



WCM

World Citizen Magazine



Universidade
Católica de Brasília

Curso de Relações Internacionais - Ri UCB



O Papel das Políticas de Fomento à Internacionalização rumo a um Protagonismo Global do DF: análises e prescrições da balança comercial (2011-2014)

Felipe Rezende¹

Vinícius Sousa dos Santos²

Resumo: Será intenção deste estudo levantar análises acerca da evolução da balança comercial do Distrito Federal no que concerne ao quadriênio 2011-2014, bem como estabelecer prescrições que apontem à uma hipotética situação favorável ao DF no cenário internacional futuro. Apenas a partir da efetiva conversão de todas as agendas supracitadas, o que demanda vontade e desempenho políticos, serão viáveis os resultados que se espera. Nesses entremeios, é um objetivo secundário deste estudo a intenção de que Brasília se subleve, de maneira cada vez mais autônoma, à uma posição de destaque dentro da Paradiplomacia contemporânea, consolidando, por fim, o sonho de Juscelino Kubitscheck, em transformar Brasília não só o centro do Brasil, como também o centro do mundo.

Palavras-chave: Balança comercial; Análise prescritiva; políticas de fomento; negócios internacionais; Distrito Federal.

Abstract: Will be intention of this study raise analyzes about the trade balance evolution of the Federal District regarding the 2011-2014 quadrennial, as well establish requirements that point out to a hypothetical situation favorable to DF in future international scenario. Just from the effective conversion of all the above agendas, which requires political will and performance, will be viable results expected. Besides, are a secondary objective of this

¹ Graduando em Relações Internacionais pela Universidade Católica de Brasília e membro do grupo de Pesquisa CNPq PFNI-DF – Programa de Fomento de Negócios Internacionais.

² Graduando em Relações Internacionais pela Universidade Católica de Brasília e membro do grupo de Pesquisa CNPq PFNI-DF – Programa de Fomento de Negócios Internacionais.

intended study that Brasilia lifts up, in increasingly autonomous manner, to a prominent position within the contemporary Paradiplomacy, consolidating, finally, the Juscelino Kubitschek's dreams, in transform Brasília not only on Brazil's center, as well as on the center of the world.

Keywords: Balance of trade; Requirements analysis; Development politics; International trades; Federal District.

1. Introdução

A concepção de Brasília se deu sem referências, mas com muitos propósitos. Elucidada no meio do Cerrado, a cidade teve como objetivo principal a centralização geoestratégica do poder político, funcionando como elo entre as várias regiões do país. Não obstante, o projeto de Juscelino Kubitschek ultrapassou os limites esperados, transfigurando-se em uma cidade modelo. Nesse tocante, o Distrito Federal (DF) surgiu como uma partição político-territorial inédita na história da federação e também como um marco internacional do século XX.

Desde a sua inauguração, em 1960, esta nova Unidade Federativa apresentou, no seu processo de consolidação, diversas singularidades. O que era para ser apenas a nova região administrativa do país, funcionando de forma auto gerenciável, deu espaço a uma outra perspectiva de Estado, respaldado, aqui e agora, a partir da livre associação de pessoas, fossem elas físicas ou jurídicas. Nesse ínterim, o Distrito Federal maximizou suas ações à medida em que passou a regular com maior intensidade não só as funções administrativas da nova região, bem como as atividades econômicas ali empregadas, decorrentes da evolução do comércio local.

A consolidação deste desenvolvimento regional, diferente da maioria das outras Unidades Federativas, se deu pela necessidade de consumo atrelada a pouca produtividade do Distrito Federal, sendo provido, desse modo e basicamente, a partir das atividades importadoras em âmbito nacional e internacional. Nesse sentido, fica evidente a carência do Distrito Federal, desde sua gênese, em um projeto industrial e tecnológico sustentável, uma vez que são escassos os recursos adequados e necessários para desenvolvê-los. Contudo, o processo de desenvolvimento civil e econômico no Distrito Federal demandam maior inserção produtiva nas equações que fundamentam a balança comercial da região, uma vez que a

mesma encontra-se em constante déficit em decorrência da precariedade no que concerne as exportações do Distrito Federal.

Embora não seja o escopo temporal aqui intentado, caberá, a nível de breve contextualização acerca da balança comercial do Distrito Federal, uma sucinta exposição do que foi e como eram tratados os aspectos que envolvem a internacionalização do DF. No período anterior a 2011 (o quando da posse do Governo Agnelo Queiroz), o que se via era um déficit que alcançou o valor de US\$ 1,42 bilhões no ano de 2010, com o agravante, ainda, dos residuais montantes de exportação que, somados no período de governo antecessor, não atingiram mais que 34% dos valores importados apenas no ano de 2010. Desse modo, fica clara a deficiência de certos setores produtivos do DF neste período e sua eminente necessidade de aprimoramento, a fim de diminuir o largo *gap* que então se perpetuava na balança comercial.

Com a posse de Agnelo Queiroz, embora ainda exista muito que se alcançar, é inegável o agionamento no que tange a uma balança comercial menos desfavorável, ao passo em que não só identificou-se uma diminuição nas importações relativas ao período, como também um considerável e gradativo crescimento no que se refere aos valores exportados no mesmo espaço de tempo. Tais resultados só foram possíveis através da implementação de políticas públicas que alijaram com a morosidade e passividade governamental de anteriormente, instalando, sobremaneira, uma nova agenda de fomento aos negócios internacionais, que engloba tanto as indústrias distritais quanto as províncias irmãs e as multinacionais.

Por meio dessas políticas de crescimento do desempenho, as representações distritais, constituídas principalmente pela Assessoria Internacional e pela Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico do GDF, fizeram-se cada vez mais assíduas no cenário econômico internacional. Pode-se citar, previamente, alguns desses relevantes programas de promoção à internacionalização, quais sejam, Brasília Global Partners (acordo com províncias-irmãs para cooperação bilateral); Financiamento para o Desenvolvimento Econômico Sustentável (IDEAS); Investa em Brasília (cartilha de incentivo ao investimento no DF); Programa Pró-DF para Áreas de Desenvolvimento Econômico, e, por fim; Plano Estratégico e Estrutural para os próximos 50 anos – Brasília 2060.

Diante do exposto, será intenção deste estudo levantar análises acerca da evolução da balança comercial do Distrito Federal no que concerne ao quadriênio 2011-2014, bem

como estabelecer prescrições que apontem à uma hipotética situação favorável ao DF no cenário internacional futuro. Apenas a partir da efetiva conversão de todas as agendas supracitadas, o que demanda vontade e desempenho políticos, serão viáveis os resultados que se espera. Nesses entremeios, é um objetivo secundário deste estudo a intenção de que Brasília se subleve, de maneira cada vez mais autônoma, à uma posição de destaque dentro da Paradiplomacia contemporânea, consolidando, por fim, o sonho de Juscelino Kubitscheck, em transformar Brasília não só o centro do Brasil, como também o centro do mundo³.

2. O Papel das Políticas de Fomento à Internacionalização rumo a um Protagonismo Global do DF

Para analisar o caso do Distrito Federal no que se refere à sua internacionalização, faz-se necessário, previamente, uma pequena análise acerca da situação atual no tocante às entidades subnacionais brasileiras e sua necessidade de internacionalização autônoma. No bojo das relações internacionais contemporâneas, o comércio exterior, em face de um mercado cada vez mais dinâmico e multilateral, pede cada vez mais urgência. Nesses entremeios, uma via de escoamento à um maior ativismo do comércio exterior brasileiro se esbarra na necessidade de descentralização da política externa – questão cara ao Itamaraty e à cultura federalista brasileira enrijecida historicamente sobre os moldes da União.

“Apesar dos avanços jurídicos de 1988, impera no Brasil a visão démodé, mas suficientemente cristalizada nas elites nacionais, de que a única voz válida é a voz unitária do Estado. O Estado Central – por meio dos vitoriosos nas coalizões no governo central, ao lado dos grupos controladores do aparato de funcionamento de suas instituições, acompanhados pelas resistências corporativas das burocracias que se afirmam, via a força da “pena” e da “alocação de recursos” – não aprecia a idéia da fragmentação da autoridade nas questões internacionais.”

(SARAIVA, 2004).

Não se trata de destituir as hierarquias estatais constitucionais, mas reconhecer como mister a “relativa autonomia” que devem possuir os atores subnacionais no tocante ao mercado internacional. Os Estados da federação apenas recentemente passaram a reivindicar, de maneira mais operacional, seu lugar como produtores de agenda e comércio internacionais.

³ Frase extraída do pronunciamento do professor Doutor Nidi Bueno ao vídeo institucional do grupo de pesquisa PFNI-DF no ano de 2013, ao qual poderá ser visualizado no presente link: <http://www.pfni-df.com/#!programa/c4nz>

A própria estruturação desses *Estados Logísticos* já abarca em sua constituição contemporânea considerável instrumentalização técnica que propulsione suas próprias agendas internacionais através de Secretárias e Assessorias Internacionais subjugadas ao próprio Poder Executivo subnacional.

Por meio dessas Secretarias e Assessorias é que os governos e governantes subnacionais encontram operacionalidade para suas próprias estratégias de desenvolvimento no que tange à sua internacionalização. Interessante é perceber como essas atividades se fazem satisfatórias, seja no tocante da agilização de seus processamentos – uma vez da transposição do nível político federal, o que desburocratiza e, conseqüentemente, agiliza o processo – ou no da eficácia dessas atividades de intervenção direta nos meios financiadores do comércio internacional, posto o seu estabelecimento de relações “transsoberanas”, formais ou informais, com outras fontes de poder de outros estados nacionais” (SARAIVA, 2004).

Nesse cenário, ainda que observados grandes obstáculos jurídicos internacionais e nacionais que embargam sua atividade legal, esses atores subnacionais federalistas têm se portado de maneira consciente e ativa dentro do panorama mercantil global. Atividades internacionais deste gabarito eram inéditas no Brasil de 10 anos atrás, porém, hoje, figuram como alternativa imprescindível às atividades políticas e comerciais internacionais do país, aplicadas não de maneira unilateral, mas sim de um modo dinâmico e multilocal, à tratar das diferentes demandas desses diferentes atores paradiplomáticos.

Contudo, o caminho mais curto não significa ser o caminho mais fácil. À esse processo de internacionalização de uma unidade subnacional, no Brasil, são imputados burocracias e jurisdições ímpares, que não fazem mais do que dificultar a iniciativa de autonomia do governante subnacional. Daí a necessidade de que a própria entidade subnacional construa seus próprios aparatos; legislativo, político e estrutural, isto é, sua própria rede de políticas de fomento à internacionalização, à fim de que seja verdadeiramente possível essa conexão “transsoberana” com outras entidades subnacionais do planeta – sem o auxílio ou empecilho da União.

À dizer disto, cabe aqui, à fim de esclarecimento, um adendo que estabeleça a diferença entre dois termos que, ainda que interligados, apresentam características e amplitudes completamente distintas, quais sejam Programas de Fomento à internacionalização & Políticas de Fomento à internacionalização. Apenas será possível a perfeita compreensão

do assunto aqui tratado a partir do claro entendimento de cada um desses termos, e do qual, dentre ambos, trataremos com maior afinco.

Por Programas de Fomento compreende-se o vasto leque de atividades que visam a efetiva internacionalização de uma empresa como objeto, produto. Isto é, os Programas de Fomento visam trabalhar em prol de empresas que, indiferentemente das condições pré-estabelecidas de logística, taxaço e mercado, desejam exportar ou importar. Em suma, os Programas de Fomento funcionam como instrumentos que possibilitam a internacionalização de uma empresa desconsiderando-se toda a rede externa que envolve esse processo, desta maneira, apenas provendo um serviço – objetivo, metodológico, minucioso – que as empresas, na maioria das vezes, não são capazes de fazer por si mesmas. Nesse sentido, os *Programas de Fomento* são nada além que prestação de serviços, e por isso mesmo, podem ser observados tanto nas iniciativas públicas quanto nas privadas. No DF podemos citar como exemplo os diversos tipos de consultoria prestados pela *Federação das Indústrias de Brasília* (FIBRA), bem como pelo SEBRAE, àqueles empresários do DF que intentam sua internacionalização.

As Políticas de Fomento, por seu turno, englobam um objetivo bem maior do que somente prover a internacionalização de uma empresa, de seu espaço produtivo. As Políticas de Fomento contemplam uma vasta rede que perpassa todo o processo produtivo de uma empresa até à sua internacionalização, passando pela consolidação logística que possibilite com maior êxito essa internacionalização, bem como pela preocupação acerca do remanejamento tarifário e dos acordos internacionais. Tudo isso para que a internacionalização, não de uma, mas de todas as empresas, possa se fazer possível com maior coesão e longevidade.

Nesse sentido, as Políticas de Fomento excedem aos Programas de Fomento, ao passo em que urgem de uma necessidade macro e não somente particular de se internacionalizar os diversos setores produtivos de uma localidade. Trata-se, portanto, de um acompanhamento que se faz a um grande número de empresas, desde sua gênese e consolidação, até o momento da internacionalização – nesse sentido, provendo todo um aparato de apoio técnico específico, bem como resguardando uma estrutura eficiente para o crescimento dessas empresas. Pela complexidade e abrangência desse serviço, nesse momento, ele é apenas conduzido pelos Estados e pela União. Feita essa distinção, faz-se necessário frisar as Políticas de Fomento como o escopo a que se pretende dizer esse artigo.

De volta à internacionalização a partir de uma Unidade Federativa subnacional, e a partir do que foi brevemente levantado na análise acerca da dicotomia acima, entende-se que só pode ser esperada uma significativa projeção do mercado externo do Distrito Federal, a partir de uma tomada em prol de três fatores que aqui elencamos como primordiais: (1) maximização produtiva, (2) avanços em cooperação internacional, e (3) estruturação logística. Acredita-se, destarte, que esses três fatores conformam o que chamamos aqui de tríade fundamental rumo à uma internacionalização sadia e longeva do Distrito Federal, e que constituem sobremaneira, o que até então era colocado de maneira geral como as “Políticas de Fomento à Internacionalização”, aqui estudadas.

Contudo, é valido ressaltar que a internacionalização do DF – entendido aqui pelo conjunto de todas as suas atividades industriais, agrárias, de serviços e de prestação de serviços, sejam elas de pastas públicas ou privadas – não se fará maior ou mais efetiva na medida em que se avança tão somente um ou dois desses fatores que compõe a tríade fundamental. O comércio exterior se dá de maneira robusta, porém heterogênea, e dizer isso implica dizer que, do mesmo modo, não serão políticas esparsas e residuais que darão conta de sublevar a capacidade de internacionalização do DF, mas sim um projeto político amplo, que englobe diversos setores que permeiam os processos de internacionalização. Nesse tocante, é preciso entender esta tríade aqui proposta como uma rede indissociável.

Em função dessas colocações, neste momento caberá discorrer acerca dessa tríade fundamental, cada um dos fatores que a constitui, sem deixar de se fixar nas ações políticas que tocaram esses fatores, no período do governo Agnelo Queiroz – 2011/14, bem como explicitar os resultados advindos dessas ações.

Parece óbvio dizer da necessidade de se maximizar a produção à fim de que, conseqüentemente, se maximizem os valores em exportações, contribuindo, assim, para uma diminuição do gap da balança comercial do Distrito Federal. Porém, também pode parecer contraditório quanto ao objeto deste estudo, fazer uma defesa pela exacerbação produtiva em detrimento da sistematização logística da produtividade através dos Programas de Fomento à internacionalização já existentes. Nesse tocante, não é a intenção sair em defesa de uma ou outra ideologia de política pública, mas sim compreender as duas como complementares.

Nesse ínterim, não se trata de subestimar o alcance dos *Programas de Fomento* – embora também se reconheça aqui a sua necessidade de reformulação; apresentação de resultados mais amplos e sadios –, mas sim de não responsabilizá-los totalitariamente pelos

números inerentes às transações internacionais do Distrito Federal. Quer dizer: os *Programas de Fomento* à internacionalização apenas logram êxito a partir de uma indústria local que esteja consolidada, seja para importar ou para, e principalmente, exportar. Do mesmo modo, um setor industrial interno extremamente consolidado, desde as Micro & Pequenas Empresas (MPE's) até os grandes empreendimentos, pode encontrar grande dificuldade para se internacionalizar sem os *Programas de Fomento*. Daí a imprescindibilidade de reconhecê-los como interdependentes. Esclarecido isso, é possível voltar à análise acerca da necessidade de maximização da produtividade, dividindo-a sob duas perspectivas que serão dispostas no seguinte.

Quando se fala em necessidade de maximização da produtividade interna para a internacionalização, deve-se ter em mente que ela pode se dar sobre duas perspectivas, quais sejam, uma qualitativa e a outra quantitativa. À saber da qualitativa, essa maximização produtiva pode dar-se apenas através de um aumento da eficiência interna, sem o incremento de fatores de produção além dos já estabelecidos *a priori*. Sob esses termos, o aumento da eficiência interna só se dá a partir da maior capacitação de pessoal e de mão de obra.

Quando se incide esse discurso sobre a realidade do Distrito Federal, é possível algum otimismo. Dados do IBGE apontam o DF como a Unidade Federativa com os números de escolaridade mais promissores do país: a taxa de analfabetismo, apenas 3,25%, é a menor do Brasil; o Distrito Federal, nesse seguinte, possui ainda o maior percentual de pessoas com nível superior completo, bem como a menor taxa de pessoas sem instrução ou com o fundamental incompleto do país – 17,6% e 34,9%, respectivamente. Outro dado interessante, nessa toada, é o de que o DF também apresenta o menor percentual de jovens fora da escola do Brasil – 11,6%.

Esses dados por si só revelam que se existe uma mão de obra apta à uma maior complexidade trabalhista, através da capacitação, essa mão de obra, verdadeiramente, é a do Distrito Federal. Não é preciso justificar que uma mão de obra cada vez mais técnica aumenta a eficiência – o processo produtivo se dá de maneira mais segura, pois há fiscalização em cadeia, o que diminui os acidentes de trabalho, desencadeando, assim, em ganho de tempo e produção. Há menos perdas de material e pessoal.

Daí a importância de que os organismos públicos competentes, por meio de seus sistemas descentralizados de apoio à indústria, bem como, e principalmente nesse âmbito de que se trata, as indústrias do Distrito Federal invistam maciçamente na capacitação de pessoal.

A maximização produtiva a partir de um aumento da eficiência interna sem o incremento de outros fatores de produção, nessas vias, não se dará de outra maneira senão a partir dessa tomada de responsabilidade externa para com o trabalhador, mas, em último caso, para com a própria empresa que visa sua internacionalização.

Ainda discorrendo sobre o aumento da capacidade produtiva como *conditio sine qua non* para uma internacionalização coesa do Distrito Federal, pode-se dizer como outro fator importante para a geração de produto à nível de comércio exterior a própria implantação, numérica, de indústrias e empresas. Quer dizer, uma maximização da produtividade interna pelo viés quantitativo.

Nesse sentido, lembrando o espaço temporal visado neste estudo o quadriênio 2011-2014, pode-se dizer que ações políticas também foram embrenhadas à fim dessa maximização quantitativa de que se fala. Pôde-se verificar, nessas vias, a criação de um fundo de *Financiamento para o Desenvolvimento Econômico Sustentável* (IDEAS), a partir da Lei nº 1.245, de 2012. Este programa tem por objetivo a concessão creditícia de capital público à iniciativas de expansão das Micro & Pequenas Empresas (MPE'S) do DF. Desde então, identifica-se acentuada reestruturação e modernização do setor industrial e logístico no Distrito Federal. As empresas, antes abarcadas apenas por incentivos fiscais, a partir de então, encontraram respaldo estatal para uma maximização factícia, através do programa de financiamento supracitado. Outra iniciativa pública interessante foi a promulgação da cartilha *Invista em Brasília*; uma cartilha promovida pelo GDF à fim de explorar os aspectos desenvolvimentistas da região, acenando às diversas possibilidades de sucesso para o grande investidor em Brasília.

A partir do que foi colocado nesse primeiro ponto, entende-se que a maximização produtiva é um aporte básico quando se visa uma internacionalização local, isto é, uma internacionalização comercial em nível de unidade subnacional, e não apenas de entidades particulares. Foi necessário nesse sentido, entender que a maximização produtiva, na realidade do DF, não poderá ser alcançada senão pela capacitação de pessoal, bem como pelo incentivo ao pequeno empreendedor. Nesse sentido, se expôs os desafios a se enfrentar, como também o respaldo do atual governo ante a situação.

Dando sequência à *tríade fundamental*, tem-se como segundo ponto imprescindível rumo à uma internacionalização coesa do DF, o quesito: (2) *avanços em cooperação internacional*. Quando se depara com a atual dificuldade dos entes subnacionais

se imporem ante ao palco do mercado internacional (dificuldade essa muita das vezes imposta pela burocracia federalista brasileira) é que se faz cada vez mais urgente os acordos cooperativos; bilaterais ou multilaterais. O processo em que as *low politics* se embrenham na tentativa de protagonizar a internacionalização de seus próprios espaços produtivos, ante as irreduzíveis *high politics* da unidade nacional, é dificultoso por ser um processo que se trava independentemente. Daí a importância de que o ator subnacional estabeleça o quanto mais em acordos de cooperação internacional, de modo a não comprometer seu mercado interno por meio do isolamento comercial.

Esse discurso, felizmente, já foi apreendido pelos estadistas internacionais do Distrito Federal. Quando se estuda o quadriênio 2011-2014 percebe-se que Assessoria Internacional do GDF criou, em 2013, o programa *Brasília Global Partners*. Tal iniciativa da administração pública deve ser entendida como um passo autônomo do DF, como ator subnacional, rumo à consolidação de seus próprios objetivos, na esfera econômica, social e cultural. O *Brasília Global Partners* foi arregimentado para estabelecer um vínculo entre Brasília e diversas outras cidades globais que apresentassem relativa semelhança com a conjuntura do Distrito Federal. Até o momento, Brasília já possui cerca de 20 cidades-irmãs, em todos os continentes. Isso é importante, no cenário de consolidação e internacionalização do Distrito Federal, por dois motivos: um primeiro, mais pragmático e imediato, que diz respeito à circulação econômica entre essas cidades-irmãs, uma vez que tal acordo estabelece uma série de facilidades fiscais, creditícias e tarifárias para a circulação de mercado bilateral, e um segundo, que diz respeito aos acordos para a área de ciência, tecnologia e desenvolvimento educacional que, podem, sobremaneira, orientar a práxis industrial do DF à uma maior eficiência e produtividade.

Por fim, cabe dizer ainda do terceiro fator da *triade*, que é o que se refere à (3) *estruturação logística*. Bem se sabe que a existência de uma consolidada capacidade produtiva atrelada a uma vasta rede cooperativa internacional pouco significa quando se fazem precários os instrumentos concretos para a internacionalização. Quando aqui tratamos por instrumentos concretos, queremos dizer acerca que todo o aparato de logística estrutural que envolve o processo de mercantilização internacional; estradas, portos, ferrovias; aparato técnico e de pessoal. De que se vale uma grande produtividade (oferta) atrelada à um condensado espaço cooperativo para a atuação (demanda), se não houver uma sistematização

eficiente que possibilite o escambo? Essa é uma questão chave que assola grande parte dos agentes públicos de todo o Brasil, dada a real precariedade do setor.

No Distrito Federal não é diferente; todavia, existem projetos que acenam a um cenário mais otimista. Nesse sentido, o *Plano Estratégico e Estrutural para os próximos 50 anos – Brasília 2060* desponta como uma iniciativa pioneira da administração pública brasileira no sentido de planejar uma macro-estruturalização da capital federal & entorno, para o médio prazo. A iniciativa, firmada entre o GDF e a empresa consultora Jurong de Cingapura, em 2012, está em processo de pesquisa local para a aplicação, mas já apresenta alguns fatores que se cabe salientar. No setor logístico o projeto é de transformar Brasília em uma cidade aeroportuária, a partir da instalação do novo aeroporto de Planaltina. Ademais, também seriam maximizadas as malhas rodoviária e ferroviária, bem como se daria a instalação de um centro para tratamento logístico, de um centro financeiro e bolsa de valores internacional, bem como a ampliação do parque industrial – localizado em Santa Maria.

Longe de se estabelecer uma crítica convergente ou divergente da ideologia ou prática política do atual governo, o que simplesmente se levanta é que o poder público do Distrito Federal tem compreendido a relevância geoestratégica e mercadológica da região. A partir do que se pôde levantar nesta *tríade fundamental*, que tem caráter apenas metodológico-discursivo, é que, de fato, para todos os fatores fundamentais à uma internacionalização coesa do Distrito Federal, o GDF, no quadriênio 2011-2014, foi capaz de apresentar um pasta propositiva para mitigação das dificuldades.

Nesse sentido, é preciso compreender que uma balança comercial mais favorável, a partir do engrandecimento valorativo do montante exportado pelo Distrito Federal, apenas será alcançado a partir da sistematização racional das políticas públicas para a internacionalização. Nessas vias, coloca-se aqui as Políticas de Fomento como instrumento aglutinador, uma vez por constituírem um papel bem mais abrangente e plausível para com a realidade do empreendedor brasiliense do que simplesmente aquele prestado pelos Programas de Fomento.

3. Análise e prescrições da balança comercial do DF: compreensão gráfica, tabular e de suas implicações

Os dados abaixo apresentam o desenvolvimento do Distrito Federal, no tocante à internacionalização de seus negócios. Os números e resultados estatísticos indicam claramente

um marco divisório: o ano de 2011. Data que coincide com o início da administração do governador Agnelo Queiroz (2011-2014). A questão aqui desenvolvida na presente seção deste estudo é a seguinte: há alguma correlação entre eventuais políticas públicas distritais e os resultados positivos da balança comercial do DF?

Desse modo, é significativo para a elaboração desta análise prescritiva da balança comercial, no recorte temporal proposto, o uso de gráficos e tabelas que ilustram e ratificam a apreciação desta evolução supracitada. Isso, portanto, ainda tornará possível a comparação com outras Unidades Federativas que, inclusive, já possuem métodos de internacionalização mais maduros.

Mais do que isso, serão examinados, minuciosamente, o desenvolvimento das exportações no que concerne a evolução dos seus principais produtos exportados, além de ser estabelecido uma linha temporal que apresente o amadurecimento das exportações do DF nos últimos três anos. No tocante a importação, serão apresentados as causas para o seu elevado peso na balança comercial do DF.

4. Casos separados da exportação e da importação do DF

4.1. Exportação

As exportações tiveram um elevado crescimento nos últimos três anos. Com base em dados levantados pela tabela 1, o Distrito Federal tem tido cada vez maior relevância na comercialização de seus produtos em âmbito internacional. Como exemplo, em 2011 as receitas chegaram próximas dos US\$ 186,2 milhões, o que representa um crescimento de quase 18% em relação ao ano anterior. Esta aceleração foi alcançada também em 2012, quando o valor total transacionado no ano ultrapassou os US\$ 230 milhões, e em 2013, com o montante de mais de US\$ 264,8 milhões, que representaram uma evolução relevante para esta Unidade Federativa que desde sua inauguração, em 1960, representava papel secundário neste ínterim.

Assim sendo, torna-se evidente que os dados levantados convergem com a evolução dos principais produtos transacionados pelo DF. Ainda de acordo com tabela 1, merecem menção estes: carnes de galo/galinha; pedaços e miudezas de frango; consumo de bordo (combustíveis e lubrificantes); soja; produtos semelhantes de carne e miudezas. Todos estes produtos, agregados, representam cerca de 50% de tudo o que é exportado (Gráfico 2). Dentre estes, existem dois produtos que já fazem parte do catálogo de exportação do DF a

mais uma década, são eles: carnes de galo/galinha; pedaços e miudezas de frango. Todavia, não ficaram inertes ao longo de todo este tempo, pelo contrário, evoluíram em grandes proporções. O primeiro listado, por exemplo, em 2004 tivera uma receita total de US\$ 8,3 milhões de dólares enquanto que em 2014, somente com base nos valores de janeiro, obteve US\$ 18,3 milhões de dólares, ou seja, houve um aumento de mais de 100% entre o valor total de 2004 em relação somente ao primeiro mês de 2014.

Os demais produtos são de comercialização mais recente que, em geral, se iniciou em 2005 a partir da minoritária venda de consumo de bordo (combustíveis e lubrificantes) por quase US\$ 22 mil, conforme a tabela 2. Em convergência a estes dados, tem-se a repentina emergência da soja como um dos principais insumos para o fomento da internacionalização do DF. Vale, assim, ressaltar o fato de que não foi encontrado nos bancos de dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) registros, até 2004, da comercialização desse produto que, entre 2012 e 2013, aumentou cerca de 160% em vendas ao exterior.

Acerca disso, vale mencionar que boa parte dessas ações são coordenadas, em sua maioria, por grandes empresas nacionais que precisamente reconhecem a importância geoestratégica de Brasília para suas ações no exterior. Para tanto, são pioneiras, com base em dados do MDIC, as empresas como a Seara Alimentos LTDA (carne de galo/galinha; miudezas de frango); a Petrobrás (consumo de bordo); a JBS (produtos semelhantes de carne e miudezas); e a Cargill Agrícola (soja) que ainda se estabeleceram, no ano de 2013, como as primeiras em seus setores de produção, com destaque para a Seara Alimentos LTDA que foi a primeira no ranking.

Além dessas, foram também consideradas para fins analíticos os outros setores de produção do Distrito Federal. Destes, destaca-se como caso de sucesso a FlexDeck, uma empresa em relevante crescimento no mercado de peças de madeira para decoração de ambientes. Sediada em Sobradinho, cidade-satélite do DF, a empresa tem apostado no mercado externo, com atuações em três continentes. O sucesso deste investimento pode ser notado na lista do MDIC constando as principais empresas que exportaram em 2013, no qual a FlexDeck tem um papel de proeminência, ocupando a 13ª posição do ranking. Melhor do que isso, os US\$ 452 mil de receita representam um aumento expressivo de 695,3% em relação ao ano de 2012. Além disso, vale ressaltar que o seu produto foi listado como 10º maior em número de exportação no mesmo ano.

Nesse sentido, é possível que as perspectivas de otimismo acerca da evolução das exportações do Distrito Federal permaneçam em amadurecimento no ano de 2014. Dados levantados no gráfico 3 apresentam uma acentuada queda nos últimos meses, logo após o Distrito ter alcançado sua melhor meta no período no mês de junho. Desse modo, o ano de 2014, que teve uma receita próxima a US\$ 18 milhões em janeiro, se inicia em processo de recuperação econômica.

Assim sendo, a evolução das exportações correspondem também a uma diminuição das distâncias com os montantes de importação. Com base no gráfico 4, é visível

que as diferenças tem sido diminuídas principalmente pelos relevantes números alcançados na comercialização da produção regional. Embora os valores de exportação ainda correspondam a apenas 18% do total importado, há de se levar em consideração que esse *gap* tem sido diminuído nos últimos anos. O crescimento das exportações entre 2011-2013 foi muito mais expressivo do que o das importações, no qual o primeiro citado aumentou suas vendas externas em aproximadamente 42% e o segundo teve um desempenho menos significativo, com um crescimento de apenas 8%, levando em consideração o déficit ocorrido entre 2011-2012, de quase 7%.

4.2. Importação

As importações, historicamente, são uma das principais fontes de abastecimento do Distrito Federal. Por não ter uma produção agrícola e industrial extensa, o Estado ainda possui uma exorbitante diferença entre as importações e as exportações. Nesse sentido, vale ressaltar a presença dos quatro principais produtos importados, listados no gráfico 5 e que são estes: antissoros; medicamentos para fins terapêuticos ou profiláticos; vacinas; energia elétrica.

Desses, vale ressaltar a presença dos três primeiros produtos, que são essencialmente importados pelo Ministério da Saúde. O investimento deste órgão governamental nesses produtos são elevados. Como exemplo, somente no mês de janeiro de 2014, foram gastos aproximadamente US\$ 68 milhões apenas com antissoros, que provavelmente serão destinados para outras regiões do país.

Além disso, são também apontados no gráfico outros produtos importados, que representam quase a metade do que fora importado pelo DF de 2011 a 2014. Assim, com base em dados do MDIC, participam relevantes produtos, tais quais o Coque de Petróleo não calcinado, utilizado pelas empresas Ciplan Cimento Planalto e Votorantim Cimentos na produção de cimentos e que contribuem com um total de US\$ 32 milhões de dólares na receita de importações. É válido mencionar, ainda, a atuação de empresas que importam commodities de diversos produtos, como vestuário e utensílios do lar, para comercialização interna. Advindos principalmente da China, contribuíram para que este país se situasse entre os dez primeiros países importadores em 2013 e um dos mais relevantes parceiros comerciais do Distrito Federal.

4.3. Exame dos principais parceiros comerciais do DF

Em suma, os principais parceiros comerciais do DF são, em valores transacionados, aqueles de onde se originam as importações. De acordo com a tabela 2, destaca-se a presença dos Estados Unidos, que primordialmente exportam produtos advindos da indústria farmacêutica e que tem como principal agente importador o Ministério da Saúde. O país é de tal relevância para a composição da balança comercial do DF que entre 2011-2014 praticamente um quarto do total importado veio de lá. Junto aos EUA, há também a participação de outros países, como Suíça, Alemanha, Índia e Áustria, que também são relevantes na exportação de artigos medicinais e hospitalares e representam mais de 50% do total importado pelo DF entre 2011-2013.

Não menos importantes, os principais países de destino das exportações brasileiras foram imprescindíveis para que o Distrito Federal alcançasse este recente sucesso e evidentemente merecem atenção especial do GDF no momento do fomento de políticas públicas que viabilizem as suas negociações internacionais. Nesse ínterim, sobressaem-se os países: Arábia Saudita; China; EUA; Portugal; Hong Kong. A Arábia Saudita é o que possui os números mais expressivos, já que comprou quase 45% da produção de carnes de galo/galinha do Estado entre 2011-2014 e 50% dos pedaços e miudezas de frango, dois dos principais produtos brasileiros.

Outro país que vale especial menção é os EUA, comprovadamente o maior parceiro comercial do DF nos últimos anos. Além de ser um dos principais exportadores, apresenta-se também como principal importador de outro relevante produto brasileiro, o consumo de bordo para aeronaves, com ênfase para os combustíveis e lubrificantes. Assim, atestam sua importância ao importar cerca de US\$ 71 milhões no período estudado e por ter comprado quase 41% do total exportado pelo DF no quesito consumo de bordo.

Além destes, é relevante considerar também a presença da China na lista dos principais países de destino dos produtos do DF. Sua emergência surgiu devido à exportação de soja, que como visto antes, desenvolveu-se recentemente entre os produtos exportados pelo Distrito Federal. Acerca disso, os anos de 2012 e 2013 trouxeram este produto como o único importado pela China do DF. Este fato impulsionou a produção de soja e já apresenta êxito, já que dos quase US\$ 70 milhões transacionados com este produto, aproximadamente 90% fora com os chineses.

4.4. Análise comparativa com a balança comercial de outras Unidades Federativas que possuem políticas de fomento aos negócios internacionais mais antigas

Com a explícita evolução ocorrida nos anos aqui analisados, os 43% de crescimento nas exportações entre 2011-2013 fez com que o DF sublevasse seu protagonismo entre as Unidades Federativas brasileiras. Com base na tabela 3, corrobora para isso o fato de que a maioria dos Estados brasileiros tiveram défices nas exportações, a começar por São Paulo – o maior Estado exportador – que decresceu cerca de 6%, e passando por Roraima – com o pior desempenho entre as demais – com uma diminuição de quase 47% em relação aos valores alcançados em 2011. Todavia, houve também, nesse sentido, desempenhos excelentes e que até mesmo superaram o crescimento alcançado pelo DF. Vale assim mencionar, assim, o crescimento de Rondônia e Pernambuco, que alcançaram, respectivamente, 113% e 66%.

Assim sendo, 2013 pode ser considerado um ano de consolidação das exportações do Distrito Federal. Com base na tabela 4, verifica-se que ainda é pouco expressivo a sua participação no total de exportações brasileiras, tendo somente 0,11%. Entretanto, o desenvolvimento nesses últimos anos atribuem um prognóstico favorável para os próximos anos, acarretando em uma participação mais significativa nas exportações nacionais.

Acerca disso, é possível aferir que o caminho traçado pelas políticas públicas do GDF, que já foram mencionadas neste artigo, são relevantes para o desenvolvimento desta Unidade Federativa. As políticas de fomento aos negócios internacionais do DF, tais quais o projeto Brasília 2060, já são práxis de diversas entidades subnacionais no Brasil, merecendo destaque para o Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul, que representaram, em valores agregados, mais de 30% das exportações brasileiras de 2013.

Estas Unidades Federativas são importantes por serem, junto a São Paulo, os pioneiros no desenvolvimento e no envolvimento das entidades subnacionais brasileiras. Assim, vale menção ao Rio de Janeiro, que foi o primeiro Estado brasileiro a criar um órgão específico somente para tratativas internacionais (NUNES, 2005). Minas Gerais, por seu turno, é listada por sua tradição no desenvolvimento do comércio exterior brasileiro devido a exploração de suas riquezas naturais, que advém, por exemplo, do minério de ferro e pelos Investimentos Externos Diretos (IED) que recebem de grandes multinacionais instaladas em seu território, como a FIAT, lá instalada desde 1973. O Rio Grande do Sul, segundo Estado a criar uma assessoria somente para assuntos internacionais, tem amadurecido suas exportações

e alcançado feitos louváveis, como não ter tido défices na balança comercial entre 2011-2013 (BUENO, 2010).

Portanto, tais dados vêm para reforçar a necessidade do Governo do Distrito Federal em atribuir políticas de desenvolvimento dos negócios internacionais da região. Estes esforços certamente trarão, a longo prazo, indicadores de crescimento econômico maiores dos que os que já se encontram. O exemplo de evolução da FlexDeck valoriza os ganhos do Distrito Federal em âmbito internacional, já que se trata de um empresa de médio porte que já atua em três continentes e tem alcançado vertiginoso crescimento nos últimos anos. Este singular evento, a partir de incentivos concretos por parte do GDF, pode se tornar, sem dúvidas, uma realidade nesta Unidade Federativa em pujante desenvolvimento.

5. Conclusão

A partir do que nesse estudo se intentou, encontra-se o Distrito Federal em evolução e construção. Seu modelo e proposta de desenvolvimento econômico mudaram bastante nos últimos anos, com destaque para os anos aqui analisados. Nesse sentido, a aparente evolução da pauta comercial do DF é decorrente de ações de políticas públicas explicitadas anteriormente e que podem muito em seus efeitos, mostrando a relevância que a maior exposição internacional tem para o desenvolvimento local, tanto no setor produtivo quanto na empregabilidade da mão-de-obra. Este mesmo caminho trilhado pelo DF já foi desbravado por outros Estados subnacionais ao redor do mundo, o que acaba por ser uma tendência paradiplomática que, por sua vez, tem sido uma prática recorrente e utilitária. Destarte, o desenvolvimento da pauta comercial do DF atesta para um amadurecimento ao qual os ganhos são superfaturados.

No quesito exportação, por exemplo, a ampliação dos itens exportados com o recente incremento da soja mostra que o DF e as empresas representadas têm percebido as oportunidades que vigoram em âmbito internacional e que podem ser otimizadas pela cooperação descentralizada coordenada entre/por atores subnacionais, aqui entendidas pelas ações do Governo do Distrito Federal. No que concerne à importação, o fato de que o Ministério da Saúde utiliza o DF como local para o desembarque e como ponto de distribuição das importações de medicamentos e demais derivados da área da saúde ratificam a lógica de que a região é geograficamente estratégica devido sua centralidade no mapa

brasileiro, o que ainda aponta para o seu possível sucesso logístico caso se concretize as ações voltadas para a construção da Cidade Aeroportuária.

Diante do exposto, pode-se notar que o poder público do Distrito Federal percebeu novas formas de utilizar o alto grau de relevância geoestratégica e mercadológica da região. Assim, o que se depreende acerca da *tríade fundamental* supracitada, é que, de fato, para todos os meios e formas fundamentais à uma internacionalização coesa do Distrito Federal, o GDF, no quadriênio 2011-2014, foi capaz de apresentar um pasta propositiva e bastante pragmática para que fosse possível estabelecer planos de âmbito público-privado de curto e longo prazo.

Nesse sentido, o status quo do Distrito Federal abrange uma compreensão sistemática da balança comercial a partir do engrandecimento valorativo do montante exportado pelo Distrito Federal, o que, de fato, é diretamente proporcional ao aproveitamento funcional das *Políticas de Fomento* para a internacionalização. Elucidar uma balança comercial menos retalhadora do desenvolvimento interno, nesse sentido, vai além da imposição de barreiras tarifárias para a importação. É preciso entender a internacionalização proativa do Distrito Federal a partir de uma pasta exportadora consciente e sustentável, e não apenas calcada pelo respaldo econômico.

6. Referências bibliográficas

Aliceweb. **Aliceweb**. Disponível em: <<http://alicesweb.desenvolvimento.gov.br/>>. Acesso em 10 de mar. 2014.

Assessoria Internacional. **Brasília 2060**. Disponível em: <<http://www.internacional.df.gov.br/projetos-internacionais/brasil-2060.html>>. Acesso em 11 de mar. 2014.

Assessoria Internacional. **Brasília Global Partners**. Disponível em: <<http://www.internacional.df.gov.br/projetos-internacionais/brasil-global-partners.html>>. Acesso em 11 de mar. 2014.

Assessoria Internacional. **Brasília e Seul assinam acordo de parceria estratégica**. <<http://www.internacional.df.gov.br/noticias/item/2172-bras%C3%ADlia-e-seul-assinam-acordo-de-parceria-estrat%C3%A9gica.html>>. Acesso em 11 de mar. 2014.

Assessoria Internacional. **GDF assina acordo de cidades-irmãs com Doha**. <<http://www.internacional.df.gov.br/noticias/item/2170-governo-do-df-assina-acordo-de-cidades-irm%C3%A3s-com-capital-do-catar.html>>. Acesso em 11 de mar. 2014.

Assessoria Internacional. **Governador Agnelo apresenta Brasília para executivo da Hyundai mundial**. Disponível em: <<http://www.internacional.df.gov.br/noticias/item/2173-governador-agnelo-apresenta-bras%C3%ADlia-para-executivo-da-hyundai-mundial.html>>. Acesso em 11 de mar. 2014.

BUENO, Ironildes. **Paradiplomacia contemporânea: trajetórias e tendências do atuação internacional dos governos estaduais do Brasil e dos Estados Unidos**. Ed. Verdana, v. 1, Brasília, 2012.

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Balança Comercial: Unidades da Federação**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1076>>. Acesso em 10 de mar. 2014.

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **MDIC**. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/>>. Acesso em 10 de mar. 2014.

PFNI – Programa de Fomento de Negócios Internacionais. **Sobre**. Disponível em: <<http://www.pfni-df.com/#!programa/c4nz>>. Acesso em 10 de mar. 2014.

Portal do Distrito Federal. **GDF – Governo do Distrito Federal**. Disponível em: <<http://www.districtofederal.df.gov.br/>>. Acesso em 11 de mar. 2014.

SARAIVA, José Flávio Sombra. **A busca de um novo paradigma: política exterior, comércio externo e federalismo no Brasil**. Rev. Bras. Pol. Int. 47 (2), 131-162, 2004.

Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico do Distrito Federal. **IDEAS Industrial**. <<http://www.sde.df.gov.br/noticias-1/item/2206-ideas-industrial.html>>. Acesso em 11 de mar. 2014.

Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico do Distrito Federal. *Invista em Brasília*. Governo do Distrito Federal – GDF.

Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico do Distrito Federal. **Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico do Distrito Federal**. <<http://www.sde.df.gov.br/>>. Acesso em 11 de mar. 2014.

Secretaria de Desenvolvimento e Promoção do Investimento. *Why invest in Rio Grande do Sul*. Governo do Estado do Rio Grande do Sul

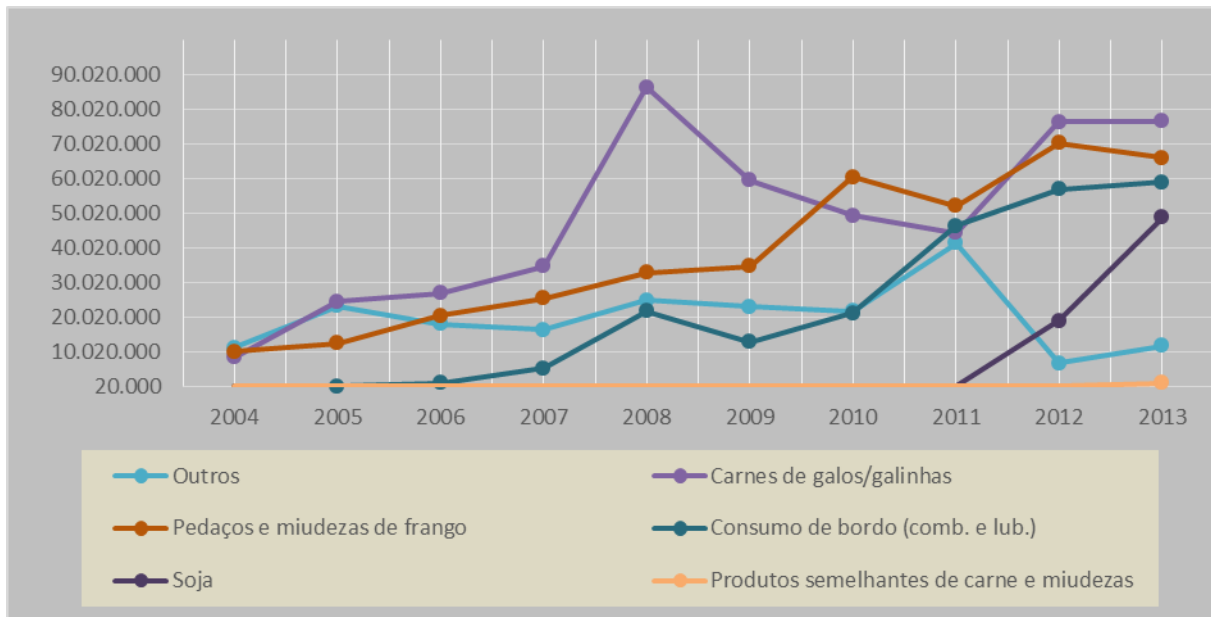
6 Anexos

Tabela 1: Evolução dos Principais Produtos Exportados pelo DF – 2004-2013 – US\$ Mil

Ano	Outros	Carnes de galo/galinha	Pedaços e miudezas de frango	Consumo de bordo (comb. e lub.)	Soja	Produtos semelhantes de carne e miudezas
2004	11.032.384	8.389.061	9.980.006	0	0	0
2005	23.225.198	24.535.673	12.347.658	21.949	0	0
2006	17.935.993	26.957.166	20.361.763	912.723	0	0
2007	16.227.756	34.741.498	25.390.534	5.168.187	0	0
2008	24.772.673	86.598.737	32.768.245	21.653.787	0	0
2009	22.999.107	59.565.877	34.684.747	12.830.505	0	0
2010	21.707.985	49.423.421	60.608.308	21.072.392	0	10.412
2011	41.318.302	44.312.450	52.204.038	46.390.646	0	10.503
2012	6.697.669	76.463.666	70.413.910	56.901.217	18.893.762	0
2013	11.599.632	76.595.343	66.015.711	58.943.734	48.732.397	957.835
2014	733.301	18.324.555	7.572.499	8.872.622	1.624.769	1.661.432
Total	198.250.000	505.907.447	392.347.419	232.767.762	69.250.928	2.640.182

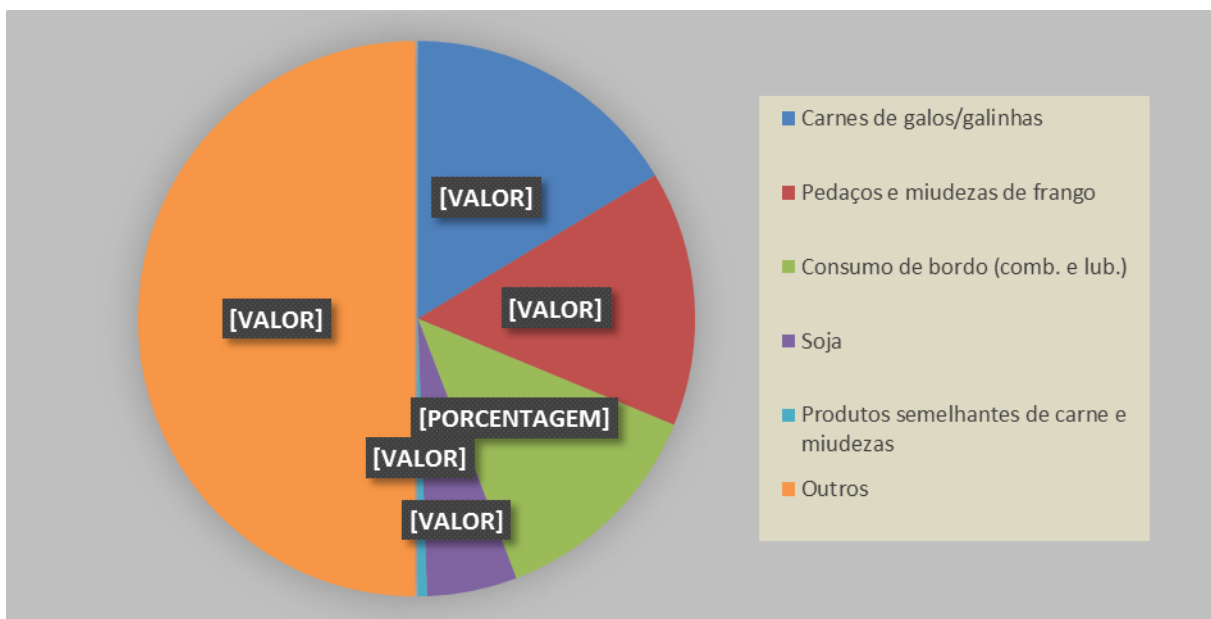
Fonte: MDIC, 2014.

Gráfico 1: Evolução dos Principais Produtos Exportados pelo DF – 2004-2013 – US\$ Mil



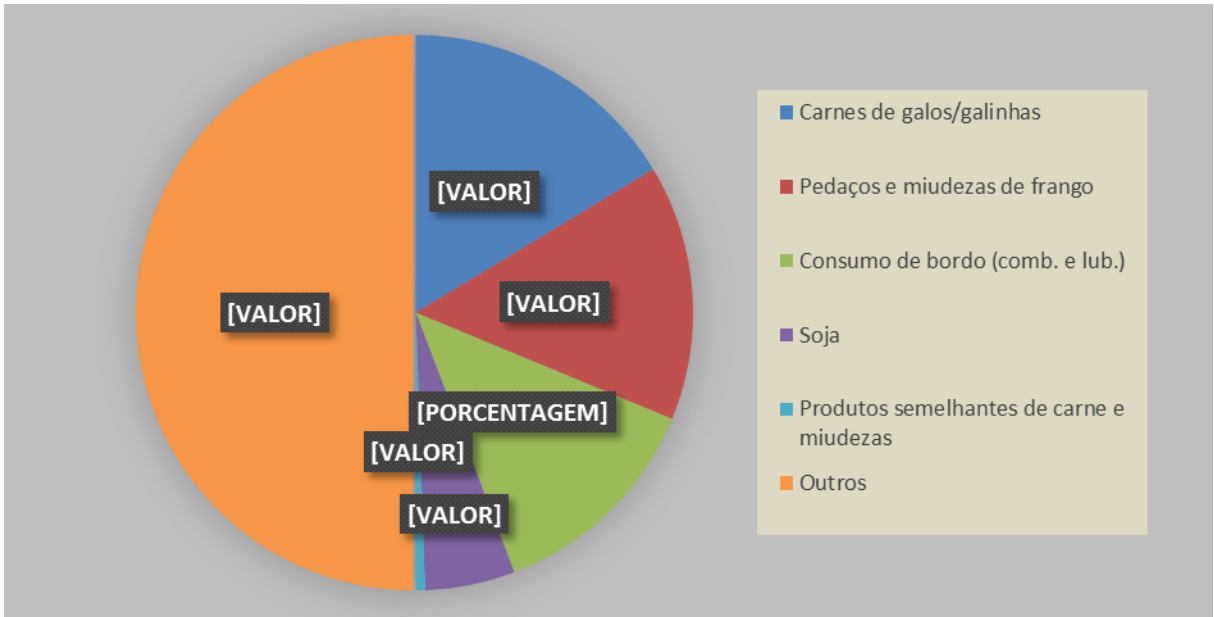
Fonte: MDIC, 2014.

Gráfico 2: Participação % dos Principais Produtos Exportados pelo DF



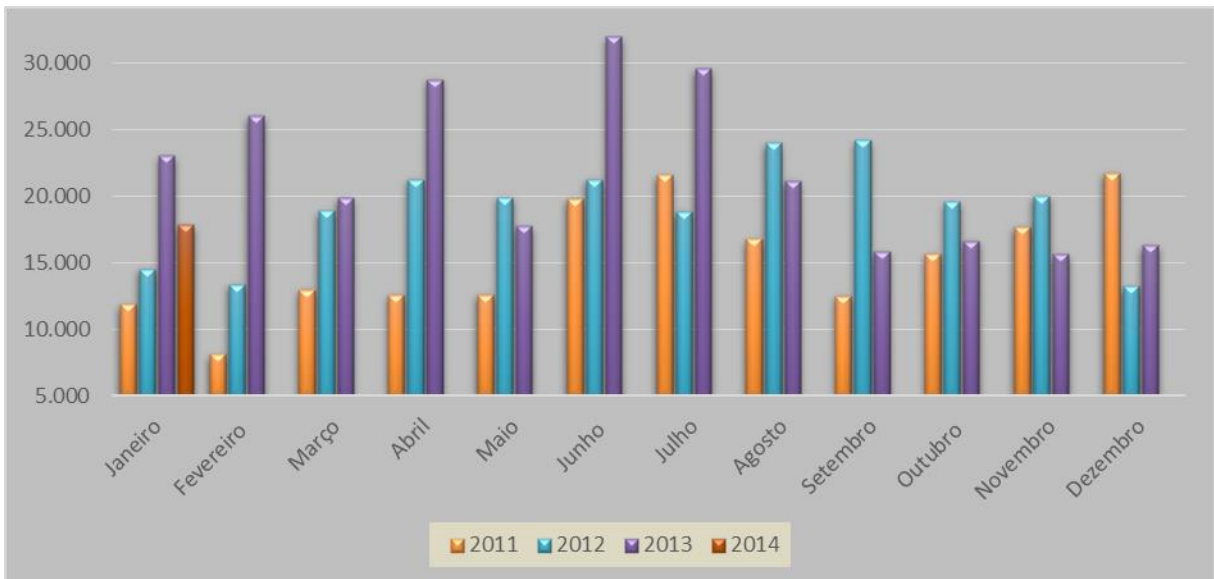
Fonte: MDIC, 2014.

Gráfico 2: Participação % dos Principais Produtos Exportados pelo DF



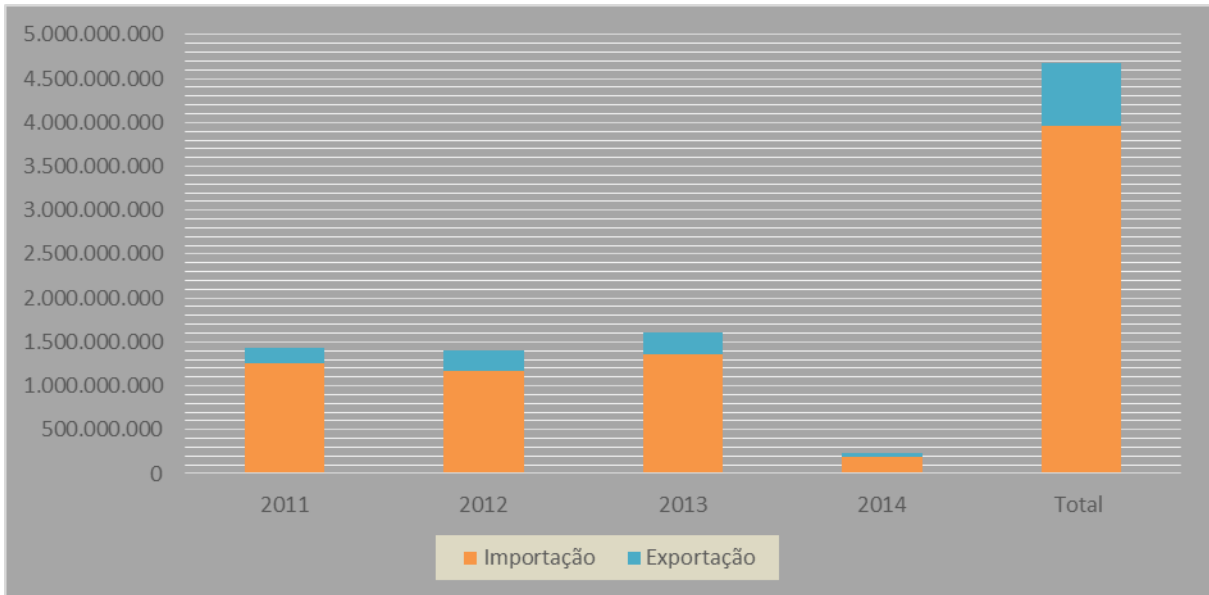
Fonte: MDIC, 2014.

Gráfico 3: Evolução das Exportações do DF 2011-2013 – Janeiro-Dezembro – US\$ Mil



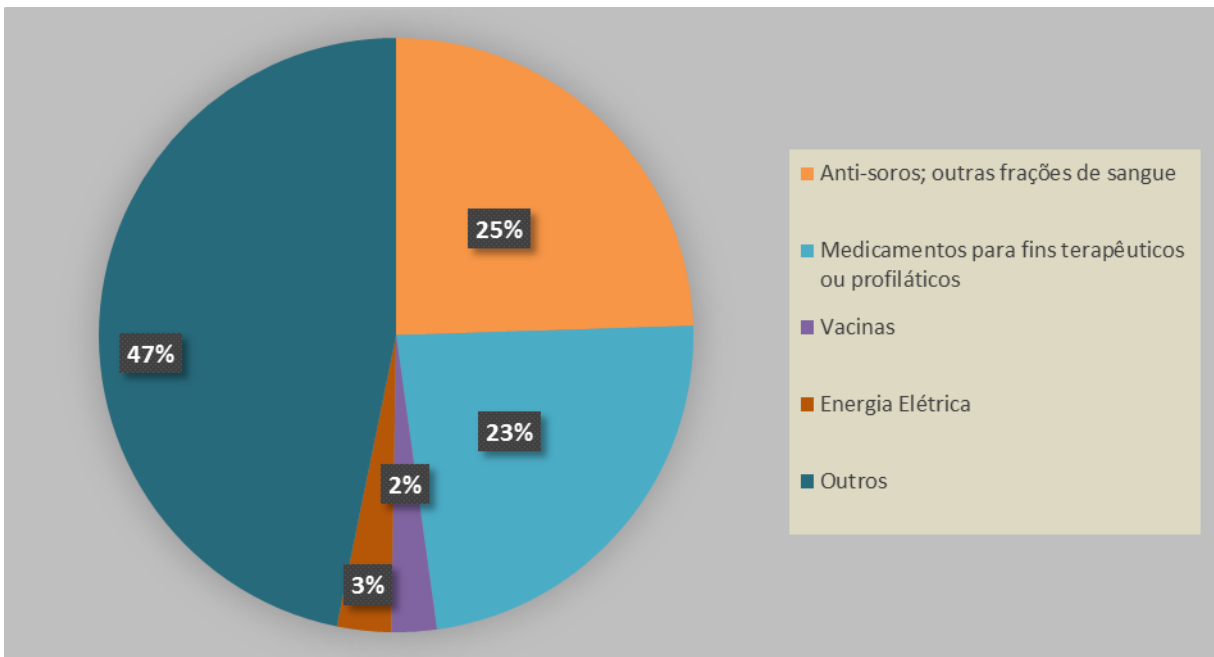
Fonte: MDIC, 2014.

Gráfico 4: Corrente de Comércio do DF – US\$ Mil



Fonte: MDIC, 2014.

Gráfico 5: Participação % dos Principais Produtos Importados pelo DF



Fonte: MDIC, 2014.

Tabela 2: Evolução das Importações/Exportações por Países de Destino/Origem 2011-2014 – US\$ Mil

Países de Origem	2011	2012	2013	2014	Valor Total Transacionado
EUA	378.623.881	295.443.148	351.181.644	24.541.626	1.049.790.299
Suíça	20.682.914	9.616.665	156.440.381	259.347	186.999.307
Alemanha	119.310.966	121.483.333	101.700.491	6.691.398	349.186.188
Índia	89.454.251	75.990.890	95.852.923	7.633.712	268.931.776
Aústria	141.464.205	156.236.554	95.222.861	1.028.864	393.952.484
Total	749.536.217	658.770.590	800.398.300	40.154.947	2.248.860.054
Países de Destino	2011	2012	2013	2014	Valor Total Transacionado
Arábia Saudita	36.612.096	67.924.923	80.288.625	5.725.216	190.550.860
China	24.469.609	12.234.289	46.376.319	0	83.080.217
Estados Unidos	20.433.005	23.051.051	25.139.775	2.422.754	71.046.585
Portugal	19.276.949	18.431.179	19.329.686	1.804.115	58.841.929
Hong Kong	7.662.069	11.820.098	7.617.512	786.331	27.886.010
Total	108.453.728	133.461.540	178.751.917	10.738.416	431.405.601

Fonte: MDIC, 2014.

Tabela 3: Variação % nas exportações por Unidades Federativas 2011-2013

UF	Variação nas exportações por UF 2011-2013	UF	Variação nas exportações por UF 2011-2013
Brasil	-5%	Pará	-14%
Acre	-33%	Paraíba	-17%
Alagoas	-46%	Paraná	5%
Amapá	-31%	Pernambuco	66%
Amazonas	16%	Piauí	-2%

Bahia	-8%	Rio de Janeiro	-28%
Ceará	1%	Rio Grande do Norte	-12%
Distrito Federal	43%	Rio Grande do Sul	29%
Espírito Santo	-28%	Rondônia	113%
Goiás	26%	Roraima	-47%
Maranhão	-23%	Santa Catarina	-4%
Mato Grosso	42%	São Paulo	-6%
Mato Grosso do Sul	34%	Sergipe	-38%
Minas Gerais	-19%	Tocantins	44%

Fonte: MDIC, 2013.

Tabela 4: Participação % nas exportações por Unidades Federativas 2013

UF	Participação nas exportações %	UF	Participação nas exportações %
Brasil	100%	Pará	6,55%
Acre	0,005%	Paraíba	0,08%
Alagoas	0,31%	Paraná	7,53%
Amapá	0,17%	Pernambuco	0,82%
Amazonas	0,44%	Piauí	0,07%
Bahia	4,17%	Rio de Janeiro	8,78%
Ceará	0,59%	Rio Grande do Norte	0,10%
Distrito Federal	0,11%	Rio Grande do Sul	10,4%
Espírito Santo	4,50%	Rondônia	0,43%
Goiás	2,91%	Roraima	0,003%
Maranhão	0,97%	Santa Catarina	3,59%
Mato Grosso	6,53%	São Paulo	23,3%
Mato Grosso do Sul	2,17%	Sergipe	0,03%
Minas Gerais	13,8%	Tocantins	0,29%

Fonte: MDIC, 2013.