

TEXTO PARA DISCUSSÃO

N° 136

**Micro, pequenas
e médias
empresas na
exportação:
desempenho no
Brasil e lições da
experiência
internacional**

**Pedro da Motta
Veiga e Ricardo
A. Markwald**

Junho de 1998



Micro, pequenas e médias empresas na exportação: desempenho no Brasil e lições da experiência internacional

Pedro Motta Veiga^{*}
Ricardo A. Markwald^{}**

Junho de 1998

***Projeto elaborado para apresentação no
X Fórum Nacional***

^{*} Presidente da SOBEET e Consultor da FUNCEX

^{**} Pesquisador do IPEA e Coordenador Técnico da FUNCEX

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. POLÍTICAS PÚBLICAS E PMES: ALGUNS ELEMENTOS DA EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL	4
2.1. NOVO PAPEL DAS PMES	4
2.2. PMES E POLÍTICAS PÚBLICAS	5
2.3. PMES E POLÍTICAS DE EXPORTAÇÃO	7
3. MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NA EXPORTAÇÃO BRASILEIRA	15
3.1. INTRODUÇÃO	15
3.2. DESEMPENHO EXPORTADOR DAS PMES BRASILEIRAS NA DÉCADA DE 90	15
4. ORIENTAÇÕES PARA UMA POLÍTICA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES DE PMES NO BRASIL	29
5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	32
ANEXO	34

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho discute o tema da participação das micro, pequenas e médias empresas (aqui designadas como PMEs) nas exportações e apresenta um balanço das políticas públicas que buscam maximizar esta participação. Trata-se de tema não trivial, especialmente porque a experiência internacional na formulação deste tipo de política não é alentadora e porque parte-se, no Brasil, de um patamar reduzido de participação das PMEs nas exportações. Além disto, a discussão, no Brasil, sobre políticas para as PMEs, sejam elas voltadas à exportação ou não, parece ter levado pouco em conta uma característica central do universo destas empresas: sua heterogeneidade. Não considerar esta característica reduz a eficácia das políticas, dispersa os recursos institucionais e financeiros e, em conseqüência, termina por “deslegitimar” os esforços empreendidos.

As experiências internacionais em políticas públicas para as PMEs são sucintamente analisadas na Seção 2, onde se busca extrair as principais lições da nem sempre bem sucedida experiência internacional em matéria de promoção de exportações de PMEs. Na Seção 3, é descrito e analisado o desempenho exportador das PMEs brasileiras, na década de 90, identificando-se os traços distintivos do desempenho deste tipo de empresas, em relação a um conjunto de variáveis (dinamismo, conteúdo tecnológico, origem setorial, mercados de destino, diversificação de produtos e mercados, continuidade na atividade de exportação etc.). Finalmente, na Seção 4, são apresentadas as principais conclusões do trabalho, baseadas nas lições da experiência internacional e nas evidências do desempenho exportador brasileiro.

2. POLÍTICAS PÚBLICAS E PMEs: ALGUNS ELEMENTOS DA EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL

2.1. Novo papel das PMEs

A partir da década de 80, a problemática econômica das pequenas e médias empresas sofreu importante transformação. De forma muito sintética, é possível dizer que se passou a atribuir às PMEs função econômica adicional - ou oposta, em certos enfoques - àquela que tradicionalmente lhes era conferida: gerar renda e emprego à margem do núcleo dinâmico da economia e em condições de produtividade e de trabalho (salários, qualificação de mão-de-obra, etc.) nitidamente inferiores às encontradas nas grandes empresas.

De empresas de segunda categoria, as PMEs foram alçadas à plena cidadania empresarial, a partir da constatação: (i) de seu dinamismo como pólo gerador de empregos nas décadas de 70 e 80; e (ii) da emergência de uma nova funcionalidade econômica das PMEs, relacionada à superação do modelo fordista de produção e ao advento do pós-fordismo ou “especialização flexível”.

A revalorização das PMEs se desenvolveu no bojo da crise da produção de massa de bens padronizados, típica do fordismo, e das possibilidades abertas: (i) pela introdução de tecnologias micro-eletrônicas e de informação na produção industrial; (ii) pelas oscilações qualitativas e quantitativas da demanda; e (iii) pela crescente agregação de serviços à produção de bens.

De maneira geral, concluíam-se que as novas condições criadas pela crise da produção fordista e pela emergência da “especialização flexível” reduziam a desvantagem das PMEs *vis-à-vis* as grandes empresas, em termos de competitividade-custo, conferindo-lhes ademais vantagem comparativa (em relação às maiores) no que se refere ao atendimento dos requisitos de qualidade, de diferenciação dos produtos e de *servicing*.

Gradualmente, as análises e estudos feitos sobre o tema foram capazes de revelar que, de fato, estava em curso não um, mas diversos processos de reposicionamento das PMEs no tecido industrial de diversas economias: estes processos envolvem a desconcentração produtiva de grandes empresas, as novas (e diversificadas) formas de articulação entre PMEs e grandes empresas e a dinâmica de consolidação de redes ou federações de PMEs, tanto em setores industriais difusores de progresso técnico, quanto em indústrias tradicionais.

Mais ainda, ficou claro que, sob expressões genéricas como “terceirização”, existiam processos de articulação entre grandes empresas e PMEs radicalmente diversos. De um lado, o estabelecimento de parceria estável e duradoura entre a grande empresa e seus fornecedores de menor porte, induzindo à qualificação produtiva e tecnológica destes. De outro, a mera transferência de custos para empresas menores e o incentivo implícito a estratégias de evasão fiscal e trabalhista e de não cumprimento de normas ambientais, por parte destas.

As federações de pequenas indústrias da chamada Terceira Itália, as PMEs irlandesas ou taiwanesas articuladas como fornecedores permanentes a grandes empresas multinacionais através de programas públicos-privados de indução de *backward linkages* (Battat *et alli*, 1996), as *sweat-shops* do Sudeste da Ásia e as pequenas exportadoras de calçados do Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul, ilustram a variedades de “modelos” de PMEs e a ampla heterogeneidade destas no que se refere à articulação com outras unidades de produção, ao grau de competitividade e eficiência alcançado e à organização social e institucional em que elas se inserem.

2.2. PMEs e políticas públicas

Na realidade, superada a fase de redescoberta das PMEs, é possível identificar os elementos que definem uma problemática específica, em termos de política econômica, para as PMEs. Sem pretender ser exaustivo, elencam-se a seguir três destes elementos:

- I. A heterogeneidade do universo das PMEs, ainda mais evidente se às pequenas e médias se agregam as micro-empresas. Esta heterogeneidade se refere tanto a características *firm-specific*, quanto à articulação das PMEs com outras empresas e com instituições públicas e privadas. As diferenças de tamanho dentro deste universo são obviamente fundamentais, mas a heterogeneidade atravessa os diferentes estratos de tamanho, da mesma forma que se manifesta inclusive dentro de sub-grupos específicos, como o de PMEs exportadoras. Ademais, estudos empíricos realizados na Argentina evidenciaram a heterogeneidade das respostas empresariais das PMEs frente às modificações introduzidas, no ambiente de negócios, pela estabilização macroeconômica e, sobretudo, pela abertura comercial. Estes fenômenos explicitam a desfuncionalidade parcial do modelo organizacional dominante entre as PMEs com relação ao esquema emergente de organização social da produção e ao “perfil básico de evolução futura do aparato industrial” (Yoguel, 1998). Do ponto de vista de políticas, esta heterogeneidade praticamente priva de sentido iniciativas voltadas para conjuntos abrangentes de empresas de diferentes portes e impõe uma segmentação das ações segundo objetivos, tamanhos de empresas, etc. Isto é especialmente importante para

distinguir entre políticas para PMEs cuja efetividade supõe intervenções seletivas junto às empresas mais promissoras, à luz de algum objetivo proposto (estabelecimento de *backward linkages* de empresas multinacionais, crescimento de exportações de manufaturados) e aquelas voltadas, por exemplo, para a redução da pobreza urbana e a geração de renda e emprego.

- II. Integração e busca da competitividade como estratégia para as empresas com possibilidades de modernização. Uma vez focada a política em objetivos que selecionam, no universo das PMEs, as empresas com maior potencial de desenvolvimento e modernização, a estratégia a ser perseguida deixa de ser a mera sobrevivência das empresas existentes ou a criação de novas empresas – típico das políticas para micro-empresas ou quase-empresas – para centrar-se na busca de competitividade e no estabelecimento de vínculos entre as PMEs e entre estas, as grandes empresas e as instituições voltadas para a implementação de políticas industriais;
- III. Necessidade de políticas públicas para suprir falhas de mercado, que dificultam o acesso das PMEs aos recursos de informação, gerenciais/organizacionais e de financiamento necessários à sua modernização. As políticas públicas provêm tais recursos, através da oferta de serviços de diversos tipos (tecnológicos, treinamento, consultoria gerencial), de créditos eventualmente subsidiados e de mecanismos variados de coordenação inter-institucional.

De maneira geral, as políticas têm evoluído no sentido de: (i) induzir o desenvolvimento da oferta privada de prestação de serviços para PMEs, ainda que – neste esforço – se preveja a concessão de subsídios para as empresas potencialmente demandantes destes serviços; e (ii) criar, para as PMEs, “contextos de cooperação” (Bianchi, 1996), em que estas estabelecem vínculos permanentes com uma rede de empresas e instituições que podem viabilizar seus esforços de integração e de modernização, ao permitir a redução dos custos e dos riscos inerentes às estratégias de *upgrading* produtivo.

Serviços tecnológicos, recursos financeiros e treinamento gerencial e de mão-de-obra são os componentes principais de praticamente todas as políticas voltadas para as PMEs. Mais além desta convergência, a eficácia das políticas parece depender essencialmente de fatores como:

- A capacidade para focar a política, em termos de setores ou grupo de empresas visados e de instrumentos adequados aos *targets* identificados;

- O grau de integração real da política para as PMEs com os objetivos de política industrial e com os instrumentos e instituições encarregadas de implementá-la;
- A montagem e operação de estrutura de coordenação inter-institucional que, além de adequada às características vigentes de inserção das MPEs no aparato produtivo¹ e aos objetivos de política, seja capaz de :
 - Mobilizar instituições públicas e privadas, nos planos local e nacional;
 - Assegurar o *enforcement* das medidas e a efetividade dos instrumentos; e
 - Monitorar e induzir o permanente aperfeiçoamento dos instrumentos e da institucionalidade das políticas.

2.3. PMEs e políticas de exportação

A *rationale* das políticas especificamente desenhadas para incentivar a participação das PMEs na atividade exportadora vincula-se, no fundamental, às mesmas características distintivas deste grupo de empresas que justificam a adoção de políticas para PMEs, independentemente da importância e da prioridade atribuídas às exportações.

No entanto, políticas de exportação para as PMEs também se legitimam à luz (i) de problemas específicos que as PMEs enfrentam para entrar na atividade exportadora e para ampliar suas vendas externas e (ii) da constatação de que *booms* exportadores incluíram a irrupção entre as firmas exportadoras, de um número significativo de novas empresas, inclusive PMEs (Roberts e Tybout, 1997).

No que se refere aos problemas específicos enfrentados pelas PMEs nas exportações, argumenta-se, comparativamente às empresas de maior porte, que as PMEs encontram-se em posição menos favorável e dispõem de escassos recursos informacionais, financeiros e de capacitação para gerenciar os custos e riscos associados à entrada e à permanência na atividade exportadora.

A exposição a riscos típicos da atividade internacional – como oscilações cambiais, diversidade das regulações nacionais de comércio, normas técnicas, diversidade cultural – e a necessidade de algum investimento para sustentar o esforço de exportação – aquisição de informação,

¹ Assim, por exemplo, a montagem de redes de cooperação “horizontal” entre PMEs apresenta maior viabilidade em regiões e países onde se tenha desenvolvido uma tradição associativista. Nas regiões em que tal tradição não existe, é previsível que arranjos “verticais”, em que as grandes empresas desempenham o papel de agentes coordenadores, tenham maior aceitação e viabilidade.

obtenção de financiamento, adaptações no produto, entre outros – geram custos de entrada na atividade exportadora, que afetam, no curto prazo, a rentabilidade da empresa (Czinkota, 1994). A permanência e regularidade na atividade exportadora também apresentam custos e riscos, induzindo muitas PMEs a adotar uma postura “oportunista” e não estratégica – em relação às exportações (Moori-Koenig e Yoguel, 1995).

Se é verdade que os não exportadores somente se tornam exportadores quando os lucros esperados superam os *sunk costs* ligados à entrada na atividade internacional (Roberts e Tybout, 1997), tais custos tendem a ser, para as PMEs, particularmente elevados, caracterizando a existência de um forte viés microeconômico anti-exportador. Muitas destas empresas restringem sua atuação a mercados locais ou sub-nacionais, cujos requisitos de qualidade e níveis de competição diferem radicalmente daqueles vigentes nos mercados externos, mantendo-as muito distantes do patamar de entrada na atividade exportadora e, em consequência, a estímulos genéricos ou moderados às exportações.

Neste cenário, a adoção de medidas especificamente voltadas para mitigar riscos e reduzir custos de entrada e permanência das PMEs nas exportações parece se justificar plenamente. Entre as PMEs predominam amplamente as empresas não exportadoras, mas mesmo entre as exportadoras, parcela muito expressiva é composta por empresas de inserção oportunista, cujo desempenho é altamente volátil, o que dificulta a consolidação de uma oferta exportadora e legitima esforços não só para reduzir os custos de entrada das PMEs na exportação, mas também para mantê-las na atividade e ampliar seus volumes de vendas externas (Motta Veiga *et alli*, 1998; Moorikoenig e Yoguel, 1995).

Estas preocupações acentuam-se, no caso dos países como o Brasil, onde o *gap* de recursos entre as grandes e as pequenas empresas é elevado e parece haver se ampliado consideravelmente ao longo da crise dos anos 80 e dos processos de estabilização e ajuste da década de 90. Neste caso, as ineficiências infra-estruturais, institucionais e empresariais herdadas do período protecionista ainda não foram superados e, além disto, há grandes dificuldades para adequar qualitativamente, de um lado, a oferta pública (e privada) de recursos a empresas exportadoras e, de outro, a demanda por tais recursos que emana das PMEs. Na realidade, esta inadequação entre oferta e demanda de recursos que caracteriza as políticas de apoio às PMEs – exportadoras ou não – no Brasil e na América Latina reflete a escassa tradição das instituições de fomento industrial e de promoção comercial no trato dos problemas específicos das PMEs.²

² Trata-se, na realidade, também de uma herança das políticas industriais e comerciais do período de substituição de importações que apresentavam forte viés pró-grandes empresas.

Este conjunto de circunstâncias define um quadro em que se tem, na origem, uma elevada disparidade entre PME's e grandes empresas, em termos de desempenho e de potencial exportador. Deste mesmo quadro, faz parte o somatório de ineficiências públicas e privadas longamente acumuladas durante o período protecionista e que continuam a influenciar as atitudes empresariais em relação às exportações, especialmente quando os governos não são capazes de sinalizar seu compromisso de longo prazo com a redução do viés anti-exportador, inclusive rejeitando demandas por proteção e práticas de *rent-seeking*.

Neste ambiente de transição para um regime comercial menos discriminatório em relação às exportações, é de se esperar que as PME's estejam entre os agentes econômicos que, embora sentindo os impactos da liberalização das importações, encontram as maiores dificuldades para incluir as exportações entre os componentes de sua estratégia de resposta às novas condições econômicas. Nesse contexto, políticas de apoio às exportações das PME's tendem a se tornar particularmente relevantes.³

A idéia de que políticas de exportação para PME's se justificam à luz das experiências de *booms* de exportação de manufaturados, ocorridos em diferentes países, está formulada em estudos que buscaram identificar os determinantes microeconômicos das respostas positivas da oferta exportadora que deram sustentação a tais *booms*. Estes esforços partiram da constatação de que tentativas para explicar respostas positivas da oferta exportadora como simples funções da taxa de câmbio real e da demanda externa produziram resultados não conclusivos. Para Roberts e Tybout (1997), estas tentativas negligenciavam aspectos microeconômicos que parecem moldar as características das respostas da oferta exportadora a determinados estímulos. Entre estes aspectos microeconômicos, os autores citam a "dispersão entre as firmas dos custos unitários de produção, a existência de diferenciação do produto e, de forma crítica, a experiência exportadora anterior das empresas".

Embora as conclusões do estudo de Roberts e Tybout não se refiram especificamente à entrada de PME's nas exportações, elas ressaltam a contribuição importante dos exportadores iniciantes - inclusive PME's - ao crescimento acelerado das exportações de manufaturados que se verificou nas experiências analisadas. Além disto, as respostas positivas da oferta

³ Não se trata, por suposto, de compensar a existência de viés macroeconômico anti-exportações com políticas ativas de apoio às vendas externas: trata-se aí de estratégia custosa, em termos fiscais, e incapaz de induzir, pela via da competição no mercado doméstico, a modernização e o *up-grade* da oferta exportável. A experiência internacional sugere que a condição básica para o sucesso de qualquer política de apoio às exportações voltada para atrair novas firmas à atividade internacional e para assegurar sua permanência reside na vigência de um regime cambial e comercial não discriminatório contra as exportações, bem como na credibilidade do compromisso do governo com o objetivo de aumentar a rentabilidade relativa das exportações.

exportadora só ocorrem quando os lucros esperados com as vendas externas são suficientemente importantes para cobrir os significativos custos de entrada das empresas nas exportações, custos que envolvem ajustes na produção e nos produtos, bem como o aprendizado nas questões especificamente relacionadas à comercialização externa. A dispersão nos níveis de eficiência entre as firmas afeta as características da resposta exportadora a políticas de incentivo às vendas externas: uma elevada dispersão sugere que muitas empresas estão distantes do patamar mínimo de capacitação e recursos para exportar e que, em consequência, não reagirão a mudanças moderadas nestas políticas.

Casos de participação bem sucedida das PME's na exportação são atribuídas, na literatura sobre o tema: (i) ao modelo de inserção produtiva que caracteriza estas empresas em alguns países e regiões, onde ressalta a existência de fortes relações de cooperação entre PME's ou de relações estáveis entre estas empresas e as grandes firmas e (ii) à montagem de uma rede público-privada de instituições de apoio às exportações das PME's, que busca - de forma coordenada - reduzir os custos de transação especificamente vinculados à atividade exportadora.

Estas condições são associadas à emergência de pólos setoriais e/ou regionais de competitividade das PME's e à consolidação de uma oferta exportadora sustentada e crescente, superando o clássico problema de volatilidade da oferta, decorrente da inserção oportunista e da elevada rotatividade das PME's na exportação (Moori-Koenig e Yoguel, 1995).

Nos casos em que as redes de cooperação entre PME's - baseadas na especialização individual das firmas e na complementariedade setorial e/ou regional entre elas - não existiam, as experiências bem sucedidas parecem ter sido aquelas que lograram atribuir a uma instituição existente ou criada para essa finalidade o papel de agente coordenador da estrutura de cooperação produtiva e de apoio às exportações (Cepeda, 1996; Bianchi, 1996).

Neste sentido, a experiência dos *linkages programs* na Ásia e na Europa é digna de registro: tratava-se de desenvolver redes de fornecedores para grandes empresas (em geral exportadoras), de forma a reduzir a demanda por importação destas e principalmente a qualificar a oferta das empresas domésticas de médio e pequeno porte. Uma vez estabelecida e consolidada a relação entre as empresas, o papel de agente coordenador recai sobre a grande empresa. No entanto, a montagem dos programas analisados por Bettat *et alli* (1996) é intensiva em iniciativas inovadoras do Estado, no sentido de coordenar ações e expectativas e de reduzir os riscos percebidos tanto pelos fornecedores, quanto pela grande empresa.

No caso da Irlanda, por exemplo, o Estado atua na promoção do conceito de *linkage* e da aproximação e da negociação entre as empresas, identifica obstáculos inclusive regulatórios ao programa, define com os fornecedores planos de desenvolvimento organizacional e de negócios e desenha programas de apoio ao *upgrade* produtivo e tecnológico dos fornecedores. O programa irlandês envolve 5 agências governamentais, lideradas pela *Irish Development Agency* - IDA e, como os demais programas do gênero, é fortemente seletivo, buscando identificar as PMEs com melhor desempenho produtivo e maior potencial de desenvolvimento.

Em países como o Brasil ou a Argentina, a participação das PMEs na exportação é relativamente pequena e praticamente inexistem exemplos de redes cooperativas de PMEs industriais. Além disto, a experiência institucional destes países é escassa no desenvolvimento de programas de fornecedores e na montagem de estruturas de apoio às exportações das PMEs.

Estudos realizados na Argentina (Cepeda, 1996; Moori-Koenig, 1996, entre outros) revelam que, em contraste com o modelo de inserção exportadora baseado na consolidação de um ambiente institucional que reduz os custos de transação das empresas, emergiu, nesse país, um modelo radicalmente oposto e muito menos eficiente, porque gerador de escassas externalidades positivas. Trata-se de modelo da “empresa isolada”, ou seja, aquele em que as empresas exportadoras não necessariamente pertencem a um setor ou a uma região bem sucedida, sendo a competitividade das PMEs essencialmente vinculada a fatores *firm-specific*. Ao mesmo tempo em que este modelo é o resultado da inexistência de um sistema de cooperação produtiva e de apoio às exportações, ele tende a perpetuar as dificuldades para a consolidação de uma oferta exportadora das PMEs e compromete a geração de efeitos positivos de aprendizado sobre um número maior de PMEs.

Se a importância de fatores históricos e sócio-culturais torna praticamente inviável reproduzir, em ambientes diversos, a experiência de distritos industriais (à italiana) e de redes de PMEs, ela não invalida a principal lição da experiência internacional: a necessidade de se estabelecer uma estrutura de implementação coordenada de ações voltadas para a participação das PMEs na exportação, com o objetivo de suprir falhas de mercado que tornam a entrada e a permanência destas empresas na atividade exportadora custosa e arriscada.⁴

Outra lição essencial da experiência internacional refere-se ao fato de que, assim como ocorre com as políticas genéricas para as PMEs, as políticas de promoção de exportação devem

⁴ A percepção da relevância dos fatores históricos no sucesso de experiências baseadas em cooperação também não desqualifica esforços para fomentar o associativismo entre as PMEs exportadoras, desde que se reconheça que os resultados de tais esforços tendem a se manifestar em prazos relativamente longos.

partir do pressuposto de que o universo de PMEs exportadoras é marcado por acentuada heterogeneidade.

De fato, há PMEs que exportam US\$ 50 mil/ano e há aquelas que exportam US\$ 3 milhões/ano. Algumas são exportadoras contínuas e muitas outras são exportadoras esporádicas; em geral, tamanho e regularidade estão associados, embora se encontre regularidade entre um percentual não desprezível de PMEs exportadoras no Brasil.

Como já se observou, a relação com a atividade exportadora e a existência de experiência prévia de exportações são fatores que condicionam a resposta da oferta exportável, no plano microeconômico. Neste sentido, a heterogeneidade nos padrões microeconômicos de inserção na atividade exportadora deve ser levada em conta, na formulação de políticas. Os estudos feitos pelo Escritório da Cepal de Buenos Aires atestam a heterogeneidade das PMEs exportadoras, no que se refere à experiência exportadora, ao papel das exportações na estratégia de venda da empresa, à atitude (pró-ativa ou não) na busca de negócios de exportação, à capacidade de inovar e ao acesso às fontes de financiamento disponíveis.

Portanto, empresas com padrões muito diferenciados de inserção nas exportações - ou em estágios diversos de envolvimento com a atividade internacional - têm distintas preocupações e requerem políticas adequadas a tais preocupações (Czinkota, 1994). Duas conseqüências podem ser tiradas deste quadro:

- De um lado, a política de apoio às exportações das PMEs deve ser segmentada por tipos de empresas-alvo; e
- De outro lado, é fundamental definir um objetivo geral da política, de forma a estabelecer prioridades, especialmente no que se refere aos grupos de empresas-alvo que se quer atingir.

De fato, ao se lidar com a heterogeneidade das PMEs exportadoras, o risco principal que cerca a política é tentar atingir alvos muito diferenciados ou amplos, gerando dispersão de recursos e baixa coordenação no uso de instrumentos. No caso de países onde o objetivo principal seja trazer para a atividade exportadora novas PMEs e garantir-lhes condições para manter-se nesta atividade, é importante identificar os segmentos e grupos com maior capacidade de resposta, selecionando empresas - líderes com elevado potencial.

Assim como no caso das políticas genéricas para PMEs, a incapacidade para focar os programas de apoio e, sobretudo, a confusão entre programas que só fazem sentido se aplicados seletivamente a empresas situadas no *upper size range* das PMEs - como os

programas de *backward linkages* das grandes empresas - e programas destinados a micro-empresas no limite do mercado formal, podem ser fatais. Em princípio, programas de apoio às exportações das PME são muito mais próximos de políticas de desenvolvimento dos fornecedores do que de políticas voltadas para a massa de pequenas e micro empresas.

Uma terceira lição importante da experiência internacional da política para as PME na exportação aponta para a necessidade de priorizar os esforços para *upgrade* a oferta exportável e capacitar as PME a adaptar seus processos de produção e seus produtos às necessidades e requerimentos dos mercados internacionais. Esta lição se distancia de uma visão tradicional de promoção de exportações que dissociava o apoio às vendas externas do aperfeiçoamento da oferta exportável, centrando-se na informação sobre mercados e em aspectos tipicamente promocionais, como feiras e exposições. Esforços promocionais para vender produtos não competitivos em preço e qualidade têm necessariamente fôlego curto e esta constatação embasou a revalorização do tema do aperfeiçoamento e ampliação da oferta como objetivo prioritário da política de apoio às exportações das PME.

Desta revalorização decorre a recomendação de que as políticas de apoio às exportações das PME devam estar estreitamente articuladas às de reconversão industrial e a políticas de tecnologia industrial básica (certificação, normas, testes, etc.) e de financiamento à produção. O correto seria afirmar que, nesta visão, a política de exportação é somente uma parte da estratégia de qualificação tecnológica e produtiva das PME⁵.

De maneira geral, os componentes das políticas de apoio às exportações das PME são semelhantes aos das políticas genéricas desenhadas para as PME: capacitação, financiamento e serviços tecnológicos compõem o núcleo duro destas políticas, crescentemente operacionalizadas dentro do conceito de *cost-sharing*, que embute um subsídio governamental para viabilizar o acesso das PME a serviços especializados.

Em países como o Brasil, os problemas que obstaculizam a implementação de políticas de apoio às exportações das PME envolvem uma vasta gama de agentes. Do lado do Estado, há pouca clareza quanto ao objetivo de política a ser perseguido e esta falta de foco se traduz em dispersão de esforços e nas dificuldades de *enforcement* das medidas adotadas. Além disto, os instrumentos e a institucionalidade de fomento industrial têm historicamente um viés anti-PME: somente nos últimos anos, o estabelecimento de fundos de garantia para viabilizar créditos às PME passou a fazer parte da agenda de políticas no país.

⁵ Estas considerações são particularmente pertinentes para o caso do Brasil, onde, de acordo com pesquisa recente - constatou-se o baixo grau de difusão de práticas de gestão da qualidade e produtividade entre as PME, especialmente na área de treinamento (CNI/Sebrae/BNDES, 1996).

Do lado das empresas, muitas vezes sequer existe a capacidade para formular a demanda por recursos tecnológicos e gerenciais, ao passo que a demanda espontânea por financiamento muitas vezes se restringe às necessidades sempre prementes de capital de giro.

A distância histórica entre o Estado e as PMEs gera um desencontro recorrente entre oferta e demanda de políticas, particularmente evidente na área de financiamento. Nesta área, boa parte da frustração produzida pelo insucesso de incentivos governamentais em diversos países em desenvolvimento parece decorrer de pouca atenção dada ao fato de que “o acesso ao financiamento (volume, prazos, taxas e outras condições) é um fenômeno complexo que está condicionando à “estratégia” do negócio bancário de cada instituição, aos critérios de seleção e à relação risco-garantias estabelecida pela instituição financeira e às regulações impostas pelas autoridades monetárias” (Moori-Koenig, 1997). Dito de outra forma, é fundamental ter em conta que as operações de financiamento às exportações, intermediadas pela rede bancária, se enquadram “na relação tradicional Banco-Cliente, em que pesam critérios vinculados com o risco, solvência, garantia, confiança”, etc. (Moori-Koenig, 1997).

Uma tentativa de superar estes obstáculos consiste no estabelecimento de fundos de aval ou garantia, para reduzir a exposição da instituição financeira ao risco da PME exportadora. No entanto, esforços como este ou como a tentativa de montar esquemas de *venture-capital* para alavancar financeiramente PMEs exportadoras parecem depender - para ter êxito - de forma crucial da capacidade governamental para fixar alvos, em termos de universo empresarial a ser atingido⁶. Evidentemente, em ambos casos (frutos de aval ou *venture-capital*) empresas maiores e com resultados e potencial favoráveis seriam as candidatas prioritárias ao acesso aos instrumentos de política.

⁶ No caso da constituição de fundos de aval, é importante não esquecer que o acesso às garantias dos fundos é intermediado pelos agentes financeiros e, portanto, também tende a ser regido segundo os critérios de uma relação tradicional entre o banco e cliente, o que reintroduz o problema identificado no caso do financiamento para as PMEs.

3. MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NA EXPORTAÇÃO BRASILEIRA

3.1. Introdução

O exame do desempenho exportador das micro, pequenas e médias empresas brasileiras (PMEs), apresentado nessa seção, foi desenvolvido a partir do cruzamento de dois conjuntos de informações: a base de dados de comércio exterior do período 1990/96, elaborada pela SECEX/MICT, e os registros relativos ao número de empregados, conforme informado pelas empresas no levantamento da RAIS/MTb do ano de 1993. A classificação das empresas exportadoras por tipo de atividade (empresa industrial e não-industrial) e por tamanho (micro, pequena, média e grande empresa) é baseada, portanto, na situação vigente em 1993, o que corresponde ao ano intermediário do período analisado (1990/96).

A classificação das firmas exportadoras por tamanho restringiu-se ao subconjunto das empresas industriais e utilizou a tipologia consagrada pelo SEBRAE, que discrimina entre micro (de 1 a 19 empregados), pequena (de 20 a 99 empregados), média (de 100 a 499 empregados) e grande empresa (mais de 500 empregados). A classificação resultante da aplicação desse critério sofreu, no entanto, uma correção. Verificou-se, de fato, que um grupo constituído por 131 empresas, classificadas originalmente como micro ou pequenas empresas, apresentavam receita exportadora excepcionalmente elevada e, conseqüentemente, faturamento incompatível com essa classificação. Essas empresas foram, portanto, arbitrariamente reclassificadas como empresas médias.

Note-se, contudo, que a despeito do critério *ad hoc* acima descrito, os dados estatísticos correspondentes ao agregado “PMEs” (micro + pequena + média empresa) não sofreram qualquer alteração.

3.2. Desempenho exportador das PMEs brasileiras na década de 90

Aspectos gerais

A evolução das exportações brasileiras no período 1990/96 destaca dois fatos relevantes: (i) a elevada concentração dos fluxos de exportação nas empresas de maior tamanho; e (ii) o explosivo aumento no número de PMEs voltadas para o mercado externo, mas com reduzido impacto na participação dessas empresas no volume de exportação.

A concentração das exportações num grupo reduzido de empresas é fenômeno sobejamente conhecido e ocupa lugar de destaque no diagnóstico das fragilidades do setor exportador brasileiro. A desagregação da oferta exportadora segundo o tamanho e o tipo de empresa apenas confirma, portanto, uma característica apontada em outros estudos (Motta Veiga *et alii*, 1998). Note-se, nesse sentido, que as grandes empresas representam atualmente menos de 8% do universo exportador, mas respondem por 50% das exportações brasileiras (Tabela 1). Obviamente, a concentração aumenta mais ainda quando se exclui, desse grupo, um número razoavelmente numeroso de grandes empresas com baixo desempenho exportador e se inclui um reduzido grupo de empresas médias e não industriais - principalmente as *trading companies* - com elevada representatividade nos fluxos de exportação. Isso explica a referência, em numerosas análises, de um “núcleo duro” exportador constituído por 380 firmas responsáveis por mais de 2/3 das exportações brasileiras.

Note-se, ainda, que as PMEs industriais respondem atualmente por menos de 1/4 das exportações brasileiras, com elevadíssima concentração no estrato das médias empresas. De fato, as empresas de tamanho médio respondem por mais de 90% das exportações das PMEs, o que destaca a insignificante participação das micro e pequenas empresas nas vendas externas brasileiras.

O segundo fato relevante, acima apontado, diz respeito à irrupção, entre 1990 e 1993, de cerca de 5,1 mil novas firmas exportadoras, ou seja um aumento de 60% em relação ao universo exportador de início da década. Trata-se de fenômeno pouco conhecido, a despeito de constituir, objetivamente, um fantástico alargamento da base empresarial exportadora brasileira. O aumento do número de empresas exportadoras é particularmente significativo entre as PMEs (ingresso de 3,3 mil firmas), principalmente entre as micro e pequenas empresas, cujo número mais do que duplica entre 1990 e 1993. A incorporação de novas firmas exportadoras é, contudo, generalizada, afetando também às médias empresas, às empresas não-industriais e, inclusive, às grandes empresas - aumentos de 55%, 44% e 22% no número de firmas, respectivamente.

Tabela 1
Exportação por Tamanho / Tipo de Empresa - 1990/93/96

Em US\$ Milhões

Tamanho e Tipo de Empresa	Número de Empresas						Exportação					
	1990		1993		1996		1990		1993		1996	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Empresas industriais	4.887	57,2	8.384	61,5	7.766	58,0	20.172	64,2	29.567	76,4	34.977	74,3
- Micro	689	8,1	1.438	10,6	1.371	10,2	134	0,4	160	0,4	180	0,4
- Pequenas	1.307	15,3	2.771	20,3	2.509	18,7	305	1,0	584	1,5	625	1,3
- Médias	1.972	23,1	3.058	22,4	2.862	21,4	4.964	15,8	7.612	19,7	10.256	21,5
- Grandes	919	10,7	1.117	8,2	1.024	7,7	14.769	47,0	21.211	54,8	23.916	50,1
Empresas não-industriais	3.650	42,8	5.244	38,5	5.631	42,0	11.242	35,8	9.134	23,6	12.770	26,7
TOTAL	8.537	100,0	13.628	100,0	13.397	100,0	31.414	100,0	38.701	100,0	47.747	100,0

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT e da RAIS/MTb.

O alargamento da base empresarial exportadora não se traduz, contudo, em melhor desempenho das vendas externas brasileiras. De fato, as exportações registram um crescimento razoavelmente discreto de apenas 7,2% ao ano, no triênio 1990/93, que se repete no triênio seguinte, quando ocorre redução marginal do número de firmas exportadoras. Mais ainda, inexistente qualquer correlação entre aumento da base empresarial exportadora e melhoria do desempenho exportador, conforme evidenciado pelo comportamento nos diversos estratos. Assim, por exemplo, as empresas comerciais exportadoras, cujo número aumentou 44% entre 1990 e 1993, reduzem o volume de suas vendas externas nesse mesmo período, enquanto as grandes empresas aumentam seus fluxos de exportação a um ritmo superior ao das médias e micro empresas, a despeito de ter registrado um incremento menos expressivo no número de firmas exportadoras.

As observações acima contrastam com as evidências colhidas por Roberts e Tybout (1997), comentadas na seção precedente. De fato, ainda que a ocorrência de *booms* exportadores possa estar associada à irrupção de novas empresas na atividade exportadora, essa parece constituir uma condição necessária mas não suficiente.

É possível ensaiar uma explicação que concilie as hipóteses de Roberts e Tybout com a experiência brasileira. As exportações do Brasil permaneceram estagnadas entre 1990 e 1991, mas aumentaram rapidamente no triênio 1991/94, quando apresentaram uma taxa de crescimento de 11,3% ao ano. O incremento das exportações, nesse período, muito expressivo, mesmo que não mereça a qualificação de *boom* exportador, pode ser atribuído à recuperação da taxa de câmbio real observada a partir do último trimestre de 1991 e mantida

até 1993, somada à forte expansão da demanda de importação da Argentina, coincidindo com a rápida ampliação das preferências tarifárias intra-Mercosul. A irrupção de novas firmas exportadoras, notadamente PMEs, coincidiu com esse período de maior estímulo à exportação, ainda que pouco tenha contribuído para o aumento das exportações. A partir de meados de 1994 ocorre a valorização da taxa de câmbio, mas perdura o efeito positivo da integração subregional. As novas firmas não abandonam o mercado externo ou o fazem marginalmente, confirmando a existência de uma certa irreversibilidade na conduta da oferta exportadora (*hysteresis*), fenômeno destacado no trabalho de Roberts e Tybout (1997).

A interpretação acima parece plausível, mesmo que sujeita a controvérsias. Em todo caso, ela aponta para uma recomendação de política que merece ser discutida: o foco da atenção governamental deveria centrar-se menos na tentativa de alargar a base empresarial exportadora, fenômeno que aparentemente já ocorreu, e mais no objetivo de apoiar a consolidação das novas firmas exportadoras, principalmente das médias empresas, visando o aumento da oferta de exportação daqueles cuja incorporação à atividade do comércio exterior é mais recente.

Intensidade no uso de fatores, conteúdo tecnológico, dinamismo e diversificação de produtos de exportação

O objetivo dessa subseção é apresentar alguns indicadores que permitam comparar a oferta de exportação das PMEs com a das grandes empresas, visando identificar a presença de elementos diferenciadores de cunho mais qualitativo.

A Tabela 2 fornece, nesse sentido, uma análise comparativa do padrão das exportações brasileiras, desagregadas por tipo e tamanho de empresa. A classificação utilizada para a decomposição dos fluxos de exportação combina a origem setorial (agrícola, mineral, energético), a intensidade no uso dos fatores (capital e trabalho) e as fontes de competitividade internacional (economias de escala, fornecedores especializados e intensidade em P&D) dos diferentes tipos de produtos comercializados.

Tabela 2
Setores Exportadores por Tipo / Tamanho de Empresa - 1990/96

Setores	Tamanho e Tipo de Empresa													
	1990							1996						
	Micro	Pequena	Média	Grande	Industriais	Não Industriais	Total	Micro	Pequena	Média	Grande	Industriais	Não Industriais	Total
Primários	21,2	10,2	17,0	5,3	8,3	44,1	21,1	13,8	7,3	11,3	6,4	7,9	43,7	17,5
Semimanufaturados	25,5	32,5	37,9	39,3	38,7	20,4	32,2	35,1	27,1	47,5	30,4	35,4	29,7	33,8
- Agrícolas/Mão de obra intensivos	16,2	22,8	23,0	18,8	19,9	9,7	16,3	24,7	21,7	32,4	13,5	19,2	14,1	17,9
- Agrícolas/Capital intensivos	1,4	0,2	2,2	6,6	5,3	5,6	5,4	2,3	0,6	4,4	8,5	7,2	10,1	7,9
- Minerais	7,9	9,5	12,6	9,4	10,2	5,0	8,3	8,0	4,7	10,5	6,8	7,9	5,4	7,2
- Energéticos	0,0	0,0	0,1	4,5	3,3	0,1	2,2	0,1	0,1	0,2	1,6	1,1	0,1	0,8
Manufaturados	52,3	56,1	42,0	54,3	51,3	34,8	45,4	49,9	64,5	37,9	62,0	54,9	22,0	46,1
- Indústrias intensivas em trabalho	25,1	20,9	12,6	10,5	11,3	6,0	9,4	21,3	24,8	12,1	10,7	11,4	5,4	9,8
- Ind. Intensivas em econom. de escala	12,0	14,0	18,7	25,6	23,6	15,8	20,8	12,6	16,3	13,6	29,3	24,4	8,5	20,1
- Fornecedores especializados	8,9	14,8	6,7	12,8	11,3	6,5	9,6	9,9	15,9	7,6	15,5	13,2	4,9	11,0
- Indústrias intensivas em P&D	6,3	6,4	4,0	5,4	5,1	6,5	5,6	6,1	7,5	4,6	6,5	5,9	3,2	5,2
Não Classificados	1,0	1,2	3,1	1,1	1,7	0,7	1,3	1,2	1,1	3,3	1,2	1,8	4,6	2,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Memo:</i>														
Exportação em US\$ Milhões	135,6	305,1	4.964,2	14.768,9	20.173,8	11.242,0	31.413,8	180,3	624,7	10.256,0	23.915,7	34.976,7	12.770,0	47.746,7
Exportação em %	0,4	1,0	15,8	47,0	64,2	35,8	100,0	0,4	1,3	21,5	50,1	73,3	26,7	100,0

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT e RAIS/MTb

A distribuição dos fluxos de exportação em grandes categorias de produtos (primários, semimanufaturados e manufaturados) mostra, no ponto de partida, uma maior concentração das PMEs na exportação de produtos primários, relativamente às grandes empresas. De fato, em 1996 a participação relativa dos produtos primários na oferta exportadora das PMEs oscila em torno de 11%, bastante superior aos 6,4% registrados pelas grandes empresas. A liderança na exportação de produtos primários é ocupada, no entanto, pelas empresas comerciais exportadoras (44% do total exportado), refletindo a importância das *trading companies* especializadas na comercialização de *commodities*.

Em 1996, a participação relativa dos produtos semimanufaturados na pauta de exportação das PMEs, excluídas as pequenas empresas, é também superior à das grandes. A importância dos semimanufaturados, no caso das PMEs, decorre da elevada participação relativa do grupo de produtos agrícolas mão-de-obra intensivos (beneficiamento de produtos vegetais, óleos comestíveis, carnes e produtos alimentares diversos) nos fluxos de exportação dessas empresas. Os semimanufaturados de origem mineral (produtos químicos) detêm, ainda, razoável participação na pauta de exportação das micro e médias empresas, superior, inclusive, à das grandes empresas.⁷

No que diz respeito aos produtos manufaturados, sua importância na pauta de exportação das micro e médias empresas é significativamente inferior à das grandes. Ainda assim, as indústrias intensivas em trabalho detêm participação relativa superior no conjunto das PMEs, comparativamente às grandes empresas. As exportações de calçados e de móveis, concentradas em empresas de menor tamanho, explicam o predomínio desse grupo de manufaturados nas PMEs.

O exame dos dados apresentados na Tabela 2 mostra, ainda, que as pequenas empresas apresentam um perfil exportador diferente ao das demais PMEs, mais próximo ao das grandes empresas. Note-se, nesse sentido, a elevada participação dos produtos manufaturados nas exportações das pequenas empresas, superior inclusive à das grandes. O volume de manufaturados exportado pelas empresas pequenas é pouco significativo (US\$ 400 milhões em 1996). Ainda assim, merece destaque o fato de que as exportações de fornecedores especializados (bens de capital) e de indústrias intensivas em P&D tem razoável representatividade nas vendas externas dessas empresas.

⁷ No Anexo é apresentada a desagregação setorial (31 setores exportadores) das exportações brasileiras, bem como um índice de especialização exportadora, ambos discriminados por tipo e tamanho de empresa (Tabelas A.1 e A.2). A identificação mais precisa de alguns setores exportadores, desenvolvida nessa subseção, é baseada nas informações contidas no referido Anexo.

De modo geral, pode-se afirmar que as PMEs brasileiras exportam produtos associados à base de recursos naturais do país (agrícola e mineral), que se caracterizam pelo baixo índice de transformação industrial e/ou pelo uso intensivo de mão-de-obra. O perfil exportador das PMEs não difere, portanto, do perfil global das exportações brasileiras, embora tenha evoluído positivamente entre 1990 e 1996. Destoa, no entanto, do perfil tecnologicamente mais elevado que caracteriza as exportações de PMEs em países mais desenvolvidos ou, inclusive, em algumas economias ditas emergentes.

As Tabelas 3, 4 e 5, examinadas sumariamente a seguir, confirmam muitas das observações acima apontadas. A Tabela 3 classifica a exportação de produtos industrializados brasileiros (semimanufaturados e manufaturados, excluídos, portanto, os produtos primários) com base no conteúdo tecnológico desses bens. A classificação foi desenvolvida com base em tradutor elaborado por Gutman *et alii* (1994), seguindo critérios estabelecidos pela OECD que relacionam as despesas com P&D e o valor da produção total de cada setor industrial.

Consoante esses dados, a exportação de produtos de alta e média-alta intensidade tecnológica respondia, em 1996, por 29% da pauta de exportação das grandes empresas. No caso das PMEs, essa participação é bastante inferior, variando entre um mínimo de 15,3% (micro empresas) e um máximo de 21,0% (pequenas empresas). Note-se ainda que, entre 1990 e 1996, as grandes empresas melhoraram o perfil tecnológico de suas exportações, que pouco mudou no caso das PMEs. Já no caso das empresas não-industriais, houve piora sensível no perfil tecnológico dos bens por elas comercializados.

Em síntese, os dados acima comentados destacam os seguintes aspectos: (i) o perfil tecnológico das exportações brasileiras é generalizadamente baixo; (ii) as grandes empresas exportam produtos com maior conteúdo tecnológico, relativamente às PMEs; (iii) as exportações das pequenas empresas mostram um perfil tecnológico diferenciado em relação às demais PMEs, mais próximo ao das grandes empresas; e (iv) as exportações das grandes empresas são as únicas a mostrar evidências de um processo de modernização tecnológica.

A Tabela 4 classifica as exportações brasileiras segundo o dinamismo dos produtos no comércio mundial, avaliado com base no crescimento da demanda de importação das economias desenvolvidas no período 1990/95.⁸ A rigor, trata-se de um indicador que mede o grau de adaptação da oferta exportadora brasileira à demanda mundial.

⁸ O crescimento dos produtos foi avaliado a partir da desagregação a três dígitos da SITC-Rev.3.

Tabela 3
Grau de Intensidade Tecnológica na Exportação de Produtos Industrializados,
segundo Tamanho / Tipo de Empresa - 1990/96

Em %

Tamanho e Tipo de Empresa	Grau de Intensidade Tecnológica									
	1990					1996				
	ALTA	MÉDIA ALTA	MÉDIA BAIXA	BAIXA	TOTAL	ALTA	MÉDIA ALTA	MÉDIA BAIXA	BAIXA	TOTAL
Empresas industriais	4,1	18,1	23,1	54,7	100,0	4,4	21,7	20,0	53,9	100,0
- Micro	1,1	12,6	27,3	59,0	100,0	1,5	13,8	28,1	56,6	100,0
- Pequenas	3,1	19,7	26,1	51,1	100,0	3,1	17,9	26,6	52,4	100,0
- Médias	2,8	16,1	20,8	60,3	100,0	2,8	16,2	18,2	62,8	100,0
- Grandes	4,5	18,7	23,7	53,1	100,0	5,0	24,1	20,5	50,4	100,0
Empresas não industriais	10,1	14,1	21,4	54,4	100,0	4,1	11,8	21,4	62,7	100,0
Total Produtos Industrializados	5,6	17,1	22,7	54,6	100,0	4,3	20,0	20,3	55,4	100,0

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT e da RAIS/MTb.

Tabela 4
Grau de Dinamismo dos Produtos de Exportação por Tamanho / Tipo de Empresa - 1990/96

Em %

Tamanho e Tipo de Empresa	Grau de Dinamismo											
	1990						1996					
	Muito Dinâmicos	Dinâmicos	Interme-diários	Em regressão	Em decadência	Total	Muito Dinâmicos	Dinâmicos	Interme-diários	Em regressão	Em decadência	Total
Empresas industriais	20,6	17,9	20,1	28,2	13,2	100,0	24,6	22,9	18,7	24,2	9,6	100,0
- Micro	15,8	13,4	37,1	17,8	15,9	100,0	18,6	17,8	26,4	27,2	10,0	100,0
- Pequenas	21,0	19,4	29,3	13,8	16,5	100,0	20,8	27,1	28,7	12,9	10,5	100,0
- Médias	23,4	13,1	25,8	24,9	12,8	100,0	22,7	17,8	19,6	29,6	10,3	100,0
- Grandes	19,8	19,5	17,7	29,7	13,3	100,0	25,5	25,1	18,0	22,2	9,2	100,0
Empresas não industriais	23,2	11,4	12,1	16,2	37,1	100,0	19,2	12,5	9,7	23,0	35,6	100,0
TOTAL GERAL	21,6	15,5	17,2	23,9	21,8	100,0	23,1	20,1	16,4	23,9	16,5	100,0

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT e da RAIS/MTb. Obs.: Intermediários inclui os não catalogados.

Tabela 5
Diversificação de Produtos de Exportação por Tamanho / Tipo de Empresa - 1996

Em %

Tamanho e Tipo de Empresa	Empresas segundo Nº de Produtos				Exportação segundo Nº de Produtos			
	1	2 a 5	+ de 5	Total	1	2 a 5	+ de 5	Total
Empresas industriais	34,4	40,7	24,9	100,0	5,4	23,0	71,6	100,0
- Micro	52,7	37,4	9,9	100,0	34,1	47,8	18,1	100,0
- Pequenas	43,2	42,7	14,1	100,0	27,3	45,5	27,2	100,0
- Médias	26,2	43,8	30,0	100,0	10,0	42,0	48,0	100,0
- Grandes	11,4	31,5	57,1	100,0	2,6	14,1	83,3	100,0
Empresas não industriais	48,3	31,9	19,8	100,0	25,1	25,5	49,4	100,0
TOTAL	40,2	37,0	22,8	100,0	10,7	23,7	65,6	100,0

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT e da RAIS/MTb

A taxa de crescimento média das importações dos países desenvolvidos, consideradas agregadamente, atingiu, nesse período, 5,93%. Resultou daí a seguinte classificação: produtos muito dinâmicos (crescimento superior a 8% ao ano); produtos dinâmicos (crescimento entre 6% e 8% ao ano); produtos intermediários (crescimento entre 4% e 6% ao ano); produtos em regressão (crescimento entre 2% e 4% ao ano); e produtos em decadência (crescimento inferior a 2% ao ano).

Consoante os dados da Tabela 4, 50% das exportações das grandes empresas corresponde a produtos dinâmicos e muito dinâmicos, enquanto pouco mais de 31% diz respeito a produtos em regressão ou decadência. As pequenas empresas surpreendem mais uma vez, apresentando um perfil exportador até mais equilibrado: 48% para a faixa de produtos dinâmicos e muito dinâmicos e apenas 23,4% na faixa de produtos em regressão ou decadência. O perfil das micro e das médias empresas é menos satisfatório, mas muito superior ao das empresas comerciais exportadoras, que concentram 58,6% de suas exportações em produtos em regressão ou decadência. Note-se, por último, que, entre 1990 e 1996, as empresas industriais mostraram crescente adaptação à demanda mundial, principalmente as empresas grandes e pequenas. Fenômeno inverso ocorre no caso das empresas não-industriais. É preciso ressaltar, contudo, que o indicador escolhido é sensível às variações dos preços internacionais, haja visto que a demanda de importação é avaliada em valores correntes. O fraco desempenho das empresas não-industriais pode estar refletindo, portanto, as oscilações nos preços de algumas *commodities* comercializadas preferencialmente por esse tipo de empresas.

Finalmente, a Tabela 5 mostra a distribuição das firmas e seus correspondentes fluxos de exportação, segundo o número de produtos comercializados. Conforme esperado, a diversificação na exportação está positivamente correlacionada com o tamanho da firma. De fato, pouco mais da metade das micro empresas exportam apenas um único produto, proporção essa que declina monotonicamente a medida que aumenta o tamanho da empresa, reduzindo-se para cerca de 10% no caso das grandes empresas. As empresas não-industriais mostram, por outro lado, elevado grau de especialização, pois quase 50% das firmas dessa categoria exportam um único produto.

Ao examinar a diversificação de produtos a partir da magnitude dos fluxos exportados, constata-se que o envolvimento com a atividade exportadora aumenta a medida que a firma amplia o leque dos bens comercializados. De fato, no conjunto das empresas industriais cerca 1/3 das firmas exporta um único produto, mas responde por apenas 5% da receita de

exportação. No outro lado do espectro, 25% das empresas industriais exporta mais de 5 produtos e responde por mais de 70% da receita de exportação.

A diversificação em matéria de produtos afigura-se, portanto, recomendável no caso das PMEs.

Mercados de destino e diversificação geográfica das exportações

A orientação geográfica da oferta exportadora das PMEs aponta para um fato até certo ponto surpreendente: a União Européia ocupa, com folga, a liderança no destino das vendas externas das empresas de menor tamanho. No caso das micro e das médias empresas, essa posição resiste, inclusive, à acumulação dos fluxos destinados ao segundo e terceiro mercados em ordem de importância – Mercosul/NAFTA e Mercosul/Ásia, respectivamente. O predomínio da União Européia é um fator de diferenciação em relação às grandes empresas, cujo principal cliente é o NAFTA.

A posição de destaque ocupada pela União Européia no destino das exportações das PMEs responde, sem dúvida, à elevada participação dos produtos primários, dos semimanufaturados de base agrícola e dos manufaturados intensivos em trabalho na pauta de exportação dessas empresas. Note-se, nesse sentido, que a União Européia é, também, o principal destino para as empresas não-industriais, cuja exportação é fortemente concentrada em *commodities*.

O Mercosul constitui atualmente o segundo mercado em importância para as micro e pequenas empresas, ocupando o quarto no caso das médias. Esse é também um elemento de diferenciação em relação às grandes empresas, que têm no Mercosul seu terceiro cliente em ordem de importância, após o Nafta e a União Européia. Note-se, contudo, que a reorientação das exportações das grandes empresas em direção ao Mercosul foi particularmente intensa ao longo da década: o Mercosul quase quintuplicou sua participação em relação ao ano 1990.

A participação dos países da ALADI (exclusive o Mercosul) mostra-se crescente para o conjunto das empresas industriais. Contudo, ela é especialmente elevada no caso das pequenas empresas, uma característica que já se evidenciava no início da presente década.

Tabela 6
Exportação por Bloco de Destino, segundo Tamanho / Tipo de Empresa - 1996

Tamanho e Tipo de Empresa	1990								1996							
	Nafta	UE	Msul	Aladi	Ásia	África	Resto	Total	Nafta	UE	Msul	Aladi	Ásia	África	Resto	Total
	Empresas industriais	28,5	31,0	3,9	6,2	15,9	2,7	11,8	100,0	21,9	24,5	16,5	8,9	15,9	2,6	9,7
- Micro	28,5	34,2	5,9	4,7	14,4	1,3	11,0	100,0	15,2	36,1	18,7	8,5	12,8	2,0	6,7	100,0
- Pequenas	24,9	39,6	7,6	9,0	9,2	1,9	7,8	100,0	20,9	28,4	22,8	13,4	7,1	1,5	5,9	100,0
- Médias	22,1	35,5	4,5	5,8	15,8	2,8	13,5	100,0	14,7	31,4	13,6	7,3	17,6	3,1	12,3	100,0
- Grandes	30,8	29,2	3,6	6,3	16,0	2,7	11,4	100,0	25,0	21,3	17,6	9,5	15,4	2,4	8,8	100,0
Empresas não industriais	21,0	35,3	4,8	5,6	18,3	3,5	11,5	100,0	16,0	33,4	11,9	4,0	17,7	4,6	12,4	100,0
TOTAL	25,8	32,5	4,2	6,0	16,8	3,0	11,7	100,0	20,3	26,9	15,3	7,6	16,4	3,1	10,4	100,0

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT e da RAIS/MTb

A diversificação de mercados segundo o tamanho e o tipo de empresa é mostrada na Tabela 7. Os dados confirmam, mais uma vez, que existe uma associação muito nítida e positiva entre tamanho da empresa e diversificação de mercados: quanto maior o tamanho da firma, maior é o número de mercados atingidos.

Note-se, contudo, que para um mesmo estrato, a diversificação de mercados (e também de produtos) constitui um bom indicador do grau de envolvimento da empresa com a atividade exportadora. Assim, por exemplo, no caso das micro empresas, mais de 60% das firmas exporta para um único mercado, enquanto apenas 5% o faz para mais de 5 destinos, mas ambos esses grupos detêm participação semelhante (23,2% e 24,6%, respectivamente) na receita de exportação das micro empresas.

Tabela 7
Diversificação de Mercados de Exportação por Tamanho / Tipo de Empresa - 1996

Tamanho e Tipo de Empresa	Empresas segundo Nº de Mercados				Exportação segundo Nº de Mercados			
	1	2 a 5	+ de 5	Total	1	2 a 5	+ de 5	Total
	Empresas industriais	36,5	37,5	26,0	100,0	1,4	8,3	90,3
- Micro	62,2	32,8	5,0	100,0	24,6	52,2	23,2	100,0
- Pequenas	47,0	41,3	11,7	100,0	14,8	46,0	39,2	100,0
- Médias	24,9	40,3	34,8	100,0	3,2	14,1	82,7	100,0
- Grandes	9,3	26,5	64,2	100,0	0,2	4,4	95,4	100,0
Empresas não industriais	60,7	29,2	10,1	100,0	8,9	15,9	75,2	100,0
TOTAL	46,7	34,0	19,3	100,0	3,4	10,3	86,3	100,0

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT e da RAIS/MTb

Em síntese, a diversificação de mercados e de produtos revela-se um indicador adequado do potencial exportador das PMEs, bem como do grau de engajamento dessas empresas na atividade exportadora, podendo contribuir para a escolha de firmas que se constituam em alvo das políticas de promoção e/ou como elemento de seleção para o atendimento de demandas de assistência à exportação.

Freqüência exportadora

A permanência na atividade exportadora é, inquestionavelmente, uma variável chave para se avaliar a solidez e o potencial da base empresarial exportadora de um país. O exame desse atributo - que denominamos “freqüência exportadora” - foi desenvolvido a partir da base de dados de comércio exterior do período 1990-96, e com recurso à seguinte tipologia:

- Exportadores permanentes: aqueles que exportaram ininterruptamente ao longo dos 7 anos do período considerado;
- Exportadores assíduos: aqueles que exportaram, de forma regular ou não, em 5 ou 6 dos 7 anos considerados;
- Exportadores desistentes: aqueles que exportaram, de forma regular ou não, durante o quadriênio 1990/93, interrompendo suas vendas externas nos três anos subseqüentes;
- Exportadores iniciantes: aqueles que exportaram, de forma regular ou não, somente a partir de 1994;
- Exportadores esporádicos: os demais, ou seja aqueles que exportaram em 2,3 ou 4 anos do período considerado, excluídos os iniciantes e desistentes.⁹

As Tabelas 8 (a) e 8 (b) mostram a distribuição das firmas exportadoras, discriminadas por tipo e tamanho de empresa, bem como de seus respectivos fluxos de exportação, segundo a tipologia acima detalhada. As referidas tabelas registram a situação prevalecente nos pontos extremos do período considerado: 1990 e 1996. Note-se que as firmas consideradas “desistentes” em 1990 são aquelas que, a rigor, desistiriam *a posteriori*, razão pela qual não apresentam registro de exportação em 1996. Alternativamente, as firmas consideradas “iniciantes” não registram exportações em 1990, pois seu ingresso na atividade exportadora só ocorreria a partir de 1994.

⁹ Note-se que o exportador esporádico, à diferença do desistente ou do iniciante, realizou exportações nos dois subperíodos considerados (1990/93 e 1994/96).

Tabela 8 (a)

Distribuição das Firms por Tamanho/Tipo de Empresa, segundo Frequência Exportadora - 1990/96

Em %

Tamanho e Tipo de Empresa	Frequência Exportadora											
	1990						1996					
	Permanente	Assídua	Desistente	Iniciante	Esporádica	Total	Permanente	Assídua	Desistente	Iniciante	Esporádica	Total
Empresas industriais	60,7	19,3	14,2	-	5,8	100,0	38,2	21,4	-	24,6	15,8	100,0
- Micro	28,3	18,0	45,0	-	8,7	100,0	13,9	13,7	-	51,6	20,8	100,0
- Pequenas	48,2	24,9	17,8	-	9,1	100,0	23,8	24,9	-	30,7	20,6	100,0
- Médias	70,0	18,5	7,0	-	4,5	100,0	49,6	24,6	-	13,3	12,5	100,0
- Grandes	83,0	13,7	1,8	-	1,5	100,0	74,5	14,2	-	4,9	6,4	100,0
Empresas não industriais	21,4	13,5	59,4	-	5,7	100,0	13,9	11,2	-	61,9	13,0	100,0
TOTAL	43,9	16,8	33,5	-	5,8	100,0	28,0	17,1	-	40,3	14,6	100,0
Memo: Número de Empresas	3.749	1.434	2.863	-	491	8.537	3.749	2.294	-	5.393	1.961	13.397

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT e da RAIS/MTb.

Tabela 8 (b)

Distribuição dos Fluxos de Exportação por Tamanho / Tipo de Empresa, segundo Frequência Exportadora - 1990/96

Em %

Tamanho e Tipo de Empresa	Frequência Exportadora											
	1990						1996					
	Permanente	Assídua	Desistente	Iniciante	Esporádica	Total	Permanente	Assídua	Desistente	Iniciante	Esporádica	Total
Empresas industriais	89,9	8,5	1,2	-	0,4	100,0	85,6	7,9	-	3,7	2,8	100,0
- Micro	32,4	15,9	47,8	-	3,9	100,0	29,1	16,1	-	37,1	17,7	100,0
- Pequenas	66,3	19,7	9,7	-	4,3	100,0	45,1	25,7	-	14,8	14,4	100,0
- Médias	84,6	12,0	2,6	-	0,8	100,0	72,9	12,1	-	9,5	5,5	100,0
- Grandes	92,7	7,0	0,1	-	0,2	100,0	92,5	5,7	-	0,6	1,2	100,0
Empresas não industriais	55,7	9,9	33,1	-	1,4	100,0	69,9	7,2	-	16,9	6,0	100,0
TOTAL	77,6	9,0	12,6	-	0,8	100,0	81,4	7,8	-	7,2	3,6	100,0
Memo: Exportação (US\$ Milhões)	24.390,2	2.821,3	3.956,0	-	246,2	31.413,7	38.860,2	3.703,5	-	3.437,6	1.745,4	47.746,7

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT e da RAIS/MTb.

Examinada pela ótica do número de firmas, a permanência na exportação apresenta as seguintes características:

- Mais de 3,7 mil firmas são exportadores permanentes. Esse número representava 44% da população em 1990, mas responde atualmente por 28% da totalidade das firmas exportadoras, em virtude do ingresso de novas empresas à atividade de exportação;
- O tamanho da firma está positivamente associado à permanência da empresa na exportação ou, alternativamente, a rotatividade é muito mais elevada nas firmas de menor tamanho;
- Cerca de $\frac{1}{3}$ das firmas que exportavam em 1990 não efetuaram qualquer exportação no período 1994/96. A desistência foi muito elevada entre as micro (45%) e as pequenas empresas (17,8%) e pouco expressiva entre as médias e as grandes empresas. O maior índice de desistência ocorre, contudo, entre as empresas comerciais exportadoras, que mostram um desempenho semelhante ao das micro empresas industriais;
- As empresas esporádicas ou de conduta oportunista representavam apenas 5,8% do universo exportador em 1990, mas seu número aumentou significativamente em 1996 (14,6%). Já a participação dos exportadores assíduos relativamente estável, em torno de 17%. A dispersão em torno dessas médias é razoavelmente baixa, sugerindo uma menor correlação com o tamanho da firma;
- Os exportadores iniciantes representam atualmente 40% do universo exportador e se concentram nos estratos de menor tamanho e nas empresas não-industriais.

Examinada pela ótica dos fluxos de exportação, a permanência na atividade de exportação destaca os seguintes aspectos:

- Os exportadores permanentes e assíduos sustentam as exportações brasileiras. De fato, eles são responsáveis por 87% a 89% de nossas vendas externas;
- Os restantes 11% a 13% correspondem ao conjunto dos iniciantes e esporádicos, em 1996, ou dos desistentes e esporádicos, em 1990. Em termos absolutos isso diz respeito a fluxos da ordem de US\$ 4,2 bilhões em 1990 e de US\$ 5,2 bilhões em 1996;
- Cerca de 26% das empresas médias (aproximadamente 740 firmas), responsáveis por 15% das exportações desse estrato (ou seja, US\$ 1,5 bilhão) foram considerados exportadores iniciantes ou esporádicos em 1996. Essas empresas médias podem constituir um ótimo alvo para uma política de promoção comercial.

4. ORIENTAÇÕES PARA UMA POLÍTICA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES DE PMES NO BRASIL

Aspectos destacados pela experiência internacional

- A heterogeneidade das PMES impõe a seletividade na definição da clientela e a focalização das ações. Existem evidências de que os efeitos de disseminação de ações focadas podem ser significativos.
- Existem alguns critérios válidos para selecionar as firmas-alvo. Entre os não-exportadores: (i) sucesso no mercado interno; (ii) firmas no *upper size range* do universo; (iii) firmas maduras para ingressar no processo de internacionalização, conforme detectado por diversos indicadores. Entre os exportadores: (i) exportadores iniciantes; (ii) exportadores esporádicos e/ou oportunistas.
- As ações de promoção de exportação devem estar dirigidas preferencialmente ao desenvolvimento e à adaptação das *supply capabilities* das firmas e menos ao objetivo de contribuir a disseminar informação e/ou promover eventos. As PMEs são fortemente demandantes de serviços de assistência e consultoria de todo tipo.
- Esses serviços devem ser preferencialmente ofertados pelo setor privado. A política de promoção pode subsidiar parcialmente esses serviços, mesmo quando prestados por firmas estrangeiras. É importante que o subsídio seja apenas parcial e temporário. Eventualmente podem ser oferecidos alguns serviços básicos gratuitos numa etapa inicial. Numa segunda etapa, o *cost-sharing* serve inclusive para selecionar a clientela.

Aspectos evidenciados pelo desempenho exportador das PMEs

- Entre 1990 e 1993 houve um efetivo alargamento da base empresarial exportadora em nosso país, com o ingresso de mais de 5 mil firmas. Muitas dessas empresas não sobreviveram, mas o patamar de mais de 13 mil firmas alcançado em 1993 não tem diminuído. De outro lado, em 1996, 40% das firmas exportadoras (5,4 mil empresas) eram consideradas “iniciantes”, ou seja que começaram a exportar a partir de 1994. O que esses dados estão sinalizando é que a exportação brasileira está operando sobre uma base que se expandiu muito recentemente e cujo alargamento poderia, inclusive, ocorrer de forma razoavelmente espontânea. Em síntese, a retenção e consolidação dos *newcomers* na atividade exportadora afigura-se como um objetivo tão ou mais importante que a atração de novas firmas ao negócio exportador.

- A participação das micro e pequenas empresas industriais na exportação brasileira é muito pouco significativa: 0,4% e 1,3%, respectivamente. Agregadamente, esse subconjunto exportou menos de US\$ 800 milhões. No entanto, elas representam 30% do universo exportador, ou seja pouco menos de 4 mil firmas. As ações de promoção para esse subconjunto de empresas devem ser necessariamente seletivas.
- Os produtos exportados pelas PMEs caracterizam-se pelo baixo índice de transformação industrial e/ou pelo uso intensivo de mão de obra. Existe, portanto, amplo espaço para políticas que promovam o *upgrading* tecnológico das PMEs. As políticas industriais e de promoção de exportação devem estar, portanto, interligadas.
- A diversificação de produtos e de mercados parece constituir um indicador robusto de um desempenho exportador promissor. As políticas de promoção e assistência à exportação de PMEs, cujo caráter deve ser sempre focado e seletivo, devem levar em consideração esse aspecto, quando da identificação de sua clientela potencial.
- A tipologia apresentada para avaliar a permanência das empresas na exportação parece adequada aos fins de desenhar uma política segmentada e focada de promoção e assistência à exportação das PMEs. Nesse sentido, foi apontada a existência de pouco mais de 700 empresas de porte médio, responsáveis por US\$ 1,5 bilhão de exportações em 1996, cujo ingresso à atividade é recente (exportadores iniciantes) ou cuja conduta exportadora é errática ou oportunista (exportadores esporádicos). Essas empresas são, sem dúvida, candidatas preferenciais de ações de promoção de exportação.

Aspectos institucionais

- As iniciativas bem sucedidas de apoio às exportações de PMEs parecem ter um ponto em comum: o apoio em mecanismos de coordenação inter-institucional que asseguram a consistência dos esforços dos diferentes agentes públicos e privados envolvidos e maximizam a geração das externalidades positivas vinculadas a efeitos de aprendizagem, difusão de práticas produtivas compatíveis com os requisitos do mercado internacional, etc.
- O esforço para consolidar uma oferta exportadora das PMEs no Brasil deve ter presente este fato, sobretudo se considerar que a tradição do país, nas áreas de políticas para as PMEs e de política de comércio exterior, sugere a existência de importantes “falhas de governo”, expressas em baixo grau de coordenação das iniciativas públicas e privadas e na conseqüente dispersão de recursos financeiros e institucionais.

- Na área de política para as PMEs, é clara a escassa articulação desta com as diretrizes e os instrumentos da política industrial praticada ao longo das últimas décadas. A concentração das atribuições institucionais no SEBRAE foi certamente funcional para legitimar as PMEs como objeto específico de políticas públicas e para dar voz a estas empresas, mas também contribuiu para consolidar um certo “isolamento” desta política e de sua institucionalidade em relação às prioridades de política industrial. A restrição legal das atividades do SEBRAE ao universo de empresas com faturamento anual não superior a R\$720 mil, aliada ao viés pró grandes empresas e grupos econômicos da política industrial brasileira parecem ter criado um vazio institucional em torno das empresas médias e médias-pequenas.
- Na área de política de comércio exterior, a centralização de poder nas mãos da CACEX cedeu lugar à pulverização de instrumentos e de instituições gerenciadoras da política, tendência que vem sendo parcialmente revertida, no período mais recente, com a remontagem do sistema público de apoio às exportações e com a criação da Agência de Promoção de Exportações.
- Nenhuma destas iniciativas, tomada isoladamente, é suficiente para suprir o déficit institucional com o qual se enfrentarão os esforços para incentivar a participação e a permanência das PMEs na exportação. Além de concentrar recursos institucionais e financeiros nas mãos da APEX, será fundamental que a Agência seja capaz de articular em torno de seus programas redes de fornecedores de serviços, de intermediários financeiros e de cooperação institucional, à semelhança do que faz, no Chile, a CORFO – Corporación de Fomento. Nesta articulação, seus programas não só necessariamente intervirão na área de política de exportação strictu sensu, como incluirão também iniciativas típicas de política industrial, relacionadas com a melhoria da qualidade da oferta exportável.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Battat, J.; Frank, I; Shen, X. (1996). Suppliers to multinationals. Linkages programs to strengthen local companies in developing countries. FIAS (Foreign Investment Advisory Services), Occasional Paper 6.

Bianchi, P. (1996). Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las PYMES. Aprendiendo de la experiencia europea. Documento de Trabajo 72, CEPAL (Buenos Aires), agosto.

Cepeda, H. (1996). La internacionalización de las PYMEs argentinas: instrumentos de promoción y características de las firmas. IDI (Instituto para el Desarrollo Industrial), Documento de Trabajo nº 21, diciembre.

CNI/Sebrae/BNDES (1996). Qualidade e produtividade na indústria brasileira.

Czinkota, M. R. (1994). "A national export assistance policy for new and growing business", in Journal of International Marketing, Vol. 2. n. 1.

ITC - International Trade Center (1997). The SME (Small and Medium-sized Enterprises) and the Export Development Company. A practical guide to forging long-term business relationships in the export sector. UNCTAD/WTO, Geneva.

Keesing, D. B. e Lall, S. (1992). "Marketing Manufactured Exports from Developing Countries: Learning Sequences and Public Support", in Helleiner G. ed. Trade Policy Industrialization and Development, Clarendon Press, Oxford, England.

----- e **Singer, A. (1990).** Development assistance gone wrong. Why support services have failed to expand exports. WPS 543, The World Bank, november.

----- e **Singer, A. (1990).** How support services can expand manufactured exports. New methods of assistance. WPS 544, The World Bank, november.

Moori-Koenig, V. (1997). Algunas características del financiamiento bancario a las exportaciones de PYMEs industriales. Documento de Trabajo 75, CEPAL (Buenos Aires), enero.

Moori-Koenig, V. e Yoguel, G. (1995). Perfil de la inserción externa y conducta exportadora de las PYMEs industriales argentinas. Documento de Trabajo 65, CEPAL (Buenos Aires), julio.

Motta Veiga, P.; Machado, J. B.; Carvalho Jr., M. C. (1998). Estudo do universo exportador brasileiro. Relatório de Pesquisa elaborado para a Secretaria Executiva do MICT, março.

Roberts, M. J. e Tybout, J. R. (1997). What makes exports boom? The World Bank, January.

Seringhaus, F. H. R. e Rosson, Ph. (1990). Government Export Promotion. A Global Perspective. Routledge, London, England.

Yoguel, G. (1998). *“El ajuste empresarial frente a la apertura: la heterogeneidad de la respuestas de la PYMES”*, in Desarrollo Económico, número especial, vol 38, Buenos Aires, otoño.

ANEXO

Tabela A.1
Setores Exportadores por Tipo / Tamanho de Empresa - 1990/96

Em %

Setores Exportadores		Tamanho e Tipo de Empresa													
		1990							1996						
		Micro	Pequena	Média	Grande	Industriais	Não Industriais	Total	Micro	Pequena	Média	Grande	Industriais	Não Industriais	Total
01	Agropecuária	10,8	1,8	6,4	1,8	2,9	7,0	4,4	5,6	2,5	4,5	1,9	2,7	5,5	3,5
02	Extrativa mineral	3,8	3,7	0,9	0,2	0,4	24,7	9,1	6,1	3,3	0,7	0,1	0,3	24,4	6,8
03	Petróleo e carvão	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
04	Minerais não metálicos	0,2	2,0	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8	0,6	2,6	0,6	0,9	0,9	1,3	1,0
05	Siderurgia	5,7	1,8	9,8	13,7	12,5	7,8	10,8	2,4	1,9	4,2	13,6	10,5	2,8	8,5
06	Metalurgia de não ferrosos	0,8	2,8	3,6	6,5	5,7	3,1	4,8	1,3	1,9	4,4	3,9	4,0	7,0	4,8
07	Outros produtos metalúrgicos	0,3	2,2	1,5	1,4	1,4	1,7	1,5	1,1	2,5	1,8	1,7	1,8	1,1	1,6
08	Máquinas e tratores	5,5	10,9	4,9	4,6	4,8	1,7	3,7	8,3	12,4	5,5	6,4	6,3	2,0	5,1
09	Material elétrico	0,4	3,1	1,6	3,9	3,3	1,2	2,6	1,1	2,6	1,7	4,4	3,5	1,2	2,9
10	Equipamentos eletrônicos	0,4	0,6	1,4	1,2	1,2	3,5	2,0	0,5	1,8	1,6	2,7	2,4	0,4	1,8
11	Veículos automotores	0,1	0,1	0,0	5,4	4,0	1,4	3,0	0,1	0,2	0,0	5,4	3,7	0,4	2,8
12	Peças e outros veículos	2,8	4,1	1,0	9,8	7,5	7,1	7,4	1,4	3,5	1,4	11,4	8,2	4,5	7,2
13	Madeira e mobiliário	5,5	11,8	3,4	0,7	1,6	1,3	1,5	16,2	25,1	5,4	1,3	3,0	2,9	3,0
14	Celulose, papel e gráfica	1,2	1,0	2,1	4,7	4,0	3,8	3,9	1,3	0,9	2,5	5,6	4,6	2,7	4,1
15	Borracha	0,4	0,8	0,1	0,4	0,4	1,9	0,9	0,1	0,2	0,2	1,8	1,3	1,2	1,3
16	Elementos químicos	1,5	4,6	5,5	1,3	2,4	0,9	1,9	1,8	2,5	4,9	1,3	2,4	1,6	2,2
17	Refino de petróleo	3,5	2,4	8,5	7,4	7,6	1,2	5,3	3,2	2,8	6,1	4,0	4,6	0,9	3,6
18	Químicos diversos	3,4	9,3	1,4	0,9	1,1	1,0	1,1	4,9	4,3	3,3	1,1	1,9	1,0	1,6
19	Farmacêutica e perfumaria	2,3	0,8	0,7	0,2	0,4	0,3	0,4	1,5	0,9	1,1	0,6	0,7	0,5	0,7
20	Plástica	0,1	0,6	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,7	0,9	0,4	0,2	0,3	0,1	0,2
21	Têxtil	4,7	2,4	3,2	3,3	3,3	3,1	3,2	2,6	3,0	2,3	3,0	2,8	0,6	2,2
22	Artigos de vestuário	2,8	1,1	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	2,0	0,6	0,3	0,4	0,4	0,1	0,3
23	Calçados	15,3	12,5	8,2	5,3	6,2	2,1	4,7	8,0	7,3	6,5	5,2	5,6	3,0	4,9
24	Café	2,2	1,0	4,6	1,5	2,2	8,6	4,5	2,8	0,7	5,0	1,9	2,7	9,9	4,7
25	Beneficiamento de produtos vegetais	7,4	7,5	7,5	8,7	8,4	5,1	7,2	7,4	4,6	4,8	7,1	6,3	7,0	6,5
26	Abate de animais	3,0	0,6	1,4	2,8	2,4	1,4	2,0	1,0	0,5	4,5	2,8	3,3	3,4	3,3
27	Laticínios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
28	Açúcar	0,2	0,0	0,2	1,8	1,4	2,3	1,7	1,0	0,0	2,6	2,1	2,2	6,7	3,4
29	Óleos vegetais	2,5	2,1	14,2	7,1	8,7	3,2	6,8	3,7	1,7	18,4	4,5	8,6	4,5	7,5
30	Outros produtos alimentares	3,2	2,6	1,3	1,0	1,1	1,5	1,3	3,8	2,8	1,2	1,2	1,3	1,4	1,3
31	Indústrias diversas	10,0	5,8	5,3	3,2	3,8	1,7	3,0	9,5	6,0	4,1	3,3	3,6	1,9	3,2
TOTAL		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Memo:</i>															
Exportação em US\$ Milhões		135,6	305,1	4.964,2	14.768,9	20.173,8	11.242,0	31.413,8	180,3	624,7	10.256,0	23.915,7	34.976,7	12.770,0	47.746,7
Exportação em %		0,4	1,0	15,8	47,0	64,2	35,8	100,0	0,4	1,3	21,5	50,1	73,3	26,7	100,0

Fonte: Dados básicos da SECEX/MICT e da RAIS/MTb.

Tabela A.2
Índice de Especialização Setorial por Tamanho de Empresa - 1990/96

Setores Exportadores		Tamanho de Empresa							
		1990				1996			
		Micro	Pequena	Média	Grande	Micro	Pequena	Média	Grande
1	Agropecuária	3,64	0,60	2,15	0,60	2,06	0,91	1,66	0,71
2	Extrativa mineral	8,84	8,38	2,16	0,39	17,82	9,67	2,03	0,20
3	Petróleo e carvão	n/d	n/d	n/d	n/d	0,00	0,09	0,00	1,46
4	Minerais não metálicos	0,25	2,63	0,86	1,02	0,69	3,00	0,71	1,07
5	Siderurgia	0,46	0,15	0,79	1,09	0,22	0,18	0,39	1,29
6	Metalurgia de não ferrosos	0,15	0,50	0,63	1,14	0,33	0,48	1,11	0,97
7	Outros produtos metalúrgicos	0,20	1,55	1,06	0,97	0,64	1,42	1,02	0,98
8	Máquinas e tratores	1,16	2,29	1,03	0,96	1,33	1,98	0,88	1,02
9	Material elétrico	0,12	0,95	0,48	1,18	0,31	0,73	0,49	1,23
10	Equipamentos eletrônicos	0,36	0,47	1,18	0,96	0,23	0,77	0,69	1,15
11	Veículos automotores	0,03	0,02	0,00	1,36	0,02	0,05	0,01	1,46
12	Peças e outros veículos	0,37	0,55	0,14	1,31	0,17	0,42	0,17	1,38
13	Madeira e mobiliário	3,48	7,43	2,12	0,47	5,37	8,28	1,78	0,44
14	Celulose, papel e gráfica	0,30	0,25	0,54	1,18	0,27	0,20	0,54	1,22
15	Borracha	1,07	2,28	0,28	1,21	0,07	0,17	0,18	1,38
16	Elementos químicos	0,62	1,91	2,27	0,56	0,76	1,05	2,03	0,56
17	Refino de petróleo	0,46	0,32	1,12	0,98	0,70	0,62	1,33	0,87
18	Químicos diversos	2,97	8,20	1,23	0,76	2,64	2,35	1,78	0,62
19	Farmacêutica e perfumaria	6,61	2,37	2,04	0,57	2,07	1,19	1,43	0,80
20	Plástica	0,99	4,35	1,85	0,65	2,58	3,41	1,49	0,72
21	Têxtil	1,42	0,73	0,96	1,02	0,94	1,09	0,83	1,07
22	Artigos de vestuário	7,45	2,97	1,08	0,87	5,14	1,64	0,67	1,09
23	Calçados	2,47	2,01	1,32	0,86	1,42	1,29	1,15	0,93
24	Café	0,98	0,44	2,07	0,65	1,03	0,24	1,80	0,67
25	Beneficiamento de produtos vegetais	0,88	0,89	0,89	1,04	1,17	0,72	0,76	1,11
26	Abate de animais	1,23	0,24	0,58	1,16	0,32	0,16	1,39	0,86
27	Laticínios	0,00	0,00	0,41	1,23	0,00	0,40	0,63	1,18
28	Açúcar	0,18	0,00	0,18	1,30	0,45	0,00	1,19	0,95
29	Óleos vegetais	0,28	0,24	1,63	0,81	0,43	0,20	2,15	0,53
30	Outros produtos alimentares	2,90	2,38	1,16	0,90	3,01	2,22	0,93	0,98
31	Indústrias diversas	2,65	1,53	1,41	0,84	2,63	1,65	1,14	0,91

Obs.: O índice de especialização setorial relaciona a participação das exportações do setor *i* nas exportações das empresas de tamanho *j* com a participação das exportações desse mesmo setor *i* nas exportações das empresas industriais. Valores superiores à unidade indicam especialização setorial. Dados básicos da SECEX/MICT e da RAIS/MTb.

FUNCEX



**fundação
centro de estudos
do comércio
exterior**

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

www.funcex.com.br

Endereço/Adress

**Av. Rio Branco, 120, Grupo 707, Centro
20.040-001 Rio de Janeiro RJ - Brasil**

Telefones/Calls

(55.21) 2509-2662, 2509-4423

Fax

(55.21) 2221-1656

E-mail

funcex@funcex.com.br