JAN/JUL- 2001-2002

GRUPO/ITEM	2002		2001		VARIACÃO (%)
	US\$ mil FOB	Part. (%)	US\$ mil FOB	Part. (%)	
Material de transporte	670 042	28,89	706 452	23,18	- 5,15
Automóveis	383 940	16,55	472 673	15,51	- 18,77
Motores para autoveículos	144 118	6,21	58 216	1,91	147,56
Autopeças	93 946	4,05	99 389	3,26	- 5,48
Tratores e partes	26 433	1,14	27 618	0,91	- 4,29
Chassis e carroçarias p/autoveículos comerciais	14 197	0,61	39 623	1,30	- 64,17
Autoveículos comerciais leves e pesados	7 168	0,31	7 019	0,23	2,12
Outros	241	0,01	1 915	0,06	- 87,43
Soja	598 741	25,81	1 001 870	32,87	- 40,24
Farelo	255 468	11,01	406 348	13,33	- 37,13
Grão	250 395	10,79	476 417	15,63	- 47,44
Óleo	92 878	4,00	119 104	3,91	- 22,02
Madeira	311 422	13,43	283 748	9,31	9,75
Compensado	117 445	5,06	110 309	3,62	6,47
Serrada	85 908	3,70	91 210	2,99	- 5,81
Molduras	39 998	1,72	31 461	1,03	27,13
Obras de marcenaria/carpintaria	33 166	1,43	27 607	0,91	20,13
Outros	34 906	1,50	23 161	0,76	50,71
Carnes	219 191	9,45	253 803	8,33	- 13,64
Aves	158 298	6,82	203 738	6,68	- 22,30
Suínos	29 191	1,26	21 954	0,72	32,97
Bovinos	25 497	1,10	22 163	0,73	15,04
Outros	6 206	0,27	5 948	0,20	4,33
Cereais	132 087	0,27	175 844	5,77	- 24,88
Milho	131 709	2,30	175 752	5,77	- 25,06
Outros	377	0,66	92	0,00	308,63
Café	63 171	2,72	74 932	2,46	- 15,70
Solúvel	40 201	1,73	55 134	1,81	- 27,08
Grãos	15 574	0,67	12 776	0,42	21,90
Extratos, essências e concentrados	7 396	0,32	7 022	0,23	5,33
Máquinas e instrumentos mecânicos	55 601	2,40	60 680	1,99	- 8,37
Máquinas e implementos agrícolas	10 882	0,47	17 164	0,56	- 36,60
Refrigeradores/congeladores	10 072	0,43	12 656	0,42	- 20,42
Outros	34 647	1,49	30 860	1,01	12,27
Papel	53 303	2,30	84 878	2,78	- 37,20
<i>Kraftliner</i> para cobertura	15 335	0,66	7 530	0,25	103,65
<i>Couché</i>	5 707	0,25	25 506	0,84	- 77,63
<i>Kraft</i> p/escrita, impressão e gráfica	4 296	0,19	16 121	0,53	- 73,35
Outros	27 967	1,21	35 721	1,17	- 21,71
Açúcar	41 504	5,69	63 880	2,10	- 35,03
Em bruto	30 480	1,31	53 601	1,76	- 43,13
Refinado	11 023	0,48	10 279	0,34	7,25
Químicos diversos	34 633	1,49	42 844	1,41	- 19,17
Metais comuns	31 488	1,36	36 592	1,20	- 13,95
Artefatos de ferro/aço	8 486	0,37	13 701	0,45	- 38,07
Outros	23 002	0,99	22 891	0,75	0,49
Couro e artigos derivados	21 554	0,93	49 407	1,62	- 56,37
Couro preparado ou curtido	14 046	0,61	40 773	1,34	- 65,55
Outros	7 508	0,32	8 634	0,28	- 13,04
Minerais não metálicos	19 435	0,84	20 087	0,66	- 3,25
Fios e tecidos	16 774	0,72	18 347	0,60	- 8,57
Material elétrico	16 773	0,72	26 375	0,87	- 36,41
Equipamentos de telefonia/telegrafia	4 056	0,17	6 854	0,22	- 40,82
Condutores (inclui fibras óticas)	3 003	0,13	12 205	0,40	- 75,40
Outros	9 714	0,42	7 316	0,24	32,77
Outros	33 938	1,46	148 004	4,86	- 77,07
TOTAL GERAL	2 319 658	100,00	3 047 744	100,00	- 23,89

FONTE: MDIC/SECEX/AliceWeb

NOTA: Dados preliminares.

TABELA 6 - IMPORTAÇÕES PARANAENSES, SEGUNDO PRINCIPAIS GRUPOS DE PRODUTOS E RESPECTIVOS ITENS - JAN A JUL 2001-2002

GRUPO/ITEM	2002		2001		VARIACÃO (%)
	US\$ mil FOB	Part. (%)	US\$ mil FOB	Part. (%)	
Material de transporte	506 286	26,28	751 486	24,60	- 32,63
Autopeças	349 813	18,16	420 764	13,77	- 16,86
Motores para autoveículos	57 701	3,00	63 876	2,09	- 9,67
Automóveis	40 443	2,10	162 844	5,33	- 75,16
Pneumáticos para autoveículos	26 996	1,40	43 804	1,43	- 38,37
Outros	31 334	1,63	60 197	1,97	- 47,95
Máquinas e instrumentos mecânicos	238 755	12,39	355 802	11,65	- 32,90
Compressores e condicionadores de ar	33 394	1,73	45 196	1,48	- 26,11
Máquinas para usinagem de metais	23 824	1,24	33 654	1,10	- 29,21
Outros	181 537	9,42	276 951	9,06	- 34,45
Combustíveis e lubrificantes	233 604	12,13	293 490	9,61	- 20,40
Óleo bruto de petróleo	228 727	11,87	250 759	8,21	- 8,79
Outros	4 877	0,25	42 731	1,40	- 88,59
Material elétrico	121 564	6,31	693 121	22,69	- 82,46
Equipamentos de telecomunicações	14 016	0,73	166 971	5,46	- 91,61
Dispositivos de conexão/interrupção elétrica	11 806	0,61	24 410	0,80	- 51,64
Condutores elétricos (inclui fibras óticas)	8 016	0,42	95 799	3,14	- 91,63
Equipamentos de informática	7 834	0,41	37 057	1,21	- 78,86
Outros	79 893	4,15	368 884	12,07	- 78,34
Produtos químicos diversos	117 667	6,11	140 268	4,59	- 16,11
Matérias plásticas	82 116	4,26	144 342	4,72	- 43,11
Polietileno	17 062	0,89	58 723	1,92	- 70,95
Chapas, folhas e tiras plásticas	12 850	0,67	14 370	0,47	- 10,57
Outros	52 204	2,71	71 250	2,33	- 26,73
Adubos e fertilizantes	98 135	5,09	132 829	4,35	- 26,12
Soja	79 706	4,14	45 523	1,49	75,09
Grão	73 530	3,82	45 011	1,47	63,36
Outros	6 176	0,32	512	0,02	1 107,26
Metais comuns	63 772	3,31	102 377	3,35	- 37,71
Artefatos de ferro/aço	25 059	1,30	40 360	1,32	- 37,91
Materiais de alumínio	12 849	0,67	19 764	0,65	- 34,99
Laminados de ferro/aço	6 032	0,31	19 335	0,63	- 68,80
Ferragens, fechaduras e guarnições	5 759	0,30	9 278	0,30	- 37,93
Outros	14 074	0,73	13 641	0,45	3,18
Cereais	44 853	2,33	59 994	1,96	- 25,24
Trigo	29 784	1,55	33 124	1,08	- 10,08
Milho	5 966	0,31	15 288	0,50	- 60,97
Outros	9 102	0,47	11 582	0,38	- 21,41
Fios e tecidos	42 612	2,21	26 469	0,87	60,99
Sintéticos	13 910	0,72	6 739	0,22	106,42
Outros	28 702	1,49	19 730	0,65	45,48
Papel e celulose	20 345	1,06	65 756	2,15	- 69,06
Pasta química	15 835	0,82	32 264	1,06	- 50,92
Outros	4 511	0,23	33 492	1,10	- 86,53
Minerais não metálicos	15 709	0,82	26 033	0,85	- 39,66
Leite e derivados	14 707	0,76	10 642	0,35	38,19
Outros	246 676	12,80	207 154	6,78	19,08
TOTAL GERAL	1 926 506	100,00	3 055 283	100,00	- 36,95

FONTES: MDIC/SECEX/AliceWeb

NOTA: Dados preliminares.

TABELA 7 - BALANÇA COMERCIAL PARANAENSE E BRASILEIRA - 1994-2002

ANO	PARANÁ (US\$ MIL FOB)			BRASIL (US\$ MIL FOB)		
	Exportação	Importação	Saldo	Exportação	Importação	Saldo
1994	3 506 749	1 589 440	1 917 309	43 545 167	33 052 686	10 492 481
1995	3 567 346	2 390 291	1 177 055	46 506 281	49 971 895	-3 465 614
1996	4 245 907	2 464 872	1 781 035	47 746 726	53 301 014	-5 554 288
1997	4 854 032	3 463 217	1 390 815	52 990 115	61 352 028	-8 361 913
1998	4 227 995	4 063 890	164 104	51 139 862	57 714 365	-6 574 504
1999 ⁽¹⁾	3 932 564	3 699 105	233 459	48 011 444	49 210 314	-1 198 870
2000 ⁽¹⁾	4 392 091	4 685 670	-293 579	55 085 595	55 834 343	-748 748
Janeiro	215 414	231 910	-16 495	3 452 942	3 568 781	115 840
Fevereiro	236 611	269 295	-32 684	4 123 497	4 046 308	77 189
Março	308 708	303 235	5 472	4 471 669	4 451 932	19 737
Abril	378 485	377 749	736	4 181 447	3 996 332	185 115
Mai	471 586	390 049	81 536	5 062 755	4 698 914	363 840
Junho	400 823	402 141	-1 318	4 860 664	4 605 502	255 162
Julho	440 644	418 966	21 677	5 002 882	4 887 346	115 537
Agosto	460 668	504 604	-43 936	5 518 984	5 424 316	94 669
Setembro	345 139	442 647	-97 508	4 724 179	5 053 752	-329 573
Outubro	404 238	466 526	-62 287	4 637 535	5 185 488	-547 953
Novembro	380 408	436 527	-57 119	4 390 489	5 047 275	-656 786
Dezembro	349 368	441 021	-91 652	4 658 552	4 868 397	-209 845
2001 ⁽¹⁾	5 317 509	4 927 477	390 032	58 222 642	55 573 152	2 649 490
Janeiro	342 031	481 607	-139 576	4 537 905	5 014 163	-476 258
Fevereiro	291 205	363 110	-71 905	4 083 023	4 005 079	77 944
Março	362 878	446 295	-83 417	5 167 500	5 447 467	-279 968
Abril	514 221	521 811	-7 590	4 729 698	4 609 207	120 491
Mai	558 895	447 022	111 873	5 367 054	5 157 319	209 734
Junho	507 973	408 285	99 688	5 041 980	4 762 873	279 108
Julho	470 541	387 153	83 388	4 964 485	4 857 760	106 725
Agosto	553 452	471 177	82 275	5 727 436	5 099 427	628 009
Setembro	432 857	412 668	20 189	4 754 965	4 159 415	595 550
Outubro	501 703	396 646	105 057	5 002 529	4 755 257	247 272
Novembro	416 262	345 505	70 757	4 500 260	4 213 630	286 630
Dezembro	365 491	246 198	119 294	4 345 808	3 491 556	854 252
2002 ⁽¹⁾	2 466 074	1 926 506	539 569	31 275 287	27 469 753	3 805 534
Janeiro	250 849	239 226	11 623	3 971 829	3 799 288	172 541
Fevereiro	309 359	250 427	58 932	3 658 349	3 396 601	261 748
Março	332 361	266 063	66 298	4 260 412	3 670 890	589 523
Abril	372 907	338 086	34 821	4 641 400	4 149 852	491 547
Mai	364 982	312 627	52 355	4 441 380	4 023 587	417 792
Junho	343 324	230 791	112 533	4 078 559	3 403 140	675 419
Julho	492 293	289 286	203 006	6 223 358	5 026 395	1 196 963

FONTE: MDIC/SECEX/AliceWeb

(1) Dados preliminares.

TABELA 8 - ESTIMATIVA DA TAXA DE DESEMPREGO ABERTO NA REGIÃO METROPOLITANA DE CURITIBA - JAN 2001-JULHO 2002

PERÍODO	TAXA DE DESEMPREGO ABERTO (%)
2001	
Janeiro	5,31
Fevereiro	5,85
Março	6,51
Abril	5,79
Maiο	6,06
Junho	6,28
Julho	6,56
Agosto	6,39
Setembro	5,95
Outubro	5,44
Novembro	4,89
Dezembro	4,02
Média Anual ⁽¹⁾	5,75
2002	
Janeiro	4,57
Fevereiro	5,07
Março	5,34
Abril	4,97
Maiο	5,15
Junho	5,18
Julho	4,61

FONTE: PME - IPARDES/IBGE

NOTA: Período de referência: semana.

(1) Média aritmética simples.

TABELA 9 - ÍNDICE DE PREÇOS AO CONSUMIDOR (IPC) EM CURITIBA - 1999-JULHO 2002

PERÍODO	VARIAÇÃO (%)	PERÍODO	VARIAÇÃO (%)
1999	9,52	Outubro	0,72
2000	6,23	Novembro	0,42
2001	5,90	Dezembro	0,64
Janeiro	0,89	2002	3,85
Fevereiro	-0,17	Janeiro	0,88
Março	0,17	Fevereiro	0,20
Abril	0,67	Março	0,40
Maiο	0,45	Abril	0,78
Junho	0,31	Maiο	0,47
Julho	1,05	Junho	0,55
Agosto	0,30	Julho	0,52
Setembro	0,31		

FONTE: IPARDES

TABELA 10 - PRODUÇÃO DE COLHEITADEIRAS E TRATORES, NO PARANÁ - 1976-JULHO 2002

ANO	PRODUÇÃO (UNIDADES)		ANO	PRODUÇÃO (UNIDADES)	
	Colheitadeiras	Tratores		Colheitadeiras	Tratores
1976	1 515	5 186	1999	1 351	4 854
1977	1 356	8 826	2000	1 692	6 251
1978	1 614	9 636	2001	2 046	8 307
1979	1 635	12 575	Janeiro	265	237
1980	1 936	13 482	Fevereiro	233	615
1981	1 954	14 105	Março	278	851
1982	1 179	6 606	Abril	150	501
1983	1 079	3 345	Maio	43	892
1984	1 748	7 921	Junho	81	900
1985	2 167	9 728	Julho	52	929
1986	2 029	10 588	Agosto	78	719
1987	2 121	9 479	Setembro	129	695
1988	1 567	8 847	Outubro	213	741
1989	1 386	6 189	Novembro	260	613
1990	885	4 111	Dezembro	264	614
1991	584	2 677	2002		
1992	593	2 893	Janeiro	301	401
1993	1 038	4 475	Fevereiro	279	651
1994	1 707	9 011	Março	286	702
1995	859	5 095	Abril	132	899
1996	897	4 180	Maio	126	787
1997	1 296	6 062	Junho	128	635
1998	1 380	6 025	Julho	40	1 180

FONTA: Anfavea; New Holland Latino-Americana Ltda.

TABELA 11 – PRODUÇÃO DE AUTOVEÍCULOS, NO PARANÁ - 1999-JULHO 2002

ANO	PRODUÇÃO (unidades)		
	COMERCIAIS LEVES	COMERCIAIS PESADOS	AUTOMÓVEIS DE PASSAGEIROS E DE USO MISTO
1999	4 677	4 176	41 864
2000	4 945	6 272	132 149
2001	1 755	5 854	169 441
Janeiro	423	437	8 945
Fevereiro	584	423	13 872
Março	448	595	17 092
Abril	300	575	17 049
Maio	-	793	21 740
Junho	-	354	15 415
Julho	-	555	16 699
Agosto	-	529	15 640
Setembro	-	470	14 456
Outubro	-	476	11 801
Novembro	-	319	12 739
Dezembro	-	328	3 993
2002	1 827	3 210	77 128
Janeiro	-	241	4 722
Fevereiro	-	432	10 956
Março	-	520	12 335
Abril	416	554	13 080
Maio	306	526	12 137
Junho	702	463	10 720
Julho	403	474	13 178

FONTA: ANFAVEA

NOTA: Sinal convencional utilizado:

- Dado inexistente.