

TEXTO PARA DISCUSSÃO

N° 145

**Uma estratégia
para a promoção
comercial das
exportações
nordestinas**

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

Outubro de 1999

Uma estratégia para a promoção comercial das exportações nordestinas *

**Ricardo Andrés Markwald
Pedro da Motta Veiga**

Outubro de 1999

*** Trabalho contratado pelo IICA/ Agência de Cooperação Técnica no Brasil**

SUMÁRIO

1. Introdução	3
2. As exportações Nordestinas na década de 90	5
2.1. <i>Composição setorial das exportações nordestinas</i>	5
2.2. <i>Destino das exportações nordestinas</i>	8
2.3. <i>Origem setorial, conteúdo tecnológico, dinamismo e diversificação das exportações nordestinas</i>	9
2.4. <i>Tipo, tamanho e freqüência exportadora das empresas nordestinas</i>	15
3. Diretrizes para um programa de promoção das exportações do Nordeste	20
3.1. <i>Características estruturais da indústria e desempenho exportador no Nordeste</i>	20
3.2. <i>Uma estratégia de desenvolvimento das exportações do Nordeste</i>	23

1. Introdução

O Brasil teve, na década de 90, um desempenho exportador medíocre. Entre 1990 e 1998, a participação das exportações brasileiras no total mundial declinou apenas marginalmente - em torno de 0,2 pontos percentuais -, mas as perdas de *market-share* ocorreram em mercados relevantes (EUA e União Européia, por exemplo), enquanto os ganhos se limitaram aos mercados dos países vizinhos (Mercosul) e foram propiciados, em larga medida, pela concessão de preferências tarifárias. Houve, ainda, escassa diversificação da pauta exportadora, seja em termos da quantidade como da qualidade dos produtos exportados. Registrou-se, isso sim, alguma expansão da base empresarial exportadora, que se traduziu no aumento do número de firmas engajadas no comércio de exportação. O fenômeno, contudo, não afetou a elevada concentração das exportações em um número muito reduzido de firmas.

No mesmo período, o desempenho das exportações nordestinas foi ainda mais insatisfatório. De fato, nos dois últimos quadriênios a taxa de expansão das vendas externas do Nordeste foi inferior à metade da taxa brasileira (Tabela 1). A rigor, no último quadriênio (1994-98) ela foi ligeiramente superior a 1/3 da taxa de crescimento médio das exportações totais brasileiras.

Tabela 1

Nordeste e Brasil: Evolução das exportações na década de 90
(Taxas de crescimento médias anuais)

Período	Nordeste	Brasil
1990-94	3,7	8,5
1994-98	1,5	4,1
1990-98	2,6	6,3

Fonte: Secex/MDIT. Elaboração FUNCEX.

O declínio da participação nordestina nas vendas externas do Brasil não constitui, de modo algum, um fenômeno recente. Em 1960, as exportações nordestinas representavam cerca de 20% das exportações brasileiras. Entre fins da década de 60 e meados da década de 70, ocorre um rápido processo de diversificação da pauta exportadora brasileira que resulta em abrupta queda da participação do Nordeste, cuja oferta exportável não acompanha a do resto do Brasil. Em consequência, em 1980 a contribuição do Nordeste cai para apenas 11,5% da exportação total brasileira.

A mesma tendência tem prevalecido nos últimos dezoito anos. De fato, entre 1980 e 1990 o Nordeste reduz em quase dois pontos percentuais sua participação nas exportações do Brasil, processo que se intensifica ao longo da década de 90, quando a contribuição da região sofre nova contração, de tal maneira que em 1998 sua participação nas exportações totais do Brasil era de apenas 7,3% (Tabela 2).

Tabela 2
Nordeste: Participação nos fluxos de comércio do Brasil
(1980/85/90/95/98)

Ano	Exportação			Importação		
	Nordeste (A)	Brasil (B)	(A/B)	Nordeste (A)	Brasil (B)	(A/B)
	1980	2.320	20.132	11,5%	1.381	22.955
1985	2.526	25.639	9,9%	770	13.153	5,9%
1990	3.030	31.414	9,6%	1.492	20.661	7,2%
1995	4.240	46.506	9,1%	3.563	49.972	7,1%
1998	3.720	51.120	7,3%	3.800	57.550	6,6%

Em US\$ 10⁶ correntes

Fonte: Secex/MDIT. Elaboração FUNCEX.

Em trabalho recente desenvolvido pela SUDENE¹, o fraco desempenho das exportações nordestinas, nas décadas de 80 e 90, mereceu as seguintes observações: (i) as vendas para o resto do mundo teriam contribuído muito pouco para o crescimento econômico regional, uma vez que o PIB do Nordeste duplicou em um intervalo de vinte anos, enquanto as exportações declinaram em termos reais; (ii) a base produtiva regional não detém um padrão tecnológico avançado capaz de aumentar de forma crescente sua inserção nas correntes do comércio internacional; (iii) o modelo industrial implantado na região é voltado fundamentalmente para o mercado doméstico (regional e/ou nacional); e (iv) o processo de abertura comercial demarcado a partir de 1990 impactou o nível das importações regionais, mas seus efeitos sobre as exportações foram fracos; a sociedade nordestina teria se beneficiado, em termos de preço e/ou qualidade, com a substituição de importações intrarregionais por importações internacionais, mas a região teria sido incapaz de incrementar as exportações internacionais, mesmo num cenário interno nitidamente recessivo caracterizado pela existência de capacidade ociosa no sistema produtivo regional.

Algumas dessas observações serão corroboradas pela análise apresentada na próxima seção, destinada a examinar, com algum rigor e com o auxílio de diversos indicadores, o

¹ SUDENE-UFPE-PIMES, *O Nordeste e os blocos econômicos*, 1997 (págs. 33 a 35).

desempenho das exportações nordestinas na década de 90. Nosso objetivo, contudo, é bem restrito: identificar características, deficiências ou fragilidades com o objetivo de fornecer diretrizes e alvos que orientem um programa de promoção das exportações do Nordeste, conforme desenvolvido na terceira e última seção do presente trabalho.

2. As exportações nordestinas na década de 90

2.1. Composição setorial das exportações nordestinas

A oferta exportável da região Nordeste restringe-se à contribuição de um número bastante reduzido de setores produtivos. De fato, em 1998 cerca de 90% das exportações nordestinas resultaram da comercialização de bens elaborados por apenas 12 setores produtivos, sendo que as estatísticas desagregadas da FUNCEX discriminam entre 31 setores ao todo. O ranking dos 12 principais setores exportadores de 1998 permanece, por sua vez, quase inalterado em relação ao que prevalecia em início da década: com efeito, Celulose e Papel é o único setor incorporado ao ranking de 1998, substituindo os Outros Produtos Alimentares, que constava da relação de 1990.

Além de restrita, em termos de sua diversificação setorial, a base exportadora nordestina revela-se estreitamente associada à base de recursos naturais da região. A dotação de recursos naturais do Nordeste é, no entanto, variada, o que explica a presença de setores exportadores baseados na exploração, extração e/ou transformação de matérias-primas energéticas (refino de petróleo e petroquímica), minerais (metalurgia de não ferrosos, elementos químicos) e agropecuárias (açúcar, café, agropecuária, beneficiamento de produtos vegetais, têxtil).

Tabela 3
Nordeste: Evolução das exportações segundo
Setores Exportadores (1990-98)

Setores exportadores	Exportação do Nordeste				Part. do NE na exp. do Brasil		Exportação do Brasil		Crescimento 1990/98	
	1990		1998		1998	1990	1998	1990	NE	Brasil
	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Participação (%)		Part. (%)		(% ao ano)	
▪ Refino de petróleo	573	18,9	622	16,7	34,4	38,4	5,3	3,2	1,0	- 0,4
▪ Metalurgia de não ferrosos	503	16,6	526	14,1	33,3	29,5	4,8	3,5	0,6	2,1
▪ Agropecuária	301	9,9	473	12,7	21,7	16,9	4,4	5,5	5,8	9,1
▪ Açúcar	512	16,9	447	12,0	95,7	23,0	1,7	3,8	- 1,7	17,5
▪ Celulose, papel e gráfica	2	0,1	226	6,1	0,1	11,2	3,9	3,9	77,0	6,3
▪ Siderurgia	168	5,5	209	5,6	4,9	6,0	10,8	6,8	2,8	0,2
▪ Têxtil	167	5,5	188	5,1	16,4	20,2	3,2	1,8	1,5	- 1,1
▪ Elementos químicos	130	4,3	154	4,1	22,2	14,9	1,9	2,0	2,1	7,4
▪ Calçados	73	2,4	145	3,9	4,9	6,9	4,7	4,1	8,8	4,4
▪ Café	119	3,9	120	3,2	8,4	4,4	4,5	5,3	0,0	8,4
▪ Químicos diversos	78	2,6	89	2,4	22,9	10,5	1,1	1,6	1,6	12,0
▪ Beneficiamento de produtos vegetais	135	4,5	77	2,1	5,9	2,5	7,2	5,9	- 6,8	3,6
▪ Subtotal 12 setores	2.761	91,1	3.276	88,0	16,4	13,5	53,5	47,4	1,3	4,6
▪ Demais 19 setores	269	8,9	444	12,0	1,8	1,6	46,5	52,3	6,5	8,0
Total	3.030	100,0	3.720	100,0	9,6	7,2	100,0	100,0	2,6	6,3

Fonte: Secex/MDIT. Elaboração FUNCEX

Obs.: Setores ordenados em forma decrescente pela sua participação nas exportações nordestinas em 1998.

A comparação entre o desempenho exportador do Nordeste e do Brasil mostra, para o período 1990/98, alguns aspectos de interesse:

- ▶ Nordeste detém nítida especialização exportadora em pelo menos 5 setores: refino de petróleo e petroquímica, metalurgia de não ferrosos, açúcar, elementos químicos e agropecuária. Em todos esses setores, a contribuição da região para as exportações brasileiras supera em mais de duas vezes sua participação nas exportações totais, tanto em 1990 como em 1998. Nos setores têxtil e químicos diversos, há também especialização exportadora, ainda que esses setores não preencham plenamente essa condição;
- ▶ Mais de 50% das exportações brasileiras de 1998 são oriundas dos 19 setores não incluídos no ranking dos 12 setores líderes da exportação nordestina. No período

1990/98, a taxa de crescimento médio da exportação agregada desses 19 setores foi significativamente mais elevada que a registrada pelas vendas externas agregadas dos 12 principais setores do ranking regional (8% ao ano contra 4,6% ao ano). A especialização exportadora do Nordeste, concentrada em setores que tiveram um desempenho exportador pouco satisfatório, mesmo para o Brasil como um todo, constitui, sem dúvida, um dos fatores que explicam a lenta evolução das vendas externas regionais na década de 90;

- ▶ Mais especificamente, cabe destacar que três setores exportadores (máquinas e tratores, veículos automotores, e peças e outros veículos) com elevada participação agregada na pauta de exportação do Brasil (19,9% em 1998) e insignificante participação nas exportações regionais (0,6% em 1998) registraram, no período 1990/98, taxas de crescimento médio das exportações superiores a 9%. A ausência desses setores na pauta exportadora nordestina explica, em boa medida, os desempenhos assimétricos;
- ▶ Note-se, ainda, que a taxa de crescimento das exportações nordestinas no período 1990/98 foi inferior à do Brasil em ambos os subconjuntos de setores, independentemente da existência ou não de especialização exportadora regional. A rigor, a divergência no desempenho exportador é ainda mais acentuada no subconjunto dos 12 setores que lideram o ranking das exportações do Nordeste - crescimento de 4,6% ao ano para as exportações do Brasil e de apenas 1,3% ao ano para as exportações regionais. O exame mais atento revela que em sete dos 12 setores as exportações brasileiras cresceram, de fato, a um ritmo superior ao das exportações regionais; em outros três setores (refino de petróleo e petroquímica, têxtil e siderurgia) a exportação regional superou o crescimento nacional em até 2,6 pontos percentuais; por último, em outros dois setores (calçados e celulose e papel), o ritmo de expansão das exportações nordestinas foi significativamente superior ao do Brasil como um todo.²

Em síntese, a desagregação setorial das exportações nordestinas destaca duas conclusões de relevo: (i) a especialização exportadora do Nordeste não favoreceu a expansão das exportações regionais, em virtude, provavelmente, de fatores associados à demanda internacional, conforme evidenciado pelo inferior desempenho desses mesmos setores para o Brasil como um todo; e (ii) mesmo em setores com elevada participação nas exportações regionais, o desempenho exportador nordestino foi, na maioria dos casos, menos

² A entrada em operação de uma planta processadora de celulose na Bahia e a migração de empresas calçadistas da região Sul do País para estados do Nordeste, atraídas pela concessão de incentivos fiscais, explicam esse desempenho diferenciado.

satisfatório que o do Brasil como um todo. Há, portanto, outros fatores, além da especialização exportadora, que explicam o pífio desempenho das exportações regionais.

2.2. Destino das exportações nordestinas

A discriminação das vendas externas por mercado de destino permite explorar outra dimensão da especialização exportadora nordestina (Tabela 4).

Tabela 4
Nordeste: Evolução das exportações segundo
Mercados de Destino (1990-97)

Destino	Exportação do Nordeste				Participação do Nordeste na exp. do Brasil		Exportação do Brasil		Crescimento 1990/97	
	1990		1997		1990	1997	1990	1997	NE	Brasil
	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Participação (%)		Part. (%)		(% ao ano)	
Nafta	969	32,0	1.037	26,2	11,9	10,5	25,8	18,6	1,0	2,8
Mercosul	96	3,2	536	13,5	7,3	5,9	4,2	17,1	27,9	31,6
Aladi	110	3,6	186	4,7	5,9	4,1	6,0	8,6	7,8	13,5
UE (15)	769	25,4	876	22,1	7,5	6,0	32,5	27,4	1,9	5,1
Ásia	475	15,7	700	17,7	9,0	9,1	16,8	14,6	5,7	5,6
África	220	7,3	179	4,5	23,7	12,4	3,0	2,7	- 2,9	6,4
Demais	391	12,8	447	11,3	10,6	7,3	11,7	11,0	1,9	6,8
TOTAL	3.030	100,0	3.961	100,0	9,6	7,5	100,0	100,0	3,9	7,7

Fonte: Secex/MDIT. Elaboração FUNCEX

Obs.: A ALADI inclui o México, que é excluído do NAFTA.

Note-se que a comparação entre o padrão de orientação regional das exportações do Nordeste e do Brasil mostra algumas divergências: de fato, o Nordeste é relativamente mais especializado nas exportações com destino a África, ao Nafta e, com menor ênfase, a Ásia, comparativamente ao Brasil, e menos especializado nas exportações com destino aos países da Aladi, do Mercosul e da UE, na mesma comparação. As assimetrias são as mesmas em 1990 e 1997³.

Mais uma vez, a especialização exportadora do Nordeste parece ter contribuído negativamente para o desempenho das exportações regionais: o Nafta, bloco para o qual a região destinava 1/3 das exportações, no início da década, revelou-se o mercado menos dinâmico, no período 1990/97, tanto para as vendas externas brasileiras como nordestinas. De outro lado, os mercados do Mercosul e da Aladi, cuja participação agregada era de apenas 6,8% no início da década, mostraram-se os mais dinâmicos, no mesmo período.

³ A Tabela 4 e as subseqüentes são baseadas em dados do período 1990/97, em virtude da SECEX/MDIC ter restringido algumas informações a partir de setembro/98.

Note-se, contudo, que a taxa de crescimento das exportações nordestinas discriminadas por mercado de destino é sistematicamente inferior à taxa registrada pelas exportações brasileiras para os mesmos mercados, exceto no caso das exportações para os países asiáticos. Essa divergência é, aliás, muito significativa para a maioria dos mercados.

A conclusão é que tanto a especialização setorial quanto a orientação regional das exportações nordestinas constituem elementos essenciais para uma explicação do fraco desempenho das exportações regionais na década de 90, mas eles não esgotam a relação dos fatores causais. De fato, o desempenho das vendas externas do Nordeste é, na maioria das vezes, inferior ao do Brasil, mesmo quando controlado por essas variáveis (setor exportador e mercado de destino).

2.3. Origem setorial, conteúdo tecnológico, dinamismo e diversificação das exportações nordestinas

Examinam-se a seguir diversos aspectos, de cunho mais qualitativo, visando a identificação de elementos diferenciadores do comportamento das exportações nordestinas relativamente ao conjunto das exportações brasileiras, na década de 90.

A origem setorial (produtos de origem agrícola, minérios ou produtos energéticos), o grau de elaboração dos bens exportados (produtos primários, semimanufaturados ou manufaturados), a intensidade no uso dos fatores produtivos (capital ou trabalho) e as fontes de competitividade internacional (setores que apresentam economias de escala, de especialização ou intensivos em Pesquisa & Desenvolvimento) são os critérios que norteiam a classificação por grupos de produtos apresentada na Tabela 5 abaixo.

Tabela 5

**Nordeste: Evolução das exportações segundo
Grupos de Produtos (1990-97)**

Grupos de produtos	Exportação do Nordeste				Exportação do Brasil		Crescimento 1990/97	
	1990		1997		1990	1997	NE	Brasil
	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Participação (%)		(% ao ano)	
• Produtos Primários	672,9	22,2	531,0	13,4	21,1	19,5	- 3,3	6,5
Agrícolas	590,9	19,5	457,0	11,5	12,1	13,3	- 3,6	9,2
Minérios	82,0	2,7	74,0	1,9	9,0	6,2	- 1,5	2,2
Energéticos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
• Produtos Industrializados	2.349,3	77,5	3.096,9	78,2	77,6	71,7	4,0	6,5
<u>Semimanufaturados</u>	<u>1.688,4</u>	<u>55,7</u>	<u>2.191,1</u>	<u>55,3</u>	<u>32,2</u>	<u>27,8</u>	<u>3,8</u>	<u>5,6</u>
Agrícolas – mão-de-obra intensivos	128,7	4,2	161,7	4,1	16,3	12,9	3,3	4,3
Agrícolas – capital intensivos	514,5	17,0	719,7	18,2	5,4	7,7	4,9	13,3
Minérios	817,0	27,0	1.205,1	30,4	8,3	6,6	5,7	4,2
Energéticos	228,2	7,5	104,6	2,6	2,2	0,6	-10,5	- 10,6
<u>Manufaturados</u>	<u>660,9</u>	<u>21,8</u>	<u>905,8</u>	<u>22,9</u>	<u>45,4</u>	<u>43,8</u>	<u>4,6</u>	<u>7,2</u>
Indústrias intensivas em trabalho	241,7	8,0	351,2	8,9	9,4	8,9	5,5	6,9
Indústrias intensivas em economia de escala	320,2	10,6	400,6	10,1	20,8	19,2	3,2	6,5
Fornecedores especializados	14,9	0,5	80,7	2,0	9,6	10,6	127,3	9,4
Indústrias intensivas em P&D	84,1	2,8	73,3	1,9	5,6	5,1	-1,9	6,2
• Outros (não classificados)	8,2	0,3	332,7	8,4	1,3	8,8	169,7	142,1
TOTAL	3.030,4	100,0	3.960,6	100,0	100,0	100,0	3,9	7,7

Fonte: Secex/MDIT. Elaboração FUNCEX

As seguintes características merecem ser salientadas:

- ▶ A desagregação das exportações nordestinas de produtos industrializados em bens manufaturados e semimanufaturados mostra acentuada discrepância em relação a análoga discriminação para o conjunto das exportações brasileiras. Ainda que a participação dos produtos industrializados seja, em 1997, relativamente mais elevada nas exportações do Nordeste (78,2%) que nas exportações do Brasil (71,7%), a decomposição dessas exportações mostra uma contribuição muito mais significativa dos produtos manufaturados nas vendas externas do País relativamente às vendas da Região (43,8% contra apenas 22,9%). Note-se que esse diferencial é relevante, pois as exportações de produtos manufaturados cresceram a taxas razoavelmente mais elevadas (7,2%) que as exportações de produtos semimanufaturados (5,6%), no período 1990/97;

- ▶ A exportação nordestina de produtos semimanufaturados é fortemente concentrada em bens de origem mineral (produtos químicos e petroquímicos) e bens agrícolas - capital intensivos (açúcar e celulose). No primeiro grupo, a expansão das exportações regionais (5,7%) foi superior ao conjunto das exportações brasileiras (4,2%); no segundo grupo, as vendas externas regionais cresceram a uma taxa (4,9%) bastante inferior à registrada pelas exportações do Brasil como um todo (13,3%). O comportamento absolutamente divergente das exportações açucareiras - crescimento insignificante do Nordeste e muito dinâmico do resto do Brasil (ver Tabela 3) - explica a diferença de desempenho dos semimanufaturados agrícolas - capital intensivos;
- ▶ Entre os produtos manufaturados, as divergências de desempenho entre o Nordeste e o Brasil não decorrem da participação diferenciada dos bens classificados segundo as fontes de competitividade internacional. O crescimento das exportações de produtos manufaturados brasileiros no período em exame é, de fato, bastante uniforme entre os subgrupos, variando entre 6,2% (indústrias intensivas em P&D) e 9,4% (fornecedores especializados). As divergências são explicadas muito mais pela composição intra - grupos que pela participação inter - grupos. Assim, por exemplo, no caso das exportações das indústrias intensivas em economias de escala o desempenho mais favorável do Brasil relativamente ao Nordeste resulta do predomínio, nesse grupo, das vendas externas de veículos automotores, suas partes e peças, segmentos industriais sem qualquer representatividade nas exportações nordestinas;
- ▶ Note-se, ainda, que para a maioria dos grupos de produtos discriminados na Tabela 5 o desempenho das exportações nordestinas é inferior ao do Brasil.

Em síntese, à luz dos critérios que embasaram a desagregação acima comentada, merece destaque o menor grau de elaboração das exportações regionais, fortemente concentradas em produtos semimanufaturados (55% da pauta regional), cujo crescimento, no período 1990/97, evidenciou-se mais lento (5,6%) que o das exportações de produtos manufaturados (7,2%), ou mesmo das exportações de produtos primários (6,5%). Em outras palavras, a especialização nordestina em insumos e/ou *commodities* industriais mostrou-se, também, inadequada.

Conclusões bastante similares resultam da desagregação das exportações de produtos industrializados segundo seu grau de intensidade tecnológica (Tabela 6).

Tabela 6

**Nordeste: Evolução das exportações de produtos industrializados segundo
Grau de Intensidade Tecnológica (1990-97)**

Grau de intensidade tecnológica	Exportação do Nordeste				Exportação do Brasil		Crescimento 1990/97	
	1990		1997		1990	1997	NE	Brasil
	Valor (US\$ 10 ⁶)	Participação (%)	Valor (US\$ 10 ⁶)	Participação (%)	Participação (%)		(% ao ano)	
▪ Alta	42,9	1,8	31,7	1,0	5,6	5,8	- 4,2	4,2
▪ Média - alta	363,7	15,5	641,3	20,7	17,1	24,4	8,4	12,1
▪ Média - baixa	894,5	38,1	991,5	32,0	22,7	21,8	1,5	5,9
▪ Baixa	1.048,2	44,6	1.432,4	46,3	54,6	49,0	4,6	4,9
Prod. industrializados	2.349,3	100,0	3.096,9	100,0	100,0	100,0	4,0	6,5

Fonte: Secex/MDIT. Elaboração FUNCEX

O perfil das exportações brasileiras é qualitativamente superior ao das exportações regionais, conforme revelado pela maior participação entre as primeiras de produtos de alta e média-alta intensidade tecnológica (30,2% contra 21,7%, em 1997). Note-se, ainda, que os avanços observados no perfil tecnológico das exportações, entre 1990 e 1997, são mais consistentes para o Brasil como um todo que para as exportações regionais: de fato, o deslocamento de produtos dos estratos de menor para os de maior intensidade tecnológica é sistemático no primeiro caso, mas não no segundo. Para o Brasil, ainda que não para o Nordeste, verifica-se, também, correlação positiva entre o grau de intensidade tecnológica e a taxa de crescimento das exportações para o período 1990/97. No entanto, surpreende constatar, mais uma vez, que o crescimento das exportações é sistematicamente inferior no caso do Nordeste, para todas as categorias.

O exame das exportações discriminadas segundo o dinamismo evidenciado pelos produtos no mercado internacional⁴ revela novos aspectos de interesse (Tabela 7).

⁴ A categorização é baseada no desempenho dos produtos (SITC-3dígitos) no comércio internacional do período 1990/95.

Tabela 7
Nordeste: Evolução das exportações segundo
Dinamismo dos Produtos (1990-97)

Dinamismo (Desempenho dos produtos exportados no comércio mundial)	Exportação do Nordeste				Exportação do Brasil		Crescimento 1990/97	
	1990		1997		1990	1997	NE	Brasil
	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Participação (%)		(% ao ano)	
▪ Muito dinâmicos	363,8	12,0	671,0	18,1	21,8	23,9	9,1	8,1
▪ Dinâmicos	601,8	19,9	907,2	24,5	15,7	18,4	6,0	9,1
▪ Intermediários	670,3	22,2	559,7	15,1	16,2	15,8	- 2,5	6,3
▪ Em regressão	977,4	32,3	1.070,6	28,8	24,2	21,9	1,3	5,2
▪ Em decadência	409,0	13,5	501,0	13,5	22,1	20,0	2,9	5,2
TOTAL	3.022,3	100,0	3.709,5	100,0	100,0	100,0	3,0	6,7

Fonte: Secex/MDIT. Elaboração FUNCEX

Obs.: O total exclui alguns produtos que não puderam ser classificados.

Note-se que, nesse caso, a comparação entre as exportações regionais e as do Brasil é inconclusiva ou ambígua. Em 1997, a participação agregada dos produtos dinâmicos e muito dinâmicos na pauta regional e na pauta brasileira é muito semelhante (42,6% contra 42,3%), o mesmo acontecendo com a participação agregada dos produtos em regressão e em decadência (42,3% contra 41,9%). De outro lado, a pauta exportadora nordestina mostra, entre 1990 e 1997, uma evolução mais “ajustada” à demanda internacional, comparativamente à pauta de exportação do Brasil como um todo. Contudo, mais uma vez, o desempenho das exportações regionais no período 1990/97 é sempre inferior ao do Brasil, exceto no caso dos produtos muito dinâmicos.

São apresentados, a seguir, alguns indicadores de diversificação das exportações, em termos de produtos e mercados de destino⁵. A diversificação exportadora é baseada, em ambos os casos, numa classificação das empresas exportadoras em três grupos: (i) empresas que exportam 1 único produto (ou, alternativamente, para 1 único mercado); (ii) empresas que exportam 2 até 5 produtos (ou para 2 até 5 mercados); e (iii) empresas que exportam + de 5 produtos (ou para + de 5 mercados). Os resultados destacam o número de empresas e o valor da exportação (ambos em termos percentuais) para cada um desses estratos (Tabela 8).

⁵ Os produtos foram discriminados a 6 dígitos do SH. Os mercados foram discriminados em blocos de países, conforme mostrado na Tabela 4.

Tabela 8
Nordeste: Diversificação das exportações segundo
Nº de Produtos e de Mercados (1997)

Número de produtos ou mercados	Produtos				Mercados			
	Nordeste		Brasil		Nordeste		Brasil	
	Empresas	Valor	Empresas	Valor	Empresas	Valor	Empresas	Valor
▪ 1	54,6	20,7	42,0	12,3	48,6	6,4	47,5	3,2
▪ 2 a 5	36,0	53,6	37,0	21,9	33,0	19,0	34,0	10,5
▪ + de 5	9,4	25,7	21,0	65,8	18,4	74,5	18,5	86,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Em %

Fonte: Secex/MDIT. Elaboração FUNCEX

Merecem destaque os seguintes aspectos:

Diversificação de produtos

- ▶ Empresas: a diversificação é mais intensa para o Brasil como um todo que para o Nordeste. Note-se que a parcela das empresas que exportam um único produto é mais elevada no Nordeste (54,6% das empresas) relativamente ao Brasil (42,6% das empresas), prevalecendo a situação oposta no caso das empresas que exportam mais de 5 produtos (9,4% das empresas nordestinas contra 21,0% das empresas exportadoras do Brasil como um todo).
- ▶ Valor da exportação: no caso do Brasil, os valores exportados aumentam *pari passu* com o número de produtos, o mesmo não acontecendo com as exportações nordestinas. Note-se, nesse sentido, que 65,8% (quase 2/3) das exportações brasileiras de 1997 foram realizadas por empresas que exportaram mais de 5 produtos, enquanto para o Nordeste essa participação era de apenas 25,7% (ou seja, da ordem ¼ das exportações regionais).

Diversificação de mercados

- ▶ Empresas: Não há diferenças entre o Nordeste e o Brasil como um todo neste aspecto.
- ▶ Valor da exportação: Há diferenças, mas não são expressivas.

Em síntese, as exportações nordestinas, muito concentradas em *commodities* agrícolas e industriais, estão mais sujeitas às oscilações cíclicas do mercado internacional. A reduzida participação de produtos manufaturados diferenciados na pauta regional pode explicar, portanto, ainda que parcialmente, o fraco desempenho das exportações no período. Esse viés, contudo, não é relevante para a diversificação regional (mercados de destino) das exportações do Nordeste.

2.4. Tipo, tamanho e frequência exportadora das empresas nordestinas

A análise do desempenho exportador segundo o tipo (empresas industriais e não-industriais ou comerciais), o tamanho (micro, pequenas, médias e grandes empresas) e a frequência exportadora (exportadores permanentes ou contínuos, assíduos, esporádicos ou oportunistas, iniciantes e desistentes) das empresas nordestinas introduz uma dimensão microeconômica da maior importância para o desenho de uma política de promoção das exportações regionais.

A classificação das empresas exportadoras por tipo e tamanho da firma, apresentada a seguir, resulta do cruzamento das estatísticas de exportação, oriundas da SECEX/MDIC, com a base de dados da RAIS/MTb. A discriminação por tamanho segue a tipologia usual, adotada também pelo SEBRAE, baseada no número de empregados: micro-empresas (1 até 19 empregados); empresas pequenas (20 até 99 empregados); empresas médias (100 até 499 empregados) e empresas grandes (mais de 500 empregados)⁶.

A Tabela 9 (a) é baseada na classificação acima descrita e compara a evolução do valor das exportações nordestinas e brasileiras, no período 1990/97.

Em 1997, o perfil das exportações nordestinas, discriminado por tipo de empresa, não é muito diferente daquele apresentado pelas exportações totais brasileiras. A participação das empresas industriais e não-industriais é bastante semelhante em ambos os casos.

⁶ Essa classificação sofreu, ainda, uma pequena correção, em virtude do elevado valor das vendas externas de algumas empresas exportadoras. A reclassificação afetou um número pequeno de empresas (menos de 3%), que foram deslocadas, em todos os casos, para estratos superiores ao determinado pela simples consideração do número de empregados.

Tabela 9 (a)
Nordeste: Evolução do Valor das Exportações segundo
Tamanho e Tipo de empresa (1990-97)

Tamanho/ Tipo de empresa	Exportação do Nordeste				Participação do Nordeste na exportação do Brasil		Exportação do Brasil		Crescimento 1990/97	
	1990		1997		1990	1997	1990	1997	NE	Brasil
	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Participação (%)		Participação (%)		(% ao ano)	
Empresas Industriais	2.499,1	82,5	3.493,0	88,2	10,0	7,8	79,3	84,4	4,9	8,7
• <u>MPE</u>	<u>47,5</u>	<u>1,6</u>	<u>56,4</u>	<u>1,4</u>	<u>11,8</u>	<u>5,6</u>	<u>1,3</u>	<u>1,9</u>	<u>2,5</u>	<u>14,1</u>
- Micro	5,8	0,2	4,0	0,1	13,7	4,2	0,1	0,2	-5,2	12,6
- Pequenas	41,7	1,4	52,4	1,3	11,6	5,7	1,1	1,7	3,3	14,3
• <u>MGE</u>	<u>2.212,1</u>	<u>73,0</u>	<u>3.265,0</u>	<u>82,4</u>	<u>9,7</u>	<u>7,8</u>	<u>72,8</u>	<u>79,4</u>	<u>5,7</u>	<u>9,1</u>
- Médias	433,3	14,3	430,1	10,9	17,2	9,4	8,0	8,6	-0,1	9,0
- Grandes	1.778,8	58,7	2.835,0	71,6	8,7	7,6	64,8	70,7	6,9	9,1
• <u>Não classificadas</u>	<u>239,5</u>	<u>7,9</u>	<u>171,6</u>	<u>4,3</u>	<u>14,6</u>	<u>10,6</u>	<u>5,2</u>	<u>3,1</u>	<u>-4,6</u>	<u>-0,2</u>
Empresas não Industriais	531,3	17,5	467,5	11,8	8,2	5,6	20,7	15,6	-1,8	3,6
TOTAL	3.030,4	100,0	3.960,6	100,0	9,6	7,5	100,0	100,0	3,9	7,7

Fonte: Secex/MDIT e RAIS/MTb. Elaboração FUNCEX

No que tange à classificação por tamanho, verifica-se que as grandes empresas industriais detêm uma participação muito semelhante (em torno de 71%) nas exportações do Nordeste e do Brasil, o mesmo acontecendo com as micro-empresas. A discrepância mais significativa ocorre no estrato das médias empresas, que respondem por 10,9% das exportações nordestinas, mas por apenas 8,6% das exportações brasileiras totais. Note-se que, em 1990, as diferenças eram mais acentuadas, com maior participação das médias empresas e menor participação das grandes, no caso do Nordeste.

No entanto, mais uma vez, o desempenho exportador das empresas brasileiras é sistematicamente superior ao das empresas nordestinas em todas as categorias. As divergências são menores no caso das grandes empresas (crescimento de 6,9% ao ano no Nordeste e de 9,0% no Brasil como um todo), porém muito acentuadas no caso das micro, pequenas e médias empresas, sempre em detrimento das empresas da região. Note-se, ainda, que no período sob exame as grandes empresas nordestinas apresentaram um crescimento de suas exportações muito superior ao das empresas de menor tamanho.

A Tabela 9 (b) retrata a evolução do número de empresas exportadoras no período 1990/97. Neste caso o exame dos números absolutos mostra-se revelador: o número total de empresas exportadoras nordestinas permaneceu praticamente estagnado entre 1990 e 1997. A rigor, houve um aumento no número de empresas não-industriais compensado por uma queda no número de empresas industriais de todos os tamanhos. Essa evolução não segue o padrão do resto do Brasil, conforme evidenciado pelo declínio da participação nordestina em todas as categorias (tipo e tamanho) de empresas.

A divergência merece ser enfatizada dando destaque aos valores absolutos. No caso das empresas industriais, por exemplo, os dados do Brasil mostram a seguinte evolução: 5.676 empresas exportadoras em 1990, 9.689 empresas em 1994 e 8.482 empresas em 1997. Para o Nordeste, a evolução é a seguinte: 509 empresas exportadoras em 1990, 587 empresas em 1994 e 472 empresas em 1997.

Tabela 9 (b)
Nordeste: Evolução do Número de Firms Exportadoras segundo
Tamanho e Tipo de empresa (1990-94-97)

Tamanho/Tipo de empresa	Exportação do Nordeste						Participação do Nordeste na exportação do Brasil		
	1990		1994		1997		1990	1994	1997
	Número	Part. (%)	Número	Part. (%)	Número	Part. (%)	Part. (%)	Part. (%)	Part. (%)
Empresas Industriais	509	55,4	587	56,2	472	50,4	9,0	6,1	5,6
• <u>MPE</u>	<u>132</u>	<u>14,4</u>	<u>156</u>	<u>14,9</u>	<u>120</u>	<u>12,8</u>	<u>6,6</u>	<u>3,4</u>	<u>3,0</u>
- Micro	51	5,5	58	5,6	44	4,7	8,2	4,0	3,3
- Pequenas	81	8,8	98	9,4	76	8,1	5,9	3,2	2,9
• <u>MGE</u>	<u>301</u>	<u>32,8</u>	<u>367</u>	<u>35,2</u>	<u>283</u>	<u>30,2</u>	<u>10,1</u>	<u>8,4</u>	<u>7,6</u>
- Médias	148	16,1	187	17,9	140	15,0	7,6	6,0	5,3
- Grandes	153	16,6	180	17,2	143	15,3	14,6	14,1	12,7
• <u>Não classificadas</u>	<u>76</u>	<u>8,3</u>	<u>64</u>	<u>6,1</u>	<u>69</u>	<u>7,4</u>	<u>11,0</u>	<u>8,3</u>	<u>9,0</u>
Empresas não Industriais	410	44,6	457	43,8	464	49,6	14,3	9,9	8,6
TOTAL	919	100,0	1.044	100,0	936	100,0	10,8	7,3	6,8

Fonte: Secex/MDIT e RAIS/MTb. Elaboração FUNCEX

A Tabela 9 (c) relaciona dados das duas tabelas precedentes e compara a evolução da exportação média por tipo e tamanho de empresa, para o Nordeste e para o Brasil, em 1990 e em 1997. Surge daí uma constatação surpreendente: as micro, pequenas e médias empresas industriais exportadoras nordestinas registram, em ambos os anos, uma exportação média anual bastante superior à respectiva média brasileira. De outro lado, a

exportação média das grandes empresas industriais é, conforme esperado, significativamente menor no Nordeste do que no Brasil.

Tabela 9 (c)
Nordeste: Evolução da Exportação média segundo
Tamanho e Tipo de empresa (1990 e 1997)

Tamanho/Tipo de empresa	Exportação média (Miles de US\$ por empresa / ano)			
	1990		1997	
	Nordeste	Brasil	Nordeste	Brasil
Empresas Industriais	4.910	4.391	7.400	5.270
- Micro	114	69	92	73
- Pequenas	515	260	689	347
- Médias	2.927	1.298	3.071	1.747
- Grandes	11.626	19.487	19.825	33.346
- Não classificadas	3.151	2.368	2.488	2.124
Empresas não Industriais	1.296	2.269	1.008	1.544
TOTAL	3.298	3.680	4.231	3.826

Fonte: Secex/MDIT e RAIS/MTb. Elaboração FUNCEX

O fenômeno, ainda que surpreendente, precisa ser relativizado, haja vista a reduzida contribuição das empresas industriais de menor tamanho (participação agregada das micro, pequenas e médias empresas em torno de 16% em 1990 e de 12% em 1997) para a exportação total da região. Em todo caso, a hipótese mais provável para a explicação dessa discrepância em favor das empresas nordestinas de menor tamanho parece residir na sua diferente especialização setorial, mais concentrada na exportação de produtos químicos e petroquímicos, relativamente à observada nas demais empresas brasileiras, mais concentrada em madeira e mobiliário e artigos de vestuário ⁷.

Por último, as Tabelas 10 (a) e (b) classificam as exportações nordestinas e brasileiras segundo a frequência exportadora das empresas envolvidas na atividade de comércio exterior. Discriminam-se 5 categorias: *empresas contínuas ou permanentes* (aquelas que exportaram ininterruptamente no período 1990-97); *empresas assíduas* (aquelas que exportaram 5, 6 ou 7 anos, no período 1990-97); *empresas desistentes* (aquelas que exportaram, regularmente ou não, no quadriênio 1990-93, não registrando nenhuma exportação nos anos subseqüentes); *empresas iniciantes* (aquelas que exportaram, regularmente ou não, no quadriênio 1994-97, não registrando nenhuma exportação no quadriênio anterior); e *empresas esporádicas* (as demais empresas, ou seja, aquelas que

⁷ Calçados, agropecuária e extrativa mineral têm, também, maior peso relativo nas exportações nordestinas comparativamente ao resto do Brasil.

exportaram 2, 3 ou 4 anos no período 1990-97 e não se enquadraram nas categorias iniciante ou desistente).

A Tabela 10 (a) mostra os resultados dessa classificação em termos dos valores exportados.

Tabela 10 (a)
Nordeste: Evolução das exportações segundo
Freqüência da Empresa Exportadora (1990-97)

Freqüência exportadora	Exportação do Nordeste segundo freqüência exportadora				Participação do Nordeste na exportação do Brasil		Exportação do Brasil segundo freqüência exportadora		Crescimento 1990/97	
	1990		1997		1990	1997	1990	1997	NE	Brasil
	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Valor (US\$ 10 ⁶)	Part. (%)	Participação (%)		Participação (%)		(% ao ano)	
▪ Permanentes	2.084,3	68,8	2.951,7	74,5	8,9	7,1	75,0	79,0	5,1	8,6
▪ Assíduos	405,1	13,4	528,2	13,3	10,8	9,3	11,9	10,8	3,9	6,2
▪ Esporádicos	10,3	0,3	5,7	0,2	5,3	1,1	0,6	1,0	- 8,1	15,3
▪ Desistentes	530,7	17,5	-	-	13,5	-	12,5	-		
▪ Iniciantes	-	-	475,0	12,0	-	9,7	-	9,2		
TOTAL	3.030,4	100,0	3.960,6	100,0	9,6	7,5	100,0	100,0	3,9	7,7

Fonte: Secex/MDIT. Elaboração FUNCEX

Verifica-se, de imediato, que a participação relativa das empresas permanentes e assíduas na exportação nordestina é muito elevada (82,5% em 1990 e 88% em 1997), ainda que inferior à do Brasil em ambos os anos (cerca de 87% em 1990 e mais de 90% em 1997). Em conseqüência, a participação das empresas desistentes, em 1990, e das iniciantes, em 1997, é mais elevada na região, comparativamente ao Brasil. Note-se, ainda, que a participação, em 1990, das empresas desistentes na pauta de exportação regional era muito superior à participação das empresas iniciantes (9,7%) na pauta de exportação regional de 1997.

A Tabela 10 (b) examina a questão da freqüência exportadora pelo lado do número de firmas classificadas em cada categoria.

Tabela 10 (b)
Nordeste: Evolução do número de empresas segundo
Frequência Exportadora (1990-94-97)

Frequência exportadora	Exportação do Nordeste segundo frequência exportadora				Participação do Nordeste na exportação do Brasil	
	1990		1997		1990	1997
	Nº. empresas	Part. (%)	Nº. empresas	Part. (%)	Participação (%)	
Permanentes	350	38,1	338	36,1	10,3	9,9
Assíduos	216	23,5	181	19,3	11,5	6,0
Esporádicos	20	2,2	32	3,4	4,4	3,8
Desistentes	333	36,2	-	-	11,9	-
Iniciantes	-	-	385	41,1	-	5,9
TOTAL	919	100,0	936	100,0	10,8	6,7

Fonte: Secex/MDIT. Elaboração FUNCEX

Obs.: O número de empresas “permanentes” deveria ser constante ao longo do tempo, por definição. Há, no entanto, empresas que transferiram seu domicílio legal de uma UF para outra. Para o Brasil como um todo, portanto, o número de empresas permanentes é, de fato, constante, no período 1990-97, mas isso não é necessariamente verdadeiro para as UF.

Dois fatos importantes merecem ser destacados: (i) as firmas exportadoras desistentes da região estão sobre-representadas (11,9%) em relação à participação do Nordeste no total das firmas exportadoras do Brasil (10,8%), em 1990; e (ii) de outro lado, em 1997, as firmas exportadoras iniciantes da região estão sub-representadas (5,9%) em relação à participação do Nordeste no total das firmas exportadoras do Brasil (6,7%).

Em síntese, a taxa de mortalidade das firmas exportadoras nordestinas parece ter sido particularmente elevada e a taxa de natalidade relativamente baixa, na comparação com o resto do Brasil. Isso explica a queda da participação nordestina (de 10,8% para 6,7%) no total das firmas exportadoras brasileiras entre 1990 e 1997.

3. Diretrizes para um programa de promoção das exportações do Nordeste

3.1. Características estruturais da indústria e desempenho exportador no Nordeste

A composição das exportações e do universo de empresas exportadoras do Nordeste parece estreitamente vinculada a algumas das principais características da estrutura industrial da Região, como, por exemplo:

- ▶ A base produtiva “moderna” da indústria está concentrada nos segmentos geradores de insumos de base para as cadeias químico-petroquímica, nos produtos de origem florestal,

na metalmeccânica (metalurgia de não ferrosos - alumínio e cobre - e siderurgia) e, mais recentemente, no binômio soja-carne. A produção é centrada em *commodities*, sendo escassa a geração, na região, de bens finais e diferenciados, exceto em segmentos de bens de consumo não duráveis;

- ▶ As capacitações e os recursos (humanos, técnicos e financeiros) da indústria estão concentrados em poucas empresas e grupos industriais, reforçando a percepção de que é limitada a base empresarial do estado, que apresenta acentuada escassez de pequenas e médias empresas potencialmente inovadoras e localizadas em setores de elevado crescimento;
- ▶ Há um baixíssimo grau de articulação produtiva entre as grandes empresas e as firmas de menor porte, cujo desempenho têm muito pouca funcionalidade para a lógica de operação dos setores modernos da indústria e agroindústria. Em geral, as matérias primas para a produção de *commodities* industriais são importadas de fora da Região ou são geradas pelas próprias empresas produtoras de *commodities*, que apresentam algum grau de integração vertical. Neste contexto, a contribuição das pequenas e médias empresas para o aumento da competitividade da indústria regional tende a ser muito limitada e, em geral, a problemática das pequenas e médias empresas é tratada exclusivamente sob a ótica da geração de renda e de emprego, excluindo maiores preocupações com o tema de sua própria competitividade e de sua contribuição à eficiência produtiva da indústria como um todo.

Estas características refletem o modelo de industrialização da Região, voltado fundamentalmente para o mercado doméstico e baseado na implantação de grandes unidades ou pólos produtivos. Estas características pouco foram impactadas pela liberalização comercial dos anos 90.

Portanto, uma estratégia voltada para o desenvolvimento das exportações das pequenas e médias empresas do Nordeste esbarra em dois grandes obstáculos que estão inter-relacionados:

- ▶ O primeiro envolve características estruturais da indústria da Região e essencialmente a baixo grau de interseção entre as problemáticas: (i) do desenvolvimento regional e (ii) da competitividade internacional. Adicionalmente, cada uma destas duas questões interage muito pouco com o tema das políticas de apoio às pequenas e médias empresas;

- ▶ O segundo diz respeito à incapacidade demonstrada pelo Nordeste, nos anos 90, para diversificar setorialmente suas pauta de exportações e para integrar à atividade exportadora novas empresas, especialmente aquelas de porte médio e pequeno;

Estes dois condicionamentos ajudam a explicar porque não somente é irrisória e instável a participação de empresas de menor porte nas exportações do Nordeste, mas também são limitadas as probabilidades de se encontrar, entre as empresas não exportadoras da Região, firmas com potencial para um rápido envolvimento com a atividade exportadora, em bases sustentadas.

No entanto, no que se refere à configuração da oferta industrial do Nordeste, esta viveu, nos últimos anos, um processo importante de transformação, vinculado a um novo ciclo de investimento que deverá gerar, entre outros, os seguintes impactos estruturais diretos:

- ▶ A ampliação da capacidade produtiva em grandes empresas e em alguns setores já instalados e produtores de *commodities*: petroquímica e celulose, por exemplo;
- ▶ A implantação de novas empresas em setores produtores de bens de consumo, diversificando a estrutura industrial da Região e potencialmente gerando alguns encadeamentos verticais importantes em setores onde a presença de pequenas e médias empresas (inclusive na exportação) já é um fato: madeira e móveis, calçados, por exemplo. Há, obviamente, também a possibilidade oposta, de que a entrada de *players* de maior porte nestes setores venha a deslocar a oferta das pequenas e médias empresas, impactando negativamente inclusive suas exportações;
- ▶ A recuperação e/ou a tendência à consolidação (empresarial e econômica) de alguns setores com potencial exportador e onde é importante a participação de empresas de menor porte: fruticultura irrigada, mármore e granito e sisal, entre outros.

Destes três movimentos, apenas o primeiro parece capaz de espontaneamente gerar algum crescimento das exportações, o que, ocorrendo, determinaria o aprofundamento do atual padrão de especialização internacional da indústria da Região, baseado na exportação de *commodities* industriais, com elevado coeficiente de importações (de fora da Região) de insumos e matérias primas.

Os outros dois processos, mais recentes e mais complexos em suas tendências, são portadores de um potencial não desprezível de mudança, na medida em que geram novas possibilidades de exportação e podem criar, especificamente para as pequenas e médias empresas da Região, um “quadro de inserção produtiva” mais favorável, ao atenuar a

dicotomia (e a distância econômico-empresarial) entre grandes empresas e pequenas e médias empresas.

De fato, dadas especialmente as características dos setores emergentes ou de implantação recente, é previsível que os impactos diretos e indiretos desta reestruturação se façam sentir na direção de uma maior integração de pelo menos uma parcela das pequenas e médias empresas à dinâmica de crescimento e modernização industrial, ampliando, por esta via, o potencial de expansão das exportações destas empresas.

Este potencial dificilmente se realizará, no entanto, sem a definição e a implementação de uma estratégia regional de desenvolvimento das exportações, cujo objetivo último seria a diversificação setorial da pauta exportadora da Região. Dadas, porém, as características da estrutura produtiva do Nordeste, atingir este objetivo tem como requisito a ampliação da base de empresas exportadoras da Região, trazendo para a atividade exportadora, de forma sustentável, novos atores privados de diferentes portes empresariais.

Estes esforços deverão se voltar para os segmentos e setores que atualmente passam por processos de desenvolvimento e/ou de consolidação empresarial (ver acima), oferecendo oportunidades de diversificação da pauta de exportações da Região. Adicionalmente, porém, eles deverão também estar direcionados para a atração de novos investimentos *export-oriented*, o que supõe a estreita articulação entre as políticas de atração de investimentos e de desenvolvimento das exportações⁸.

3.2. Uma estratégia de desenvolvimento das exportações do Nordeste

Como se constatou, o desafio de diversificar setorialmente as exportações parece passar, no caso do Nordeste pela ampliação da base empresarial exportadora na Região, a ela integrando de forma durável firmas de menor porte. Portanto, uma estratégia de apoio ao desenvolvimento exportador do Nordeste seria, em ampla medida, voltada para empresas com esta característica.

Ora, o desenho e a implementação de políticas voltadas para desenvolver e consolidar uma oferta exportadora entre as empresas de menor porte coloca uma série de desafios não triviais e específicos, em função das características inerentes ao universo destas empresas, especialmente em regiões pouco desenvolvidas.

⁸O tema da política de atração de investimentos foge ao escopo deste trabalho. No entanto, é importante deixar registrado que esta política pode desempenhar um papel relevante na ampliação e diversificação da oferta exportadora da Região e deveria contemplar este entre os seus objetivos.

É, portanto, de extrema importância levar em consideração, na formulação da estratégia, as recentes tendências de política nesta área, implicando uma radical revisão do paradigma predominante até o presente momento e a incorporação de diretrizes que valorizam programas *tailor-made*, direcionados a grupos de empresas com capacidade comprovada de resposta aos estímulos oferecidos pela política.

Em função dos fracassos registrados em diversos países na área de promoção de exportações das pequenas e médias empresas, uma ampla reorientação dos esforços públicos e privados teve lugar, principalmente nos países da União Européia, visando a aumentar a efetividade das políticas. De maneira geral, as principais orientações que se depreendem do novo modelo de política são as seguintes:

- ▶ Elevado grau de coordenação inter-institucional e organização de redes de agentes públicos e privados em torno de programas *tailor-made*;
- ▶ Capacidade para desenhar programas focados em grupos restrito de empresas com características comuns, no que se refere à relação com a atividade exportadora, à capacidade de resposta aos estímulos do programas, à localização regional e aos grupos de bens que produzem;
- ▶ Operacionalização descentralizada dos programas de promoção, sob supervisão dos órgãos coordenadores das redes, a quem cabe também a responsabilidade de montar e administrar o sistema de gestão da qualidade do conjunto dos programas;
- ▶ Foco central no fortalecimento da capacidade da empresa para exportar e para integrar as vendas externas a seu plano de negócios: algumas das ações iniciais dos programas envolvem o diagnóstico da oferta da empresa, subordinando-se as iniciativas tipicamente promocionais às ações orientadas para a superação dos problemas de oferta.

O quadro abaixo apresenta os principais componentes dos dois modelos de política de promoção de exportações, sendo o novo modelo o resultado da avaliação crítica dos resultados das estratégias baseadas no modelo tradicional.

Modelo Tradicional	Novo Modelo
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Programas nacionais 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Programas regionais e locais</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Operação centralizada 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Operação descentralizada e montagem de rede de instituições de apoio, mas funções de coordenação e gestão da qualidade centralizadas.</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Programas com metas e alvos pouco definidos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Programas específicos, targeted para grupos de empresas com características comuns.</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Objetivo central: abrangência 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Objetivo central: impactos concretos e efetividade.</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Foco em promoção comercial <i>strictu sensu</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Foco na capacitação da empresa e no aumento e melhoria da oferta.</i>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Subsídios diretos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Provisão de serviços privados, em regime de cost-sharing</i>

É interessante observar que, à exceção das grandes empresas exportadoras, que integraram as exportações à estratégia e à cultura empresarial, todas as demais firmas, exportem ou não, se beneficiam desta mudança de paradigma. Ela é particularmente importante quando se trata de trazer para a atividade exportadora e nela manter empresas que, por seu porte e pelas capacitações e recursos à sua disposição, vêm na exportação um custo de difícil absorção.

Às dificuldades de implementação de políticas voltadas para as empresas de menor porte na exportação, há que acrescentar que a tradição brasileira nas políticas de fomento produtivo e de desenvolvimento regional tem acentuado viés anti-pequenas empresas, o que significa que o esforço a ser feito inclui uma mudança de paradigma de políticas públicas, sem a qual as probabilidades de sucesso de experiências de apoio às pequenas e médias empresas serão sempre muito limitadas.

A estratégia de desenvolvimento das exportações das pequenas e médias empresas do Nordeste deve levar em consideração estas condicionantes, em princípio desfavoráveis, e ademais “internalizar” os algumas características inerentes ao universo a que pretende ser aplicada.

Em primeiro lugar, estas empresas têm uma importante, e talvez única, característica comum: suas deficiências tecnológicas e gerenciais que se traduzem em baixa competitividade. Mais além desta característica comum, no entanto, este universo de empresas é marcado pela heterogeneidade. No caso de empresas exportadoras, esta heterogeneidade se manifesta, em geral, em termos de diferenças no nível e na qualidade

do envolvimento da empresa com a atividade exportadora, quanto no que se refere à disponibilidade de/aceso aos recursos financeiros, técnicos e organizacionais necessários para a entrada, a permanência e o crescimento na atividade de exportação. Por outro lado, as diferenças entre firmas, no que se refere à disponibilidade de recursos e capacidades para sustentar o esforço exportador no seu início e assegurar a integração da atividade de exportação à estratégia de negócios da empresa, parecem ser razoavelmente apreendidas pela variável tamanho da firma, opondo as pequenas às micro empresas.

Em segundo lugar, além das barreiras motivacionais em relação à atividade exportadora, estas firmas enfrentam obstáculos de natureza informacional, transacional e organizacional. De acordo com pesquisas de campo recentemente realizadas no Brasil, enquanto as barreiras informacionais e transacionais se manifestam em todas as etapas da trajetória exportadora destas empresas, as de natureza organizacional parecem afetar sobretudo a capacidade destas empresas entrarem nas exportações ou, no limite oposto da trajetória, para se consolidarem na atividade e para crescerem no mercado internacional. As exigências específicas da atividade exportadora geram elevação de custos para as empresas e afetam a rentabilidade das vendas externas.

Em terceiro lugar, as carências da oferta exportadora, em termos de insuficiência de recursos para ampliar e modernizar a capacidade produtiva ou mesmo para aumentar a produção, são sentidas principalmente quando se trata de aumentar as exportações e de consolidar a presença exportadora da empresa. É também nesta fase que as carências ligadas à qualidade dos canais de comercialização se manifestam.

Os objetivos imediatos da estratégia de apoio às exportações do Nordeste são os seguintes:

- ▶ Ampliar o universo de empresas exportadoras do Nordeste, tanto por meio da “estabilização” da inserção das empresas iniciantes, assíduas e esporádicas, quanto pela integração de novas firmas às atividades de exportação.;
- ▶ Reduzir os custos de informação e de transação que afetam especificamente a atividade de exportação das empresas (especialmente as de menor porte) em todas as suas etapas;
- ▶ Atuar sobre os fatores *firm-specific* que condicionam o desempenho das exportações das empresas (mesmo quando os programas de apoio tenham uma dimensão setorial) reduzindo o hiato entre as capacitações e recursos disponíveis às empresas e aqueles requeridos para uma participação regular e crescente no mercado internacional.

a) Os focos/alvos da estratégia

A estratégia deverá ser focada inicialmente em um pequeno número de empresas exportadoras e não exportadoras selecionadas em função (i) de sua pertinência a setores que apresentem com elevado potencial de contribuição para a diversificação das exportações, e (ii) por sua capacidade (empresarial) de resposta aos estímulos oferecidos pela política, gerando um efeito demonstração junto a outras empresas. A capacidade de resposta é aqui entendida como uma função do grau de envolvimento com as exportações e da disponibilidade de recursos e capacitações (principalmente gerenciais) . Neste sentido, os alvos prioritários da estratégia seriam empresas médias e aquelas situadas nas faixas superiores de tamanho entre as pequenas e médias empresas, com alguma experiência exportadora.

A estratégia deveria contemplar o desenho e implementação de programas pilotos, para permitir uma avaliação precoce dos problemas e dos potenciais de desenvolvimento das atividades nesta área de atuação.

No que se refere às empresas não exportadoras, o foco da estratégia serão as poucas empresas que se encontram próximas de iniciar atividades exportadoras, em termos de motivação, mas também de disponibilidade de recursos e capacitações: empresas médias e pequenas nas faixas superiores de tamanho e faturamento, motivadas para exportar e com experiência no atendimento a mercados geograficamente distantes do local de produção (embora ainda dentro do território nacional) deverão ser priorizadas, neste processo.

Tanto no caso das empresas exportadoras quanto das não exportadoras, os alvos principais da estratégia serão os fatores que (i) restringem qualitativa e quantitativamente a oferta exportável; (ii) tornam a operação de exportação mais custosa e menos rentável do que as vendas no mercado doméstico; e (iii) limitam a exposição internacional das empresas e de seus produtos.

Portanto, os focos e os alvos da estratégia são vinculadas essencialmente ao desenvolvimento empresarial e de produtos, deixando para um plano secundário o desenvolvimento de mercados-alvo, que tipicamente constitui etapa mais avançada de uma política de promoção de exportações.

b) Os instrumentos da estratégia

A *rationale* para a seleção dos instrumentos principais a ser mobilizados pela estratégia é fornecida pelos três alvos acima mencionados. Neste sentido, os instrumentos eleitos incluem:

-
- ▶ Um “pacote” de consultoria tecnológica e gerencial para avaliar os recursos e capacitações das empresas e suas probabilidades de resposta aos programas de apoio, diagnosticar os pontos forte e fracos da oferta exportável da empresa e elaborar, junto com os responsáveis pela firma, um plano de negócios do qual exportações regulares façam parte;
 - ▶ A prestação às empresas de diversos tipos de serviços diretamente relacionadas às diferentes fases de uma operação de exportação, para ajudar as firmas a superar os entraves burocráticos, obter condições favoráveis de transporte e ultrapassar os obstáculos existentes ao acesso pleno a instrumentos financeiros e tributários já existentes. No limite, a prestação de serviços pode incluir até mesmo funções de *brokerage* dos negócios das firmas envolvidas em alguns mercados - alvo; e
 - ▶ A montagem de um sistema de informação comercial ágil e capaz de atender especificamente às necessidades das empresas envolvidas nos programas, articulado a planos de divulgação da empresa e de seus produtos nos mercados externos. Estes planos de divulgação deverão estar estreitamente vinculados ao plano geral de negócios da empresa.



Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

www.funccx.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

funccx@funccx.com.br