

UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE
CENTRO DE HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E FINANÇAS
MESTRADO DE ECONOMIA RURAL E REGIONAL

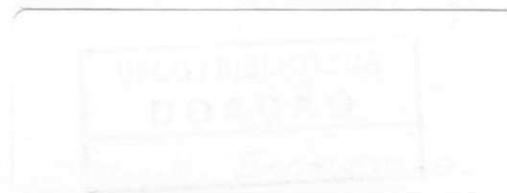
EXPORTAÇÕES NA PARAÍBA: UM BREVE PANORAMA

SÉRGIO ALVES TORQUATO

DIGITALIZAÇÃO:
SISTEMOTECA - UFCG

Campina Grande, Setembro de 2003.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE
CENTRO DE HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E FINANÇAS
MESTRADO DE ECONOMIA RURAL E REGIONAL



EXPORTAÇÕES NA PARAÍBA: UM BREVE PANORAMA

SÉRGIO ALVES TORQUATO

Dissertação de Mestrado apresentada ao Mestrado de Economia Rural e Regional da Universidade Federal de Campina Grande, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Mestre em Economia.

Orientador: Prof.Dr. Jurandir Antonio Xavier

Campina Grande
2003

AGRADECIMENTO

Agradeço de forma incondicional ao meu Deus pela oportunidade de elaborar esta dissertação de mestrado, pois sem ele nada poderia fazer.

Agradeço penhoradamente a minha Família, meus pais e meus irmãos por ter me ajudado em tudo, desde do início dos estudos até a minha formação no mestrado. A qual sempre incentivaram, e deram as condições necessárias para a finalização deste trabalho.

Também gostaria de agradecer a minha namorada, companheira, amiga Rosana Corrêa, que teve um papel muito importante para a realização deste trabalho, incentivando, ajudando e principalmente sendo compreensível nos momentos mais difíceis na caminhada de elaboração desta dissertação.

Não poderia esquecer de agradecer aos amigos da turma 2000 do mestrado que souberam compartilhar das dificuldades que ocorreram no decorrer do curso. Em especial ao João Ricardo, por estar sempre pronto a ajudar, ao Pedro por incentivar e compartilhar dos problemas, a Andréa pela ajuda imprescindível, a Gracilene e a todos os outros companheiros.

Como também, ao Professor José Bezerra que sempre esteve à disposição dos alunos para ajudar e incentivar, como também contribuiu para a construção desta dissertação, e por aceitar fazer parte da banca examinadora.

Também agradeço ao Professor Érico Miranda, pelas críticas construtivas no início deste trabalho, ajudando a esclarecer muito, do como proceder na elaboração da dissertação, e por aceitar também fazer parte da banca examinadora.

Ao Professor Edson Peterli da (UFRJ) por colaborar com esta dissertação, com o envio de trabalho relacionado a Clusters, que foi de grande utilidade.

Aos funcionários da coordenação do mestrado, deixo meu agradecimento em especial a Neuma pela colaboração e paciência.

Enfim, a todos as outras pessoas que de uma forma ou de outra contribuíram para a realização deste trabalho o muito obrigado.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo analisar alguns aspectos das exportações no Estado da Paraíba, no período de 1991 a 2002. Esta análise será feita através da busca histórica das exportações ocorridas no Estado, como também a descoberta de novos mercados e produtos potencialmente exportadores. A importância deste tema foi também verificar os principais resultados das exportações paraibanas a fim de facilitar uma análise mais abrangente das exportações da Paraíba. Como argumento principal está a questão da comprovação de que a Paraíba possui vantagens relativas em produtos como o Sisal, Peixes (Atum) e calçados. A partir desta comprovação detectamos alguns entraves que dificultam a competitividade destes produtos relacionados, como também a introdução de novos produtos na pauta de exportação. Outro entrave percebido é a falta de “cultura exportadora” por parte das pequenas e médias empresas paraibanas, sendo a exportação uma questão residual. Existe também problemas, com a burocracia, dificuldades de entendimento (idioma), com os parceiros internacionais e ainda a forma incipiente na formação de Clusters exportadores e infra-estrutura, com problemas que encarecem o produto e diminui a competitividade. Assim pode-se contribuir para o debate das exportações em âmbito estadual.

Palavras Chaves: Exportações, Competitividade e Clusters

ABSTRACT

This work has as objective to analyze some aspects of the exportation in the State of Paraíba, in the period of 1991 to 2002. This analyze will be made through the historical search of the occurred exportations in the State, as also the potentially exported discovered of new markets and products. The importance of this subject was also to verify the main results of the Paraíba. As main argument is the question of the evidence of that the Paraíba possess relatives advantages in products as the Sisal, Fish (Tuna) and footwear. By this evidence we detected some impediments that make it difficult competitiveness of these related products, as also the introduction of new products in the exportation guideline. Another perceived impediment is the lack of "culture export" on the part of small and average paraibana's companies being the exportation a residual question. There are also problems with bureaucracy, difficult of agreement (language) with the international partners and still the insipient form in the exporting formation of Clusters and infrastructure with problems letting the price of the products increased and diminishing the competitiveness. Thus we can contribute for the debate of the exportation in state scope.

Key Word: Exportation, Competitiveness e Clusters

LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS

Gráfico 2.1 Variação (%) Anual das Exportações e Participação (%) das Exportações no PIB 1950 a 2002.....	9
Tabela 2.1 Balança Comercial do Brasil.....	14
Tabela 2.2 Janeiro-Dezembro US\$ milhões F.O.B. Principais Empresas Exportadoras.....	24
Tabela 3.1 Previsão dos Investimentos nas Indústrias Extrativas Mineraias e de Transformação Segundo Ramos de Atividade-Estado da Paraíba 1997-2000.....	28
Tabela 3.2 Unidades Locais e Respectivo Pessoal Ocupado, segundo Categorias de Uso e Atividades Seleccionadas Indústria Estado da Paraíba 1999.....	30
Tabela 3.3. Unidades Locais e Respectivo Pessoal Ocupado, segundo Categorias de Uso e Atividades Seleccionadas Indústria Microrregião de João Pessoa e Demais Regiões do Estado 1999.....	31
Tabela 3.4 Pessoal Ocupado Assalariado ou Não, por Tipo de Inserção na Unidade, segundo Categorias de Uso e Atividades Seleccionadas Indústria Estado da Paraíba 1999.....	32
Tabela 3.5 Exportação Brasileira Paraíba Totais por Fator Agregado US\$ 1.000 FOB.....	35
Tabela 3.6 Exportação Brasileira Paraíba Principais Países e Blocos econômicos de destino.....	36
Tabela 3.7 Distribuição das Empresas Inovadoras por Tipo de Inovação, segundo Categorias de Uso e Divisão Seleccionada Estado da Paraíba 1999.....	38
Tabela 3.8 Distribuição das Empresas Inovadoras por Tipo de Inovação, segundo Categorias de Uso e Divisão Seleccionada Estado da Paraíba 1999.....	38

Tabela 3.9 Unidades Locais que Utilizam Algum Programa/Método/Técnica de Produção ou Qualidade e Respectivo Pessoal Ocupado, segundo Tipos de Programas/Métodos/Técnicas Utilizados na Indústria do Estado da Paraíba 1999.....	41
Tabela 3.10 Unidades Locais e suas Relações com o Meio Ambiente, segundo Tipo de Relação e Categorias de Uso Indústria Estado de Paraíba 1999.....	42
Tabela 3.11 Balança Comercial da Paraíba US\$ 1.000 FOB.....	43
Tabela 3.12 Estado: Paraíba Valor e Participação(%) das Exportações dos Municípios em Relação ao Estado e Microrregião - 2000 (Valor em US\$ 1.000(FOB).....	44
Tabela 3.13 Principais Empresas Exportadoras na Paraíba por Faixa de Valor Exportado em 2002- FOB.....	45
Tabela 3.14 Balança Comercial Produtos Seleccionados (NCM) Paraíba – União Européia.....	50
Tabela 3.15 Balança Comercial Produtos seleccionados (NCM) Paraíba - Mercosul.....	52
Tabela 3.16 Balança Comercial Produtos seleccionados (NCM) Paraíba - NAFTA.....	55
Tabela 4.1 Possíveis clusters consolidados dinâmicos (exportação) Ano 2002.....	68
Tabela 4.2 Possíveis clusters incipientes dinâmicos – exportação Ano 2002.....	69
Tabela 4.3 Municípios Ordenados por grau de especialização na Atividade (classe CNAE):1931-3 Fabricação de calçados de couro (14159 estabs. no País) ano 2000.....	70
Tabela 5.1 Movimentação de Embarque de longo curso (exportações fora do País) do Porto de Cabedelo. Período 1993-1999 Em 1.000 kg.....	76

LISTA DE SIGLAS, SÍMBOLOS E ABREVIATURAS

- APEX – Agência de Promoção às Exportações
- BEFIEX – BNDES: Financiamento para Exportação
- BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- CIN – Centro Internacional de Negócios
- CONFINS - Contribuição Financeira sobre Instituições
- EXPORTATEX – Exportações de Produtos Têxteis
- FIEP – Federação da Indústria do Estado da Paraíba
- FINAMEX – Financiamento para Exportação
- FOB - Free on Board
- FUNCEX – Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior
- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
- ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
- IEDI – Instituto Econômico de Desenvolvimento Industrial
- IOF – Imposto sobre Operações Financeiras
- MDIC - Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio
- MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
- MICT – Ministério da Ciência e Tecnologia
- MTE – Ministério do Trabalho e Emprego
- NAFTA – North American Free Trade Agreement
- PAER – Pesquisa da Atividade Econômica Regional
- PAEP – Pesquisa da Atividade Econômica Paulista
- PEE – Programa Especial de Exportação

PIS – Programa de Integração Social

PROEX – Programa para Exportação

SEADE – Sistema Estadual de Análise de Dados do Estado de São Paulo

SEBRAE – Sistema Brasileiro de Apoio às Empresas

SECEX – Secretaria de Comércio Exterior

SIPRO - Sistema Integrado de Processamento

SISCOMEX – Sistema do Comércio Exterior

SLP – Sistemas Locais de Produção

TIB – Tecnologia de Infra-estrutura Básica

U.E – União Européia

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	1
2. BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO SOBRE A TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	6
2.1 Breve Panorama das Exportações Brasileiras.....	8
2.2 Um Pouco da Conjuntura Versus Exportações no Brasil.....	14
2.3 Influência das Empresas Estrangeiras nas Exportações.....	21
3. PANORAMA DAS EXPORTAÇÕES NA PARAÍBA.....	26
3.1 História.....	26
3.1.2 A economia paraibana um breve relato.....	26
3.2 Exportações paraibanas.....	32
3.3 Participação das Pequenas e Médias Empresas nas Exportações paraibanas...	56
4. CLUSTERS E EXPORTADORES.....	61
4.1 Identificação de clusters exportadores potenciais.....	67
5. LOGÍSTICA E INFRA-ESTRUTURA VOLTADOS PARA AS EXPORTAÇÕES.....	72
6. CONCLUSÕES.....	78
7. REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA.....	81
ANEXO.....	86

1. INTRODUÇÃO

Alguns poucos temas no meio acadêmico e entre os economistas brasileiros tem gerado tanto interesse atualmente, como às exportações¹ e no seu aumento, como resposta para o equilíbrio nas contas nacionais, geração de emprego e crescimento econômico.

As taxas de crescimento da economia brasileira não foram tão significantes, com médias de 2,2% de crescimento do PIB, no período de 1994 e 2002, o que reacende as discussões sobre os caminhos possíveis do crescimento. Esta discussão é bem explicitada no recente trabalho de BIELSCHOWSKY e MUSSI (2002), o qual reúne opiniões e estudos de economistas brasileiros de diferentes vertentes analíticas sobre estratégias de desenvolvimento do País. Os autores são unânimes em reconhecer que o setor externo da economia é uma questão-chave para o crescimento, visto que as exportações constituem um tema instigante e relevante na atual conjuntura econômica brasileira; além disto, elas iniciará, sem dúvida, a retomada do crescimento e a geração de emprego, fazendo parte, por outro lado, das discussões do governo, sociedade e empresas. Tendo assim como objetivo principal à busca do conhecimento do comércio exterior paraibano e em especial as exportações.

Todo este interesse tem raízes antigas e se baseia em argumentações lógicas que permearam as idéias de Adam Smith, quando relatou sobre a Teoria das Vantagens Absolutas.

“Se um país estrangeiro estiver em condições de nos fornecer uma mercadoria a preço mais baixo do que o da mercadoria fabricada por nós mesmos, é melhor comprá-la com uma parcela da produção de nossa própria atividade, empregada de forma que possamos auferir alguma vantagem” (SMITH, 1996, p. 380).

Fica claro, com este trecho do texto de Adam Smith no livro *A Riqueza das Nações*, que os países devem especializar-se na produção daqueles bens em que tiverem vantagens absolutas quando confrontados com os concorrentes, porém não se pode deter

¹ O termo aqui utilizado como exportação, refere-se às exportações internacionais.

somente nesta teoria, pois diversas variáveis que não eram percebidas em sua época devem e fazem parte das relações comerciais internacionais.

A teoria do comércio internacional originou-se do modelo de David Ricardo sobre vantagens comparativas dos países, o qual se baseia na produtividade do trabalho como determinante do comércio, ou seja, as vantagens ricardianas clássicas provêm do diferencial de produtividade da mão-de-obra entre países.

Herckscher e Ohlin foram os pioneiros na formulação de uma teoria do comércio internacional que levasse em conta a diferença na dotação de trabalho, de capital e de recursos naturais como determinantes do comércio entre países. Juntamente com Samuelson, que tornou mais interessante o modelo, o qual se pode até tratar como modelo Herckscher-Ohlin-Samuelson.

De acordo com o modelo Herckscher-Ohlin, um país exporta bens intensivos no fator em que é relativamente mais bem dotado. Tal modelo baseia-se em que todos os países têm a mesma tecnologia, de que não há economia de escalas, de que os consumidores têm preferências idênticas e, também, de que os bens diferem pela necessidade de fatores e os países pela dotação dos fatores.

Este modelo serve como base para se entender o comércio internacional na sua forma mais matemática. Hoje, com a evolução tecnológica, das técnicas de administração, de custos e dos sistemas de informação entram como variáveis muito importantes nas equações de exportações.

Os mercantilistas argumentavam que a atração do comércio estava na oportunidade que ele oferecia de se obter um excedente na balança de pagamentos. As exportações eram, para eles, uma coisa muito boa, pois estimulavam a indústria e permitiam a importação de metais preciosos – ouro e prata, pois era a verdadeira riqueza para os mercantilistas. Mais tarde, porém, esta idéia foi refutada por Adam Smith, que via nas teses mercantilistas a defesa dos interesses dos produtores, em detrimento daqueles dos consumidores.

O intuito, aqui, não é fazer uma revisão da teoria das vantagens absolutas, comparativas e do modelo Herckscher-Ohlin nem tampouco criticá-las de forma contundente mas, sim, demonstrar, de forma panorâmica, as exportações na Paraíba, com suas nuances, dificuldades e potenciais, fazendo uso dessas teorias e modelos.

Com o advento característico da globalização do comércio internacional na década de 90, que se traduz na atual conjuntura econômica, tem levado aos segmentos produtivos uma busca constante de maior competitividade no mercado externo com o objetivo de expandir as suas exportações. O aumento das exportações favorece as economias no alcance de saldos positivos na Balança Comercial e maiores níveis de crescimento econômico e de emprego.

Percebe-se, desde a década de 90 que o sistema de comércio internacional tem apresentado mudanças muito significativas. Há grande tendência de mudanças no sistema exportador entre dois pólos para vários pólos, ou seja, todos se comunicam, e de setores e regiões tradicionalmente exportadoras, para também regiões potenciais.

Existem, também, mudanças nos processos associativos e na cooperação entre países industrializados, que desencadearam a formação de blocos econômicos regionais. Alguns blocos ainda em fase de formação, outros mais definidos. A intenção, ainda que seja somente intenção, é tornar a mobilidade de capitais, bens, técnicas, processos e pessoas, livre de barreiras criando, assim, um grande mercado consumidor e gerador de inovações e tecnologia, forçando uma capacidade mais competitiva.

Traduzindo isto para a economia paraibana, em particular, as transações no mercado externo são muito importantes, porque podem contribuir para a dinamização do crescimento interno a partir da geração de empregos no campo e na cidade, incentivos à produção de insumos, promoção de melhorias tecnológicas e de infraestrutura. Além da geração de divisas necessárias para fortalecer a economia atrair novos investimentos e torná-la menos dependente.

Ao longo dos anos verifica-se, na Paraíba, um relativo fechamento ao comércio exterior que tem, de certa forma, estagnado a economia local, causa da pouca informação precisa sobre exportações, à falta de “cultura exportadora”, à falta de condições de infra-estrutura suficiente e incentivos.

Por outro lado, verifica-se que mais recentemente está havendo uma crescente, mas ainda modesta, participação no comércio exterior. Verifica-se, no Estado, que o ritmo do crescimento das exportações brasileiras tem sido menor que as exportações paraibanas o que se pode ser verificar através dos dados fornecidos pela SECEX, quando a balança comercial da Paraíba cresceu, entre 1991/2001, 87,8% contra um crescimento na Balança Comercial brasileira de 84,2%.

Ainda assim, a Paraíba precisa melhorar, ganhar espaços e vantagens em alguns setores produtivos para que usufrua as oportunidades de crescimento que o comércio exterior oferece, para isto a Paraíba tem que se tornar mais competitiva e mais agressiva no mercado internacional.

São necessárias, para que este objetivo seja alcançado, algumas mudanças de políticas econômicas, estímulo aos investimentos, à infra-estrutura, passando pelo aumento da produção exportável, diminuição dos custos através de novas técnicas e processos administrativos e de produção, engajamento do setor privado e público e aproveitamento das vantagens e recursos naturais da região com racionalidade, sejam eles bens ou serviços. Para isto, faz-se necessário estabelecer estratégias a fim de melhor se conhecer as potencialidades e produtos que têm uma inserção no comércio exterior, além de parcerias com Instituições de pesquisa, entidades promotoras do comércio exterior, Governo Municipal, Estadual e Federal.

Qualquer análise de inserção exportadora no contexto que se descreve aqui exige, no entanto, que se faça uma caracterização mais geral sobre o assunto, através de identificação dos determinantes e dos elementos políticos, econômicos e conjunturais. Desta forma, contemplar-se-ão alguns assuntos com mais profundidade e outros que não se poderá deixar de citá-los, mas serão tratados com mais superficialidade.

Entende-se que este problema perpassa mais por questões relativamente econômicas, técnicas e de planejamento estratégico.

Toda esta discussão passa, necessariamente, por uma descrição sucinta da estrutura econômica atual do Estado da Paraíba, das transformações que ocorreram e que precisam ocorrer e que podem resultar na agilização de todo o processo de implantação e execução de um projeto que o leve a um patamar de desenvolvimento e inserção exportadora.

Neste trabalho, dobrar-se-ão os esforços no sentido de se conhecer melhor que setores, produtos, serviços e potencialidades a Paraíba tenha ou possa mostrar vantagens em produzir para exportação, as bases onde estão assentadas essas vantagens, o papel do Estado, do setor privado e dos recursos naturais. Direcionar-se-ão as análises para as exportações ocorridas para os blocos econômicos, Mercosul, Nafta e União Européia.

No decorrer do trabalho verificaremos indicadores que mostram o nível de comércio exterior, a utilização de clusters voltados para exportação e produtos selecionados.

A metodologia empregada neste trabalho refere-se a uma pesquisa bibliográfica, contemplada com análise estatística de dados fornecidos por órgãos de pesquisa e com ponderações feitas a partir destes dados. Acredita-se que este trabalho é só o começo de uma jornada acadêmica no conhecimento e nas descobertas sobre os potenciais exportadores e a realidade do Estado da Paraíba do Nordeste brasileiro.

Tem-se a intenção de analisar a inserção desse Estado no contexto do comércio exterior, verificando suas potencialidades exportadoras, condicionantes e infra-estrutura voltados para as exportações.

O motivo de se trabalhar e conhecer este tema foi o de acreditar e suspeitar que o Estado em estudo é capaz de se tornar um exportador mais eficiente em algumas atividades econômicas, as quais serão relatadas no decorrer deste trabalho.

O trabalho foi organizado da seguinte forma: além desta introdução, na segunda parte, Capítulo 1, é apresentado um panorama geral das promoções comerciais das exportações brasileiras, na terceira parte, Capítulo 2, tem-se o panorama das exportações da Paraíba, com série histórica, principais produtos exportados, indicadores de comércio exterior e também principais destino das exportações, enquanto a quarta parte Capítulo 3, aponta conceitos de clusters, identificação de clusters exportadores e possíveis potenciais de clusters de exportação; na quinta e última parte, é feita uma análise da logística e infra-estrutura do Estado da Paraíba, com o intuito de detectar as dificuldades, custos e necessidade de melhorias para promover as exportações.

Finalmente, concluir-se o trabalho com uma contribuição a partir do que nele foi exposto, para alavancar as exportações na Paraíba.

2. BREVE CONTEXTUALIZAÇÃO SOBRE A TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

A teoria do crescimento econômico via exportações, sugere que o crescimento líquido das exportações de uma nação induza a vários resultados positivos em termos de produtividade, nível de emprego, acumulação de divisas e conseqüentes externalidades como, por exemplo, o crescimento e desenvolvimento industrial e a prosperidade social, porque se precisa criar vantagens comparativas antes não existentes, através da inovação do produto a ser exportado.

A teoria convencional sobre comércio internacional dedica pouca atenção à defasagem tecnológica entre os países, privilegiando o princípio das vantagens comparativas com base na dotação relativa dos fatores de produção (SAMUELSON, Apud GUILLOCHON, 1970).

Já as literaturas mais contemporâneas, que abordam as defasagens tecnológicas e as mudanças técnicas, sejam administrativas ou de processos, têm defendido a idéia de um comércio internacional motivado pela possibilidade de obtenção de lucros extras no mercado internacional, conferidos pelo monopólio de certas inovações. Em decorrência, as vantagens absolutas no comércio internacional obtidas através de atributos, como inovação (DOSI, Apud PETERLI, 1997), produtividade (PORTER, 1993) e eficiência produtiva (CHESNAIS Apud PETERLI, 1997) ganharam destaque explicativo para os padrões das trocas internacionais, em detrimento das variáveis convencionais de comércio exterior: preço dos produtos e taxa de câmbio.

Com isto, não se quer dizer que as vantagens absolutas e comparativas sejam teoricamente antagônicas e excludentes, pois cada nação, região, estado, ou município, pode pautar-se em formas estratégicas que contemplem, de acordo com a situação, a questão de ser motivado pela obtenção de rendas extras derivadas do monopólio das inovações (utilizando-se vantagens absolutas) ou processo de difusão internacional e novas técnicas e novos produtos, ajustando preços e custos, criando sustentabilidade às trocas internacionais, baseando-as em vantagens comparativas.

Se, por um lado, as teorias centradas nos aspectos tecnológicos para explicar o padrão de trocas internacionais avançavam, por outro não impediram que a teoria das

vantagens comparativas, inicialmente formuladas por David Ricardo no século ante passado, continuasse a ser ampliada. A dotação relativa dos fatores de produção, a atuação das empresas multinacionais, as semelhanças entre estruturas produtivas e de consumo e os processos de integração entre os países (KRUGMAN Apud PERTELI; 1997), já eram considerados elementos teóricos para explicar os padrões de trocas internacionais. Do ponto de vista formal, certos conceitos passaram a fazer parte das teorias de comércio: as curvas de indiferença (GUILLOCHON; 1970), a paridade do poder de compra e os rendimentos de escala diferenciados; com isto, se agrega no conceito e na teoria do comércio internacional a idéia microeconômica no processo de produção para exportação.

Contudo, os novos elementos e conceitos utilizados para explicar as trocas internacionais não resistiram a uma análise frente à percepção de que o desenvolvimento tecnológico aplicado à empresa contribui para explicar muitos dos fluxos comerciais externos, já que o comércio exterior requer um ator central, neste caso, a empresa.

SCHUMPETER (1984) já havia mencionado a noção de progresso técnico com propriedades distintas daquelas apresentadas com base no paradigma proposto por D. Ricardo. No enfoque schumpeteriano, o progresso técnico não somente é responsável pela ruptura de um suposto equilíbrio econômico, mas é de sua natureza que derivam as alterações na estrutura técnica-produção-consumo, sublinhando a noção tão conhecida de "Destruição Criadora".

“É com o progresso técnico que o produtor, geralmente, inicia a mudança econômica, e os consumidores, se necessário, são por ele educados; eles são, por assim dizer, ensinados a desejar novas coisas ou coisas que diferem de alguma forma daquelas que têm o hábito de consumir”
(SCHUMPETER, 1984)

As implicações econômicas do progresso técnico, no sentido schumpeteriano, dependem da sua natureza (empresário inovador). No paradigma ricardiano, por outro lado, dependem essencialmente do grau de poupar fatores de produção.

Baseando-se nesta idéia schupeteriana é que se utiliza o conceito de competitividade e a busca da melhor inserção da empresa/nação no comércio exterior; portanto, a explicação do padrão de trocas internacionais depende da rapidez com que

novos produtos e processos de produção são introduzidos no mercado (revelando as vantagens absolutas) versus a rapidez com que as empresas ajustam os respectivos preços e custos (revelando as vantagens comparativas).

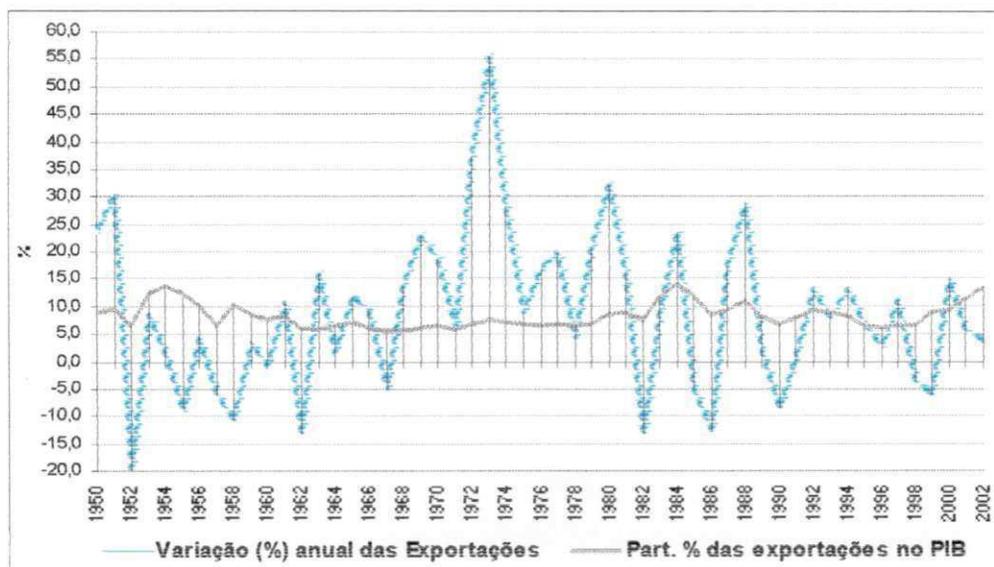
Para efeito deste trabalho utilizar-se-á o conceito de competitividade como desempenho - nessa vertente, a competitividade é, de alguma forma, expressa na participação no mercado alcançada por uma firma em um momento do tempo. A participação das exportações da firma ou conjunto de firmas (indústria) no comércio internacional total da mercadoria apareceria como seu indicador mais imediato, em particular no caso da competitividade internacional, HAGUENAUER (1989).

2.1 Breve Panorama das Exportações Brasileiras

O debate acerca das exportações e políticas para o comércio exterior vem, de certa forma, povoando as idéias de economistas, empresários e governo, no intuito de retomar com eficiência e competência a questão dos incentivos, investimentos e a PICE - Políticas Industrial e Comércio Exterior.

O Brasil, segundo o Ministério do Desenvolvimento e Comércio (MDIC) tem pouco envolvimento no comércio exterior, com suas exportações representando menos de 10% do PIB brasileiro. Só superou este índice em meados da década de 50 com picos de 13,9% na primeira metade dos anos 80 (1984) com participação de 14,2% e em 2001 com 11,4% e 2002 com 13,2%, como mostra o gráfico a seguir. Visto que, a atividade exportadora para o Brasil tem também importância estratégica, pois contribui para a geração de renda e emprego, para a entrada das divisas necessárias ao equilíbrio das contas externas e para a promoção do desenvolvimento econômico, como indica o gráfico seguinte.

Gráfico 2.1
 Variação (%) Anual das Exportações e Participação (%) das Exportações no PIB
 1950 a 2002



Fonte: Secex e Siscomex

As décadas de 70 e 80 do século passado oferecem um grande parâmetro em relação às exportações brasileiras, porque se pode verificar e aprender com o sucesso do crescimento das exportações e diversificação da pauta do comércio exterior, mas para que esses resultados ocorressem, ocorreu uma grande e forte transferência de recursos reais ao setor exportador, haja vista, na década de 70, política ativa de promoção de exportações, apoiada em incentivos fiscais e creditícios. Na década de 80, esta opção de estimular o setor exportador foi, sobretudo, uma decorrência da necessidade imposta pelo serviço da dívida externa, ou seja, o equilíbrio das contas externas.

Na segunda metade dos anos 80, a complicação da situação macroeconômica e o crescimento da inflação comprometeram o desempenho presente e futuro das exportações, ao determinarem a tendência recorrente à queda das taxas de câmbio reais, à queda das taxas de investimentos e o enfraquecimento dos aparatos institucional e financeiro de apoio às exportações. As exportações de bens manufaturados foram beneficiadas por certa estabilidade cambial até o final dos anos 70 e por um sistema de incentivo e subsídios, que se estendeu até os primeiros cinco anos da década de 80. Esta política se centrava na formação do preço recebido pela atividade exportadora.

Portanto, o resultado decorrente desses fatos foi surpreendente, passando a participação das exportações de manufaturados nas exportações totais de 24,1% em 1974 para 49,5% em 1987 (PINHEIRO & MOREIRA 2000). Esta mudança estrutural da pauta de exportações brasileira evidenciou um aprendizado e um amadurecimento substanciais nas atividades de comércio exterior em um número reduzido de grandes empresas (cerca de 1%), as quais respondem por mais de 80% das exportações de manufaturados, no total de 15 mil empresas exportadoras atualmente (BAUMANN, 2000).

O problema da apreciação do câmbio no início do plano Real com a abertura comercial acarretou, por um lado, drástica redução da inflação (devido, em parte às importações) mas, por outro lado, esteve associada à deterioração expressiva das contas externas do País, no primeiro governo Fernando Henrique Cardoso (CASTRO, 1996). Em particular, os grandes superávits comerciais da segunda metade da década de 80 foram transformados em déficits importantes a partir de 1994, com o acúmulo do déficit na Balança Comercial, de US\$ 25.155.189 no período de 1999-1994. Esta transformação foi desencadeada em especial pelo rápido crescimento das importações, uma vez que a expansão das exportações brasileiras não foi suficiente para compensar o aumento de suas compras externas. Enquanto as importações cresceram 77%, no comparativo do período de 1998-1994 as exportações aumentaram apenas 17%. As importações brasileiras, no conceito físico, totalizaram, em 1993, US\$ 25,5 bilhões, em 1995, elas já tinham praticamente dobrado de valor, passando para US\$ 49,9 bilhões. Nos dois anos seguintes, as importações totalizaram US\$ 53,3 bilhões e US\$ 61,4 bilhões, respectivamente apenas em 1998 elas parariam de crescer, registrando mesmo uma (significativa) redução para cerca de US\$ 58 bilhões. Esta queda pode ser explicada, em parte, pelo menor dinamismo da atividade econômica do Brasil. No que diz respeito às importações desagregadas, no comparativo 1994-1998 as importações de bens de capital e de bens de consumo foram as que mais cresceram 113% e 94%, respectivamente (Fonte: SECEX).

Também as exportações seguiram trajetória contínua de crescimento até 1997, embora a um ritmo significativamente inferior ao das importações. Em 1993, as exportações brasileiras totalizaram, no conceito físico, totalizaram US\$ 38,6 bilhões e, nos três anos seguintes, passaram para US\$ 43,5 bilhões, US\$ 46,5 bilhões e US\$ 47,7

bilhões, respectivamente. Em 1997, as vendas externas brasileiras alcançaram US\$ 53 bilhões.

Esses acontecimentos que ocorridos no período 1997/2000, foram marcados por uma forte instabilidade da conjuntura doméstica e internacional, com profundas crises econômicas na Ásia, Rússia e no próprio Brasil. Um dos efeitos diretos das crises foi tornar mais difícil o financiamento do comércio exterior brasileiro, uma outra consequência, particularmente em função da crise asiática, foi uma queda significativa na demanda de importantes compradores mundiais de produtos agrícolas.

Segundo BAUMANN (2000) as crises também afetaram o desempenho das demais economias latino-americanas (efeito contágio), com um nítido impacto nas compras de produtos brasileiros. Foram também anos em que a economia americana apresentou forte crescimento, ao passo que as economias da União Européia registraram desempenho mais modesto.

Segundo TEIXEIRA & CARVALHO (2001) que durante a “Crise da Rússia”, em setembro de 1998, foi estabelecido como meta pelo MDIC, que as exportações brasileiras totalizassem US\$ 100 bilhões anuais, a partir de 2002, tendo sido estruturado um conjunto de ações para viabilizar sua execução; entretanto, segundo a (IEDI) afirma que, apesar da implementação de algumas delas, as exportações não atingirão a meta proposta nos próximos dois anos, e já existem vários especialistas propondo sua substituição por outra, na qual seja definido apenas um montante de saldo positivo na balança comercial. Além das expectativas negativas que essa mudança de objetivos deverá trazer (afinal, é possível obter-se saldos positivos comprimindo as importações, através de recessão ou de administração da demanda), ressaltar-se que existem nichos de mercado suficientes e inexplorados que possibilitariam, se tivessem sido fortemente explorados, a superação dos US\$ 100 bilhões anuais em exportações.

A idéia proposta pela IEDI de que não se atingirá a meta desejada, talvez não se confirme, haja vista que o superávit da Balança Comercial em 2003 vem batendo recordes incríveis, a exemplo do saldo em agosto de 2003, que foi de US\$ 1,6 bilhão; mesmo assim, sabe-se que a capacidade exportadora do Brasil pode ser bem maior.

Estudos revelam que as exportações brasileiras têm espaço para aumentar o tamanho do mercado constituído pelas importações realizadas pela União Européia, pelos Estados Unidos, Japão e pela Associação Latino-Americana de Integração

(ALADI) para produtos efetivamente exportados pelo Brasil que corresponderam, em 1995, a um potencial de US\$ 2,95 trilhões, ao passo que as exportações brasileiras para esses mercados foram de apenas US\$ 33 bilhões, ou seja, pouco mais de 1% desse total. (fonte: Valor Econômico)

Além das conjunturas doméstica e internacional, a balança comercial brasileira foi influenciada por mudanças na política de promoção às exportações, pela entrada de firmas estrangeiras e pelas próprias estratégias das firmas que atuam no comércio exterior. No primeiro caso, foram ampliados substancialmente o escopo e o volume de financiamentos concedidos pelo BNDES, através do programa BNDES-*exim*, e fortalecido o seguro de crédito com a criação da SBCE (Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação); já o ingresso de firmas estrangeiras foi fator de fundamental importância para o desempenho, por exemplo, das exportações do setor de material eletrônico e de comunicações.

Finalmente, foram observadas importantes mudanças na estratégia de exportações das empresas, com o redirecionamento das vendas para mercados mais dinâmicos e produtos de maior valor agregado.

Estudo realizado pelo Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) traz dados sobre a perda de competitividade das exportações brasileiras no final da década de 90. Segundo o Instituto, os produtos da pauta brasileira que pertenciam a setores que apresentavam demanda crescente no comércio mundial, indicavam 52% das exportações no final do período 1991/94 e foram reduzidos para apenas 36% no final do período 1994/98; o que pode estar ocorrendo é que a pauta de exportações do Brasil esteja “envelhecendo” e o País cada vez mais restrito a exportar aqueles produtos que se encontram em declínio no mercado mundial, ressalvados, com louvor, alguns novos produtos, como os da Embraer, porém, contraditoriamente é graças a essa cesta de produtos em declínio que o Brasil ainda consegue apresentar saldos positivos na balança comercial, devido às vantagens comparativas.

Alguns problemas apontados pelos exportadores como, por exemplo: Seguro exportação, incentivos, investimentos, dentre outros foram resolvidos. Mesmo, apesar de alguns impasses apontados como prioritários pelos exportadores terem sido parcialmente resolvidos, não se registrou um aumento substantivo das exportações ocorrendo, em muitos casos, até mesmo redução. Como explicar esse paradoxo em que,

mesmo com a resolução parcial dos problemas, continua a perda do dinamismo exportador do Brasil?

O que pode estar acontecendo é uma estagnação da competitividade das empresas brasileiras no mercado internacional, que não parece ser explicável dentro dos esquemas analíticos válidos até poucos anos atrás ou, ainda, devido às oscilações de conjuntura de mercados internacionais e o protecionismo internacional de produtos básicos, o que significa uma insuficiência na diversificação da pauta de exportação, ou seja, não basta reduzir custos, em especial o sempre vagamente definido custo-Brasil, para que as empresas consigam reencontrar o dinamismo exportador do início da década de 90. É necessário montar um novo conjunto de ações coordenadas de governo, de suas entidades financeiras, de suas máquinas administrativas e de seus órgãos de fomento para que, em conjunto com as associações, entidades de classes, Federações, possa melhorar o desempenho exportador do Brasil.

A Tabela 2.1 a seguir, mostra que a Balança Comercial do Brasil apresentou de 1991 a 2002, uma variação positiva de 6,3% e o saldo de US\$ 41.024.547. Apesar da abertura comercial verificada na década de 90, a Balança Comercial ficou superavitária na média do período, porém tende a melhorar a partir de 2003, com as políticas que estão sendo implementadas.

TABELA 2.1
 Balança Comercial do Brasil
 US\$ 1.000 FOB

Ano /Mês	Exportações	Var%	Importações	Var%	Saldo
1991.....	31.620.439	0,66	21.040.471	1,83	10.579.969
1992.....	35.792.986	13,20	20.554.091	-2,31	15.238.895
1993.....	38.554.769	7,72	25.256.001	22,88	13.298.768
1994.....	43.545.149	12,94	33.078.690	30,97	10.466.459
1995.....	46.506.282	6,80	49.971.896	51,07	-3.465.614
1996.....	47.746.728	2,67	53.345.767	6,75	-5.599.039
1997.....	52.994.341	10,99	59.747.430	12,00	-6.753.089
1998.....	51.139.862	-3,50	57.714.365	-3,40	-6.574.504
1999.....	48.011.444	-6,12	49.210.314	-14,73	-1.198.870
2000.....	55.085.595	14,73	55.834.343	13,46	-748.748
2001.....	58.222.642	5,69	55.572.176	-0,47	2.650.466
2002.....	60.361.786	3,67	47.231.932	-15,01	13.129.854

Fonte: Secex

2.2 Um Pouco da Conjuntura Versus Exportações no Brasil

No Brasil, o PIB oscilou entre taxas de crescimento praticamente nulas em 1998 e 1999 (0,2% e 0,8%, respectivamente) e aumentos de 3,3% em 1997 e 4,5% em 2000 (fonte: MDIC). A taxa de juros real atingiu o máximo de 26,7% em 1998 e o mínimo de 10,8% em 2000. O regime cambial foi alterado em janeiro de 1999. A taxa de câmbio, que desde 1996 vinha tendo suas flutuações fortemente controladas pelo Banco Central, com desvalorizações entre 7% e 8% a.a., passou a ser determinada pelo mercado financeiro, isto é, um câmbio flutuante (Fonte: BACEN).

A mudança no regime levou a uma forte desvalorização da moeda doméstica, com alta de 48% na taxa de câmbio em 1999 e de 9,3% em 2000.

A balança comercial refletiu os contextos doméstico e internacional. Verificando-se uma mudança na trajetória de baixo crescimento em 1997, quando as exportações cresceram 11% e as importações aumentaram 15% em relação ao ano anterior, o comércio exterior brasileiro apresentou uma forte retração em 1998 e 1999

na ordem de -6,12% nas exportações e -14,7% nas importações. Assim, em 1999, dois anos após a eclosão da crise asiática, as exportações e importações estavam em patamares de 9% e 20%, respectivamente, abaixo do apresentado em 1997. O impacto foi mais forte no preço dos produtos básicos, que caíram 30% no período 1997/99.

A queda na demanda mundial de importantes itens da pauta de exportação brasileira, juntamente com a interrupção dos créditos para o comércio exterior, adiou os efeitos da desvalorização cambial de 1999 para 2000. Neste ano, as exportações cresceram 15% em relação a 1999. O bom desempenho do PIB fez com que as importações também apresentassem forte crescimento, de 13%. (fonte: SECEX); contudo, em 1998 em função principalmente da crise financeira asiática, da queda das cotações das principais *commodities* no mercado internacional e do desaquecimento da economia mundial, as exportações brasileiras caíram para US\$ 51,1 bilhões, ao todo, entre 1994 e 1998 as exportações cresceram em média 4,1% a.a., um ritmo muito inferior ao da expansão do comércio internacional no período (7,6%), o que sinaliza a falta de dinamismo das vendas externas brasileiras e a necessidade de melhorar a composição da pauta de exportação em termos de produtos e mercados. Ao se analisar as exportações desagregadas, vê-se que o fraco desempenho atingiu todos os produtos: as vendas externas de bens manufaturados cresceram também 4,1% a.a no período, taxa idêntica à dos produtos básicos, sempre no comparativo 1994-1998. De acordo com os dados da Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex), em 1998 o índice do *quantum* de exportação registrou crescimento acumulado de apenas 9,9% em relação a 1994. Nesse mesmo período, o índice de preços das exportações brasileiras cresceu a uma taxa também acumulada de 6,7% (fonte: Funcex).

Segundo PUGA & PICCININI (2001) no que diz respeito ao *quantum* das exportações desagregadas, as exportações de manufaturados, no comparativo 1998/1994, cresceram apenas 4,9%, enquanto as de produtos básicos aumentaram 16,9% e as de semi-manufaturados, 16,4%.

Além do déficit fiscal, o Brasil enfrenta, hoje, outro grande problema, representado pelo déficit em conta corrente. Ainda em 1994, ele representava apenas 0,3% do PIB. Nos anos seguintes, porém, esse déficit deu saltos sucessivos, até alcançar 4,5% do PIB em 1998, processo esse que derivou na crise cambial de fins de 1998 e na desvalorização do início de 1999. O agravamento do déficit em conta corrente na

segunda metade da década de 90, decorreu da deterioração não só da balança comercial como, também, na balança de serviços.

No que se refere ao crescimento das exportações, a concepção de competitividade sustentável via mercado seria compatível com uma expectativa de desempenho crescente, em termos de valor; no entanto, a taxa média anual de crescimento do valor exportado total na segunda metade dos anos 90 (3,8%) foi, de fato, bem inferior à observada (8,3%); parte desses resultados é atribuída às crises verificadas no final da década passada e com os parceiros comerciais da América do Sul. Com o intuito de superar estes problemas conjunturais, se faz necessário que ocorram ajustes para que haja um desempenho exportador sustentável, tais como:

- a) Existência de capacidade produtiva disponível para atender, simultaneamente, às demandas interna e externa;
- b) Nível de taxa de câmbio efetiva real sustentável no médio prazo, refletindo equilíbrio nos diversos mercados (bens, fatores, financeiros) relacionados com o mercado de divisas;
- c) Composição adequada da pauta de exportações. É pouco provável o sucesso de uma especialização em produtos que tenham baixa perspectiva de demanda internacional, BAUMANN (2002).

Vale salientar que a noção de produtos dinâmicos no mercado internacional não significa apenas produtos de alta tecnologia ou maior valor adicionado. Há nichos dinâmicos em boa parte dos setores, e não se tratar de recomendar *a priori* produtos específicos. Como exemplo citam-se as fibras vegetais (exceto o algodão), óleos vegetais, manufatura de couro, etc.

Portanto, exportar a partir do Brasil não é para uma empresa tarefa fácil, e as dificuldades começam dentro da própria firma. Habitadas às condições de competição a nível de exigência da demanda vigente no mercado doméstico, a empresa estruturou internamente, montou e consolidou, ao longo dos anos, rotinas e práticas de produção, concebeu estratégias de investimentos, tudo isso tendo como alvo central o mercado interno, o que dificulta a expansão das exportações, devido à pouca flexibilidade do processo produtivo, principalmente das grandes empresas.

O ambiente externo afeta as estratégias a serem perseguidas pelo Brasil e também a falta de “cultura exportadora”, fazendo com que a atividade exportadora seja, no mais das vezes, residual.

Para mudar esses problemas, é necessário mudar também a “cultura exportadora” das empresas para que saiam de exportações residuais para exportações planejadas e que façam parte da linha de produção.

Também é conveniente que haja, como salienta BAUMANN, (2002) esses requisitos: a) competitividade no processo produtivo; b) relações estáveis entre fornecedores de insumos e produtores de itens exportáveis e eficiência na entrega (logística).

Segundo o autor supracitado, os anos 90 do Século passado constituem um verdadeiro “divisor de águas” nesta trajetória, quando então o tema “promoção das exportações” saíria da agenda econômica, dominada que estava pela questão da estabilização, decorrente do Plano Real, e que foi um erro, dado que a promoção das exportações deveria ser parte integral da política econômica *lato sensu*. Nesta mesma década foi introduzido um conjunto de iniciativas/programas para a área de exportações, a exemplo do PROEX, FINAMEX, Seguro de crédito, sem que, contudo, os problemas do setor tenham sido eliminados totalmente.

Desta forma, foram destacados dois problemas principais: a) o pouco dinamismo das exportações brasileiras, e b) a concentração das exportações em poucas empresas, muitas das quais estrangeiras.

Com base nesses problemas, verifica-se um viés-antiexportador que entrava em alguns pontos, a promoção das exportações brasileiras; Com isso, o MDIC estipulou metas para desvencilhar estes entraves:

- a) Assegurar pauta de exportações mais dinâmicas (sem “preconceito” quanto ao produto);
- b) Assegurar o desempenho do setor exportador;
- c) Garantir nível adequado de produtividade da economia, atribuição esta da política econômica em geral e que se expressaria em políticas industriais de caráter mais horizontal.

Na década de 90 ainda ocorreram mudanças significativas na política de comércio exterior brasileira. O período se caracterizou por um processo de abertura comercial abrangente, que se iniciou no governo Collor e se estendeu até o governo Fernando Henrique. A integração comercial brasileira vem ocorrendo no contexto de uma nova ordem mundial, a globalização, baseada nos moldes do chamado Novo Regionalismo, que se caracteriza principalmente pela integração de países através de acordos bilaterais e multilaterais (zonas de livre comércio, união aduaneiras e mercados comuns).

O ritmo do processo de abertura adotado pelo Brasil na segunda metade deste século, vem sendo ditado pela realidade econômica e política de cada momento. O País assumiu posturas ora protecionistas, ora mais liberais, de maneira a administrar questões internas, como déficits na balança comercial, vulnerabilidade de segmentos industriais, controle de preços, flutuações no câmbio, questões políticas e diplomáticas etc.

Depois, entre 1988 e 1993, realizou-se amplo processo de liberalização comercial, no qual se concedeu maior transparência na estrutura de proteção, eliminaram-se as principais barreiras não-tarifárias e se reduziram gradativamente o nível e o grau de proteção da indústria local. Entre 1988 e 1989, a média tarifária caiu de 41,2% para 17,8%, foram abolidos os regimes especiais de importação (exceto os vinculados ao *drawback*², ao desenvolvimento regional, ao incentivo às exportações, ao governo, ao Befiex e a acordos internacionais), unificaram-se os diversos tributos incidentes sobre as compras externas e se reduziram, embora lentamente o nível e a variação do grau de proteção tarifária da indústria local, com a tarifa média passando de 51,3% para 37,4%.

Para uma compreensão geral das mudanças ocorridas na PICE – Política Industrial e de Comércio Exterior, será feito um histórico (com base nas informações da SECEX) do que ocorreu nesses últimos anos:

1. 1985 – 90: Enfraquecimento do instrumental de incentivos às exportações; integração do Mercosul;

² Drawback é quando um exportador importa matéria-prima para confeccionar mercadorias que serão exportadas. Essa matéria-prima não paga impostos aduaneiros devidos.

2. 1990-95: Liberação comercial unilateral, mantendo-se a estrutura de proteção efetiva para os mesmos setores tradicionalmente contemplados; criação do FINAMEX e PROEX;
3. 1995 em diante: Paralisação e alguma reversão da liberalização anterior; uso maior de instrumentos com antidumping e salvaguardas; regime automotriz; financiamento do BNDES para reestruturação dos setores têxtil e calçadista (fonte: BNDES).

Em 1990 foi instituída a nova Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE), que extinguiu a maior parte das barreiras não-tarifárias herdadas do período de substituição de importações e definiu um cronograma de redução das tarifas de importação. As reduções se dariam gradualmente entre 1990 e 1994, de modo que, no final do período, a tarifa máxima seria de 40%.

Embora o cronograma tarifário tenha sido mantido somente até outubro de 1992, quando ocorreu uma antecipação das reduções previstas para 1993 e 1994, a estrutura de proteção foi definida da seguinte forma: os produtos sem similar nacional, com nítida vantagem comparativa e proteção natural elevada ou *commodities* de baixo valor agregado, tiveram alíquota nula; a alíquota de 5% foi aplicada a produtos que já possuíam esse nível tarifário em 1990; tarifas de 10% e 15% foram destinadas aos setores intensivos em insumos com tarifa nula; a maior parte dos produtos manufaturados recebeu a alíquota de 20%, enquanto as indústrias de química fina, trigo, massas, toca-discos, videocassete e aparelhos de som, teriam 30%; e os setores automobilísticos e de informática teriam proteção nominal de 35% e 40%, respectivamente (MDIC, Secex).

A estabilização da economia e a proteção do mercado acabam sendo interesses que passam a exercer pressões antagônicas, já que o primeiro demanda maior abertura da economia para as importações, enquanto o segundo se baseia no oposto. MOREIRA (1999) mostra que no setor de manufaturados, a participação das importações no consumo doméstico aumentou de 4,5% em 1989 para 14,7% em 1999. Este processo foi fundamental para dar suporte à estabilidade de preços, aumentar a concorrência, atrair investimento estrangeiro e estimular o crescimento da produtividade, porém um resultado frustrante foi a incapacidade demonstrada pelas

exportações de acompanhar o crescimento das importações e sustentar o desempenho notável verificado nos anos 70 e 80. No período 1988/99, as exportações cresceram em média 5,7% ao ano, muito abaixo da marca de 11,9% do período 1973/87. Vale notar que esse desempenho baixo foi obtido em um cenário de alta dos preços de exportação, tendência que foi revertida em 1998/99.

Essa diferença entre o desempenho das importações e exportações, transformou os amplos superávits comerciais dos anos 80 em crescentes déficits nos anos 90, tornando o comportamento do setor externo uma fonte de instabilidade econômica para o País. Em pelo menos três ocasiões desde 1995, o crescimento teve de ser substancialmente restringido para manter o controle das contas externas.

Compartilhando com o pensamento de MARKWALD (2002) em um mundo neoclássico sem imperfeições, esse desafio poderia ser “facilmente” superado por uma mudança de preços relativos à semelhança daquela que ocorreu após a desvalorização cambial em janeiro de 1999. Portanto, alguém poderia argumentar que, com uma taxa de câmbio flutuante, o mercado, livre de controles, produziria o ajuste necessário; entretanto, os limites ao ritmo de crescimento da produtividade, a rigidez no mercado de trabalho, as falhas no mercado de capital e outros mercados e a necessidade de conciliar o incentivo às exportações com outros objetivos da política econômica, como o controle da inflação, limitam os benefícios e aumentam os custos de uma estratégia que dependa exclusivamente do mercado.

Desta forma, existe um espaço para uma política complementar que opere no nível do setor/empresa, tentando superar as barreiras que dificultam a expansão das exportações, reduzindo a rigidez existente, superando as falhas de informação, solucionando problemas de ação coletiva, estimulando as empresas a investir nas atividades de exportação etc. Em parte, este é o objetivo de vários órgãos governamentais, como a Câmara de Comércio Exterior e a Agência de Promoção às Exportações. O sucesso dessas iniciativas demanda um grande volume de informações que devem ser analisadas de maneira adequada. Uma característica notável da economia brasileira nos anos 70 foi a preocupação em estimular as exportações em uma época em que a substituição de importações era a principal estratégia de desenvolvimento do Brasil. As exportações de manufaturados receberam um suporte particularmente

expressivo e foram beneficiadas por um sistema de incentivos e subsídios e por um regime cambial que procurava manter a taxa de câmbio real estável.

Os choques externos no início dos anos 80 encorajaram o governo a aumentar os incentivos à exportação e a desvalorizar a taxa de câmbio de maneira acentuada, estimulando ainda mais as exportações de manufaturados. De 1974 a 1987, elas cresceram sete vezes, aumentando sua fatia nas exportações totais, de 24,1% para 49,6% e dobrando a participação brasileira nas exportações mundiais de manufaturados para 0,8%. A diversificação das exportações também se aprofundou, com os bens intensivos em capital ampliando sua participação, o que refletiu não apenas mudanças mas também na dotação de fatores do País.

2.3 Influência das Empresas Estrangeiras nas Exportações

Neste sub-ítem o intuito é trazer à tona uma questão que influencia muito a tônica das exportações, que são as empresas estrangeiras. Não se deterá em profundidade no assunto, pois não é o objeto deste trabalho, mas surge a necessidade de se fazer um aporte sobre o tema, até porque é inerente à exportação.

A economia brasileira experimentou, após o Plano Real, em 1994, uma nova onda de investimentos diretos da ordem de US\$ 25,9 bilhões em 1998, depois de se ter registrado, na primeira metade da década de 90, uma média anual de cerca de US\$ 1 bilhão. Este fenômeno trouxe de volta para o centro do debate um tema bastante discutido durante a década de 70: o papel das empresas estrangeiras na economia brasileira.

Segundo dados da Secex, por firma. As informações mostram que as empresas estrangeiras (majoritárias) apresentavam, no período 1995-1997, em média propensão a exportar (exportações sobre a receita operacional líquida) sistemática e significativamente superior à das empresas nacionais, fato este bastante factível, quando se observam os dados parciais da PAEP 2001 da Fundação SEADE, que refletem os dados do Estado de São Paulo, onde se concentra a maior parte das exportações brasileiras.

Esta afirmação é válida até mesmo quando se considera o fato das empresas estrangeiras estarem concentradas no segmento intensivo em capital e tecnologia, ou

seja, ainda que se compare, setor a setor, a propensão a exportar das empresas estrangeiras, foi significativamente superior à das empresas nacionais, cujo resultado é comparado com o final da década 70 e início da década de 80, quando a propriedade estrangeira aparece como tendo participação positiva sobre as exportações. Além de superior, a propensão a exportar das empresas estrangeiras foi crescente no período, chegando a 12,2% em 1997. Não se pode avaliar a extensão e o nível alcançado representa ou não um progresso, frente ao período de substituição de importações, até porque não é objetivo deste trabalho fazer tal avaliação, mas em BAUMANN (1985) chegou ao número de 17,6% para 1978 e trabalhou com o conceito de empresa estrangeira mais ampla e com uma amostra mais reduzida, diferente da que foi feita em 1997, por MIRANDA (1999). Outro ponto relevante é que a participação das empresas estrangeiras no total das exportações de manufaturados aumentou significativamente após a abertura da economia. THORSRENSEN (1994) estimou essa participação em cerca de 38% em 1980; já os dados do Censo do Capital Estrangeiro (BACEN) apontam uma participação de 52% em 1995. Com os dados da Secex tem-se, pelo menos no que diz respeito às empresas estrangeiras majoritárias, que esta participação continuou crescendo após 1995 em praticamente todos os setores da indústria de transformação.

Essas grandes empresas estrangeiras aprimoram suas atividades de fabricação e as operações técnicas voltadas para a permanência de suas vendas externas, o que acarreta uma contínua participação nas exportações e é cada vez maior esta participação.

O recente agravamento do desequilíbrio externo da economia brasileira contribuiu para que o foco do debate sobre o investimento direto recaísse sobre a natureza da inserção das empresas estrangeiras no comércio internacional. A grosso modo e se verificando os dados do BACEN e SECEX conclui-se que quanto às exportações, elas chamam a atenção para o crescente déficit comercial apresentado por essas empresas após a abertura da economia, sugerindo a existência de um viés pró-importação. Não há dúvida de que existem razões para se acreditar que fatores alheios ao comportamento dos preços relativos possam afetar a decisão dessas empresas quanto à escolha de mercados e à origem de seus insumos; a hipótese é que esta decisão seja engendrada na matriz dessas empresas, com o intuito estratégico. Pelo lado das exportações, a subordinação da filial aos interesses da matriz pode resultar em restrições

ao acesso a determinados mercados e, pelo lado das importações, esta subordinação pode levar a que a compra de insumos seja determinada por outros fatores que não o preço e a qualidade.

O elevado peso do comércio intra-firma no total do comércio dessas firmas – foi de 43% em 1995, segundo o Bacen – alimenta essas suspeitas. Antes de ser contundente, porém, é preciso considerar que: a) A subordinação das empresas estrangeiras tem também um lado positivo importante, já que dá, às exportações, acesso a redes de distribuição e a marcas que têm penetração mundial, sem mencionar as vantagens de acesso à tecnologia e ao capital; b) Essas vantagens, graças a externalidades tecnológicas e a mecanismos de subcontratação, acabam beneficiando também firmas nacionais exportadoras PORTER (1990).

Esta idéia de estudar o comércio intra-firma tem origem com Helpman e Krugman na década de 90, com uma série de modelos de comércio internacional em mercado de concorrência imperfeita.

Em economias de escala no nível da empresa individual explicam a especialização dos países em produtos individuais e, assim, os grandes volumes de comércio intra-indústrias (KRUGMAN Apud, AMADEO, 2002.), o que se constata na Tabela 2.2, na qual se verifica que 6 das 20 maiores empresas exportadoras no Brasil são estrangeiras 4 outra tem participação de capital internacional e as outras 10 tem capital majoritário nacional, sendo 2 estatais; além disso, também se pode extrair desta tabela que em 2002, das exportações ocorridas no Brasil, 31% vieram das 20 maiores empresas instaladas, enquanto, em 2001 este percentual era de 28,6%, demonstrando a concentração das exportações nas grandes empresas.

TABELA 2.2
 Exportação Brasileira
 Janeiro - Dezembro
 US\$ milhões F.O.B.
 Principais Empresas Exportadoras

Discriminação	2002	2001	Var%
Total Geral	60.362	58.233	3,7
Total das Empresas abaixo	18.760	16.697	12,4
1 Petróleo Brasileiro S.A Petrobrás	3.526	2.611	35,1
2 Embraer Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A	2.396	2.897	-17,3
3 Cia. Vale do Rio Doce	1.794	1.709	4,9
4 Bunge Alimentos S.A	1.390	1.204	15,4
5 Volkswagen do Brasil	1.292	1.271	1,7
6 Cargil Agrícola S.A	933	751	24,2
7 Cia. Siderúrgica de Tubarão	829	781	6,1
8 General Motors do Brasil	671	705	-4,8
9 Motorola Industrial Ltda	655	724	-9,4
10 Ford Motor Company Brasil Ltda	547	447	22,3
11 Comércio e Indústrias Brasileiras Coimbra	538	524	2,7
12 ADM Exportadora e Importadora S.A.	532	510	4,3
13 Nokia do Brasil Tecnologia S.A.	525	144	265,7
14 Sadia S.A	517	414	25,0
15 Albrás S.A	502	452	11,1
16 Mineração Brasileira Reunidas	462	367	26,0
17 Aracruz Celulose S.A	456	476	-4,2
18 Varig S.A	433	165	162,9
19 Samarco Mineração S.A	384	341	12,6
20 Cia. Siderúrgica Nacional.	378	206	83,2

Fonte: SECEX - AEB

Referindo-se a VEIGA (2002) as desvantagens de custo associadas a um eventual viés pró-importação, decorrente do comércio intrafirma, tendem a ser atenuadas se o ambiente em que as firmas trabalham for contestável. Necessário se faz que se observem essas informações levando-se em conta as características do setor. Como as empresas estrangeiras tendem a se concentrar nos setores intensivos em capital e tecnologia, em que as vantagens comparativas do País são ainda incipientes, a existência de uma propensão maior a importar não implica necessariamente que haja distorções. Ela pode refletir não a origem de propriedade das firmas mas, sim, uma alocação de recursos que é mais eficiente do ponto de vista do interno. Por todas essas razões, é preciso ser cuidadoso na avaliação dessa questão.

Portanto, se para as empresas exportarem significa se adequar a uma nova estrutura, procedimentos administrativos, a rotinas de produção com uma nova dimensão da atividade empresarial, com regras, códigos e situações distintas que podem acarretar custos e riscos específicos, isto torna uma tarefa mais fácil para as grandes empresas e, dentro dessas as empresas estrangeiras.

3. PANORAMA DAS EXPORTAÇÕES NA PARAÍBA

3.1 História

A formação histórica da Paraíba está vinculada às colonizações portuguesa, francesa e holandesa. Os franceses ocuparam a região no início do século XVI, os holandeses, em 1634, tomaram a região e ali permaneceram por 20 anos, quando então foram expulsos por André Vidal de Negreiros. Em paralelo ocorriam batalhas com os indígenas.

Isto foi um indício de que aqui havia riquezas e que se poderia explorar os recursos naturais, que ofereciam vantagens em comparação com as localidades oriundas dos exploradores.

Os paraibanos participaram ativamente da Revolução Pernambucana em 1817 e da Confederação do Equador, em 1824.

3.1.2 A economia paraibana um breve relato

A economia paraibana é, predominantemente, urbana, com importante participação da indústria e dos serviços. O setor agropecuário, com fraco desempenho, vem reduzindo continuamente sua participação no produto total e responde pelo declínio relativo da Paraíba na economia da região e do País.

As lavouras de algodão e de sisal exerceram, por longo período, juntamente com a cana-de-açúcar e o abacaxi, papel importante na agricultura do Estado.

As duas primeiras (algodão e sisal), têm apresentado declínio nos últimos anos, devido à falta de investimento em tecnologia para o combate de pragas (retornado recentemente pela Embrapa) e a concorrência de outros Estados, a exemplo da Bahia que cultivam tais lavouras. Nos anos 80, devido ao Proálcool, a cana-de-açúcar teve sua produção incrementada mas na década de 90 entrou em declínio, em consequência da crise que se instaurou no setor sucroalcooleiro. A produção de abacaxi tem perdido posição no mercado nacional em face da concorrência de outras regiões produtoras.

A agropecuária do Estado enfrenta um forte obstáculo ao seu desenvolvimento em virtude das características climáticas secas frequentes e prolongadas – e também pelo baixo padrão tecnológico que ainda prevalece na maioria

dos sistemas produtivos, resultando em baixos níveis de rendimento, e que torna sua produção pouco competitiva.

Por outro lado, e segundo a PAER 1999 realizada pela Fundação SEADE, a baixa produtividade da agricultura também está relacionada aos problemas sociais do Estado associados aos indicadores de pobreza absoluta, à baixa remuneração e à imigração intensa para outros centros urbanos.

Ao contrário da economia rural, as atividades urbanas – principalmente o setor de serviços, têm apresentado crescimento.

O setor industrial demonstra perspectiva de crescimento a partir da recente instalação de novas plantas. Um exemplo disso é a construção do “maior complexo têxtil realizado pelo grupo mineiro Coteminas, em Campina Grande”, além dos investimentos em fábricas têxteis de pequeno e médio porte.

Também se dá relevância ao Projeto Pólo Cerâmico da Paraíba, atividade esta que tem demanda reprimida no consumo de 27%, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica, quadro este que coloca a Paraíba na disputa do terceiro lugar no ranking cerâmico brasileiro (Gazeta mercantil 2001).

O Estado está procurando investir no turismo, tanto litorâneo quanto no interior. Notam-se, também, investimentos na agricultura, que incluem modernização do setor, como agricultura irrigada, em especial na região semi-árida.

Da análise do Plano de Metas elaborado pelo Executivo estadual para o período 1999 – 2002, depreende-se que o Governo do Estado da Paraíba tem realizado esforços para ampliar a produção estadual, tanto incrementando setores tradicionais como, e principalmente, tentando atrair novos investimentos industriais. Para isto tem atuado na articulação de complexos e pólos econômicos como os de têxtil-vestuários, couro-calçadista, eletroeletrônicos, química e alimentos.

Cita-se como exemplo, o pólo couro-calçadista, em que, segundo o SEBRAE, a Paraíba possui cerca de 183 empresas formais e 468 informais neste setor, entre grandes, médias e pequenas empresas e que têm grande participação na pauta de exportação da Paraíba.

É importante destacar também que, muito embora ainda seja pequena a relação com o setor produtivo, o desenvolvimento da capacidade científica e tecnológica existente em universidades e institutos de pesquisas, é a possibilidade, sem dúvida, de

crescimento e consolidação de atividades produtivas, consideradas pelo governo estadual.

Quanto ao investimento produtivo anunciado nos últimos anos, entre 1997 e 2000 o Ministério do Desenvolvimento, da Indústria e do Comércio registrou a intenção de diversos empreendimentos se localizarem na Paraíba, num montante de quase US\$ 2,4 bilhões, em 31 projetos.

Os investimentos previstos para a Paraíba entre 1997 e 2000 representavam aproximadamente 10% dos investimentos a serem realizados no conjunto da Região Nordeste no mesmo período, sendo que o investimento no setor têxtil do Estado representava 53,2% de todo o investimento a ser realizado naquele setor, nos Estados nordestinos, conforme apresentado na Tabela 3.1, a seguir.

TABELA 3.1
Previsão dos Investimentos¹ nas Indústrias Extrativas Minerais e de Transformação
Segundo Ramos de Atividade-Estado da Paraíba
1997-2000

Ramo de Atividades	Valor (US\$ milhões)	%	% no Total da Região Nordeste
TOTAL	2.364,8	100,0	9,7
Fabricação de Produtos Alimentícios	24,0	1,0	7,7
Fabricação de Produtos Têxteis	1.487,2	62,9	53,2
Confecção de Artigos de Vestuários e Acessórios	25,2	1,1	6,9
Preparação de couro e Fabricação de Artefatos de Viagem e Calçados	60,9	2,6	11,2
Fabricação de Celuloses, Papel e Produtos de Papel	41,2	1,7	7,4
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações	20,0	0,8	61,2
Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico	52,3	2,2	22,3
Fabricação de Produtos Minerais Não-Metálicos	87,8	3,7	8,5
Fabricação de Produtos de Metal - Excluídas Máquinas e Equipamentos	25,1	1,1	5,4
Fabricação de Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de precisão e ópticos, Equip. Para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios.	39,2	1,7	58,9
Fabricação e Montagem de veículos Automotores, Reboques e Carrocerias.	460,0	19,5	36,3
Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte	31,5	1,3	12,1
Fabricação de Móveis e Indústrias Diversas	10,4	0,4	3,4

Fonte: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e do Comércio

(1) Valor igual ou superior a US\$ 5 milhões

A indústria da Paraíba representa uma pequena, embora crescente, parcela da indústria de transformação nacional, que varia de 0,45% em 1995 a 0,59% em 1998, e cujo crescimento se dá principalmente pela atração de empresas do setor calçadista, que se espalham pelos municípios ao longo do eixo João Pessoa/Campina Grande.

A característica mais marcante da indústria paraibana é a grande importância do segmento de bens de consumo não-duráveis, que emprega 69% de todo o pessoal ocupado, com destaque para as divisões têxteis e de couro e calçados (22% e 23% do pessoal ocupado, respectivamente), além de participação significativa da indústria de alimentos e bebidas (19% do número de unidades e 16% do pessoal ocupado).

No segmento de bens intermediários destaca-se a divisão de minerais não-metálicos, com 18% do número de unidades e 10% do pessoal ocupado. A indústria de química e combustível, apesar de pequena participação em número de unidades (4%), tem 9% do pessoal ocupado. É insignificante a presença de indústrias da categoria de bens de capital no Estado da Paraíba – apenas 4% das unidades e 3% do pessoal ocupado.

TABELA 3.2
 Unidades Locais e Respectivo Pessoal Ocupado,
 segundo Categorias de Uso e Atividades Seleccionadas
 Indústria
 Estado da Paraíba
 1999

Atividades Seleccionadas	Unidades locais		Pessoal ocupado	
	Abs.	%	Abs.	%
Total	271	100,0	31.094	100,0
Bens de Consumo Não-Duráveis	150	55,4	21.466	69,0
Alimentação e bebidas	52	19,2	4.808	15,5
Têxteis	27	10,0	6.876	22,1
Vestuário	23	8,5	1.350	4,3
Couro e calçados	31	11,4	7.009	22,5
Edição e impressão	9	3,3	1.146	3,7
Demais	8	3,0	277	0,9
Bens Intermediários	109	40,2	8.846	28,5
Borracha e plástico	16	5,9	1.062	3,4
Minerais não metálicos	48	17,7	3.166	10,2
Produtos de metal (exceto máq. e equip.)	10	3,7	501	1,6
Indústria Extrativa e Reciclagem	16	5,9	947	3,1
Química e Combustíveis	12	4,4	2.664	8,6
Demais	7	2,6	506	1,6
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	12	4,4	782	2,5

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Regional - PAER

Um dado importante que a tabela seguinte revela e que, de certa forma, é de conhecimento público, é a diferença na quantidade de unidades locais entre a microrregião de João Pessoa e as demais regiões do Estado, isto para o caso do setor de couro e calçado, que registra 19,4% e 80,6%, respectivamente, e que também serve como indicador de possíveis formações de clusters em regiões do interior do Estado, de forma incipiente ou consolidado, como será visto posteriormente, enquanto no setor têxtil ocorre uma concentração relativamente maior na microrregião de João Pessoa, como também o setor de edição e impressão, sendo um pouco maior esta concentração, caso este que será comentado posteriormente.

TABELA 3.3
 Unidades Locais e Respectivo Pessoal Ocupado,
 segundo Categorias de Uso e Atividades Seleccionadas
 Indústria
 Microrregião de João Pessoa' e Demais Regiões do Estado
 1999

Atividades Seleccionadas	Em porcentagem			
	Microrregião de João Pessoa		Demais Regiões do Estado	
Total	36,2	49,7	63,8	50,3
Bens de Consumo não Duráveis	39,3	55,9	60,7	44,1
Alimentação e bebidas	44,2	58,5	55,8	41,5
Têxteis	48,1	69,1	51,9	30,9
Vestuário	30,4	51,0	69,6	49,0
Couro e calçados	19,4	38,0	80,6	62,0
Edição e impressão	66,7	85,5	33,3	14,5
Demais	50,0	40,1	50,0	59,9
Bens Intermediários	30,3	33,3	69,7	66,7
Borracha e plástico	56,3	45,6	43,8	54,4
Minerais não metálicos	25,0	48,5	75,0	51,5
Química e Combustíveis	41,7	22,2	58,3	77,8
Demais	21,2	17,4	78,8	82,6
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	50,0	64,7	50,0	35,3

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Regional - Paer.

(1) Santa Rita, Cabedelo, Bayeux e Sapé

A tabela a seguir oferece uma dimensão da importância do setor Couro-Calçadista e Têxtil na Paraíba, que representa 22,7% do pessoal ocupado assalariado no Estado, seguido de perto do setor têxtil, com 22,2%, o que, mais uma vez, testifica a incidência de possíveis clusters nesses setores produtivos. Vale também salientar que, para estes setores que são tradicionalmente empregadores, as exportações têm como consequência a possibilidade de aumento do emprego, melhoria da qualidade e aperfeiçoamento da tecnologia.

TABELA 3.4
 Pessoal Ocupado Assalariado ou Não, por Tipo de Inserção na Unidade,
 segundo Categorias de Uso e Atividades Seleccionadas
 Indústria
 Estado da Paraíba
 1999

Categorias de Uso e Atividades Seleccionadas	Assalariados			Não-Assalariados	Total
	Ligados à Produção	Não Ligados à Produção	Total		
Total	26.844	3.874	30.717	377	31.094
Bens de Consumo não Duráveis	18.724	2.539	21.263	203	21.466
Alimentação e bebidas	3.572	1.161	4.733	75	4.808
Têxteis	6.158	684	6.842	34	6.876
Vestuário	1.183	115	1.298	52	1.350
Couro	6.701	285	6.986	23	7.009
Edição e impressão	905	232	1.137	9	1.146
Demais	205	62	267	10	277
Bens Intermediários	7.455	1.230	8.684	162	8.846
Borracha e plástico	795	235	1.030	32	1.062
Minerais não metálicos	2.717	381	3.098	68	3.166
Produtos de metal (exceto máq. e equip.)	434	53	486	15	501
Indústria Extrativa e Reciclagem	791	143	934	13	947
Química e Combustíveis	2.292	348	2.640	24	2.664
Demais	426	70	496	10	506
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	665	105	770	12	782

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Regional - Paer.

Nota: A soma das parcelas pode não coincidir com o total, devido a arredondamentos ocasionados na imputação.

3.2 Exportações paraibanas

A estrutura econômica da Paraíba, via de regra, não apresenta tendência tradicional para exportação mas, por outro lado existe um grande potencial que pode e em alguns casos tem sido explorado para exportação, através do Agronegócio, Indústria Básica e Extrativa.

Então, pode haver uma indagação sobre o por quê de exportar, quais os benefícios em exportar, qual o custo-benefício entre exportar e direcionar a produção somente para o mercado interno. Ante essas indagações, pode-se antecipar e formular algumas vantagens que provêm da exportação.

Dentre as vantagens que a atividade exportadora oferece às empresas, assinalam-se as seguintes:

- Maior produtividade – exportar implica em aumento da escala de produção, que pode ser obtida pela utilização da capacidade ociosa da empresa e/ou pelo aperfeiçoamento dos seus processos produtivos; a empresa poderá, assim, diminuir o custo de seus produtos, tornando-os mais competitivos, e aumentar sua margem de lucro;
- Diminuição da carga tributária - a empresa pode compensar o recolhimento dos impostos internos, via exportação:
- Está livre de impostos como: IPI, ICMS, CONFINS e PIS (excluídos da receita de exportação) IOF (alíquota zero);
- Redução da dependência das vendas internas - a diversificação de mercados (interno e externo) proporciona à empresa maior segurança contra as oscilações dos níveis da demanda interna;
- Aumento da capacidade inovadora - as empresas exportadoras tendem a ser mais inovadoras que as não-exportadoras; costumam utilizar número maior de novos processos de fabricação, adotam programas de qualidade e desenvolvem novos produtos com maior frequência;
- Aperfeiçoamento de recursos humanos - as empresas que exportam se destacam-se na área de recursos humanos: costumam oferecer melhores salários e oportunidades de treinamento a seus funcionários;
- Aperfeiçoamento dos processos industriais (melhoria na qualidade e apresentação do produto, por exemplo) e comerciais (elaboração de contratos mais precisos, novos processos gerenciais, etc.) - a empresa adquire melhores condições de competição interna e externa;
- Imagem da empresa - o caráter de "empresa exportadora" é uma referência importante nos contatos da empresa no Brasil e no exterior; a imagem da empresa fica associada a mercados externos, em geral mais exigentes, com reflexos positivos para os seus clientes e fornecedores.
(fonte: Portal do exportador)

A exportação assume grande relevância para a empresa, pois é o caminho mais eficaz para garantir o seu próprio futuro em um ambiente cada vez mais competitivo, que exige das empresas paraibanas plena capacitação para enfrentar a concorrência estrangeira, tanto no Brasil como no exterior.

Na Tabela 3.5, a seguir, tem-se informações sobre as exportações da Paraíba, segundo os fatores agregados. Verifica-se que o peso maior nas exportações são os produtos industrializados, que compreendem os produtos semimanufaturados e manufaturados e em menor parcela, os produtos básicos, até o ano de 1999, quando então começou a ter maior participação na pauta de exportação, devido ao aumento do setor de pesca; traduzindo isto em números, ficam os produtos básicos que em 1992 participavam com 3,7% das exportações, enquanto os produtos industrializados participavam com 96,2%; em 1999 este percentual foi para 8,3% e 91,6% em 2000, 2001, 2002 passou para 20,6% e 79,3%, 18,9% e 80,9%; 13% e 86,8%, respectivamente.

TABELA 3.5
 Exportação Brasileira
 Paraíba
 Totais por Fator Agregado
 US\$ 1.000 FOB

Ano/Mês	Básicos	Industrializados (A+B)	Semi- manufaturado (A)	Manufaturado (B)	Operaç. especiais	Total
1992	2.232	56.846	5.255	51.591	6	59.084
1993	6.602	63.200	1.771	61.429	169	69.971
1994	9.211	74.351	1.643	72.708	84	83.646
1995	4.878	81.136	7.226	73.910	51	86.065
1996	4.844	98.531	6.460	92.070	19	103.39
1997	4.846	82.042	6.587	75.454	52	86.940
1998	3.287	50.756	5.389	45.367	41	54.084
1999	5.216	57.450	3.929	53.521	19	62.685
2000	15.96	61.578	3.850	57.728	34	77.577
2001	19.91	85.250	3.358	81.892	146	105.31
2002	15.40	102.202	2.810	99.393	34	117.64
2003	5.847	41.102	1.132	39.970	0	46.949

Fonte: Secex

A próxima tabela mostra o panorama do principal destino das exportações paraibanas e servirá como parâmetro de comparação com os blocos econômicos objeto deste trabalho, no que refere às exportações da Paraíba. Os Estados Unidos e Espanha configuram, isoladamente, o principal destino das exportações do Estado, com 62,8 e 5,3%, respectivamente.

TABELA 3.6
Exportação Brasileira
Paraíba
Principais Países e Blocos Econômicos de Destino

Descrição	2002 (Jan/Dez)		2001 (Jan/Dez)		Var% 01/02
	US\$ FOB	Part%	US\$ FOB	Part%	
TOTAL DA AREA	117.641.798	100,00	105.315.241	100,00	11,70
Total dos Principais Destinos	115.452.808	98,14	98.892.887	93,90	16,75
01 Estados Unidos.....	73.969.022	62,88	58.981.670	56,00	25,41
02 Espanha.....	6.338.619	5,39	10.292.574	9,77	-38,42
03 Países Baixos (Holanda)	4.942.430	4,20	1.983.738	1,88	149,15
04 França.....	3.092.508	2,63	1.882.110	1,79	64,31
05 Japão.....	3.046.749	2,59	2.632.826	2,50	15,72
06 Portugal.....	2.887.432	2,45	1.382.601	1,31	108,84
07 Itália.....	2.740.014	2,33	613.227	0,58	346,82
08 Egito.....	2.007.387	1,71	---	---	---
09 África Do Sul.....	1.608.628	1,37	113.593	0,11	---
10 Alemanha.....	1.479.951	1,26	459.476	0,44	222,10
11 Rússia, Federação Da.....	1.420.347	1,21	2.168.437	2,06	-34,50
12 Equador.....	1.318.127	1,12	198.229	0,19	564,95
13 República Dominicana.....	1.132.807	0,96	355.217	0,34	218,91
14 Nigéria.....	1.017.614	0,87	6.484.064	6,16	-84,31
15 Gana.....	1.009.021	0,86	290.827	0,28	246,95
16 Bélgica.....	810.859	0,69	1.041.818	0,99	-22,17
17 Canadá.....	770.790	0,66	645.172	0,61	19,47
18 Bolívia.....	707.009	0,60	619.971	0,59	14,04
19 Chile.....	689.845	0,59	947.031	0,90	-27,16
20 Coreia, República Da.....	558.594	0,47	11.905	0,01	---
21 Paraguai.....	542.370	0,46	815.918	0,77	-33,53
22 Colômbia.....	491.992	0,42	886.494	0,84	-44,50
23 Trinidad E Tobago.....	468.316	0,40	959.284	0,91	-51,18
24 Argentina.....	430.327	0,37	2.498.866	2,37	-82,78
25 Suíça.....	387.267	0,33	277.870	0,26	39,37
26 Venezuela.....	338.697	0,29	1.282.728	1,22	-73,60
27 Costa Rica.....	337.843	0,29	353.115	0,34	-4,32
28 Argélia.....	311.202	0,26	297.933	0,28	4,45
29 Austrália.....	299.921	0,25	389.988	0,37	-23,09
30 Grécia.....	297.120	0,25	26.205	0,02	---
31 Demais Países.....	2.188.990	1,86	6.422.354	6,10	-65,92

Continua

Principais Blocos

01 E.U.A (C/ Porto Rico).....	74.228.991	63,10	61.672.736	58,56	20,36
02 Uniao Europeia - EU.....	22.965.952	19,52	18.169.390	17,25	26,40
03 Africa (S/ Oriente Medio)..	6.022.418	5,12	7.370.902	7,00	-18,29
04 Aladi (S/ Mercosul).....	3.981.041	3,38	4.742.274	4,50	-16,05
05 Asia (S/ Oriente Medio) ...	3.667.332	3,12	3.549.115	3,37	3,33
06 Demais Blocos	6.776.064	5,76	9.810.824	9,32	-30,93

Fonte: Secex

Com o exposto tratar-se-á a discussão ponto crucial na competitividade das exportações, seja na Paraíba ou no Brasil, que é a questão das inovações tecnológicas como fator diretamente ligado às exportações. Aqui, apresenta-se uma amostra da realidade tecnológica na Paraíba, através da pesquisa realizada pela Fundação SEADE em 2000, base 1999, que traz um panorama da situação do investimento em inovação. Através desta análise, se constituirá em uma base para posteriormente se detectar, os possíveis entraves nas exportações paraibanas.

Na Tabela 3.7 verificar-se-á o universo da amostra de empresas que fazem parte da pesquisa, quais são paraibanas ou que têm sede no Estado.

Do total de empresas investigadas verifica-se que 27% realizaram algum tipo de inovação (em produto e/ou processo) no período de 1995-1999. O comportamento do grupo de bens de capital revela uma taxa de inovação (50%) superior à demais grupos industriais: 37% para bens intermediários e 20% para bens de consumo duráveis. O desempenho da taxa de inovação para o grupo de bens de capital pode ser explicado pelo fato desse setor se compor de 12 empresas de médio e pequeno porte, cuja instalação é recente.

Verifica-se, ainda, que 67% das empresas inovadoras não apenas introduziram novos produtos no mercado mas, também, realizaram alguma inovação de processo. O resultado sugere que as empresas que já desenvolvem atividades inovadoras acumulam capacitação tecnológica e, conseqüentemente, recursos e conhecimentos que serão utilizados para empreender novos tipos de inovação, seja em produto ou em processo.

TABELA 3.7
Participação das Empresas Inovadoras no Universo das Empresas Paraibanas
Estado da Paraíba
1999

Tipos de Empresa	Nº Abs.	%
Empresas Unilocais	202	.
Empresas Multilocais com Sede na Paraíba	14	.
Total de Empresas Paraibanas	216	100,0
Universo de Aplicação do Suplemento	48	22,2
Empresas que Fizeram Alguma Inovação	13	6,0

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Regional – Paer.

Na Tabela 3.8 percebe-se que a maior parte das inovações ocorre na indústria de bens de capital e bens duráveis, a qual não é o tipo de indústria que predomina nas exportações na Paraíba. Na indústria de Bens-Não duráveis a inovação não é tão grande, o que acarreta distorção de competitividade nos setores decorrentes desta indústria, como é o caso da indústria têxtil e de calçados.

TABELA 3.8
Distribuição das Empresas Inovadoras por Tipo de Inovação, segundo Categorias de
Uso e Divisão Seleccionada
Estado da Paraíba
1999

Categorias de Uso e Divisões Seleccionadas	Em Porcentagem			
	Realizaram Algum tipo de Inovação (1)	Inovaram só em Produto (2)	Inovaram, só em Processo (2)	Inovaram em Produto e Processo (2)
Total	27,1	23,1	15,4	61,5
Bens de Consumo Não-Duráveis	20,0	16,7	16,7	66,7
Bens Intermediários	37,5	16,7	16,7	66,7
Bens de Capital e de Consumo Duráveis	50,0	100,0	0,0	0,0

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Regional – Paer.

(1) Percentual sobre o total de empresas pesquisadas.

(2) Percentual sobre o total de empresas inovadoras.

(3) O elevado percentual de inovação do setor de madeira está relacionado ao fato da amostra desse segmento ser composta por uma única empresa, o que provoca efeito de distorção no comportamento dessa taxa.

A partir dos dados e informações relatados na análise anterior, faz-se um contraponto, com a eficiência das exportações da indústria paraibana.

A inovação é ponto fundamental para a diversificação da pauta de exportações e inserção de produtos de maior valor agregado. A Paraíba conta com fortes vantagens comparativas em produtos intensivos em recursos naturais, como a pesca e minérios semiprocessados, conquanto o crescimento desses produtos tem sido limitado por pelo menos dois motivos: primeiro, o mercado internacional baseado nesses fatores é menos dinâmico que o de produtos tecnologicamente mais sofisticados, em função do desenvolvimento de novos materiais e da baixa elasticidade-renda de produtos, como o setor de alimentos (peixe), em países desenvolvidos com crescimento demográfico praticamente nulo, argumento este inicialmente formulado por Raul Prebich, da Cepal; outro motivo é o fato que desses produtos estarem sujeitos a maiores variações de preço e práticas protecionistas, relacionado à competitividade internacional que está associada aos ganhos de produtividade e às exigências dos diferentes mercados.

Desta forma, levanta-se a hipótese de que o baixo dinamismo das exportações paraibanas é decorrente da pouca incorporação de tecnologia e inovação. Isto repercutindo, assim, na segurança da qualidade, adequação às normas técnicas estrangeiras e cumprimento de padrões ambientais, além de proporcionar custos competitivos através da adoção de técnicas organizacionais avançadas. As chamadas TIB - "Tecnologias Industriais Básicas", que refletem, em grande parte nas necessidades tecnológicas das empresas exportadoras e compreendem, sua em essência, as funções de metrologia, normalização, regulamentação técnica e avaliação de conformidades, informação tecnológica, as tecnologias de gestão (gestão da qualidade), ou seja, infra-estrutura tecnológica.

Portanto, é notória a oportunidade das empresas poderem participar do mercado internacional de modo ativo e permanente, ou de maneira eventual. Em geral, o êxito e o bom desempenho na atividade exportadora são obtidos pelas empresas que se inseriram na atividade exportadora como resultado de um planejamento estratégico, direcionado aos mercados externos.

No caso das empresas paraibanas, parte delas exporta de forma eventual, até porque não tem uma sistematização na manutenção de negociações junto aos

importadores internacionais. As empresas paraibanas interessadas em transformar-se em exportadoras permanentes devem ter, entre outros, os seguintes cuidados:

- a. Para a conquista do mercado internacional, as empresas não devem considerar a exportação como uma atividade esporádica, ligada às flutuações do mercado interno; parcela de sua produção deve ser sistematicamente destinada ao mercado externo;
- b. A empresa exportadora deverá estar em condições de atender sempre às demandas regulares de seus clientes no exterior;
- c. A concorrência internacional é derivada, entre outros fatores, da existência de maior número de exportadores que de importadores, no mundo - outros fornecedores potenciais estarão buscando conquistar os mercados já ocupados pelas empresas brasileiras;
- d. Os exportadores brasileiros devem saber utilizar plenamente os mecanismos fiscais e financeiros colocados à sua disposição pelo Governo, a fim de aumentar o grau de competitividade de seus produtos;
- e. Todas as comunicações recebidas de importadores externos devem ser respondidas, mesmo que, em determinado momento, o exportador não tenha interesse ou condições de atender aos pedidos recebidos - o bom diálogo com os importadores, tanto efetivos como potenciais, prepara o campo para vendas futuras. (fonte: SECEX)

E o que vai determinar esta participação permanente ou eventual é o grau de qualidade dos produtos, a interatividade com os importadores, a adoção de técnicas de inspeção, uma sistematização no marketing exterior, etc.

A Tabela 3.9, a seguinte traz dados significativas sobre a utilização de Programas/Métodos/Técnicas de produção ou qualidade, com o intuito de verificar em que patamar está a sua adequação e importância nas exportações.

Ao se analisar os dados na Tabela 3.9 verifica-se claramente uma ainda baixa utilização de técnicas modernas da administração da produção, o que pode acarretar uma ineficiência quanto ao processo, segurança e confiabilidade do produto. Sabe-se que esta situação vem gradativamente sendo melhorada, em parte “forçada” pela competição externa e parte pela incorporação de uma cultura de melhoria da qualidade de processos e produtos.

TABELA 3.9

Unidades Locais que Utilizam Algum Programa/Método/Técnica de Produção ou Qualidade e Respectivo Pessoal Ocupado, segundo Tipos de Programas/Métodos/Técnicas Utilizados na Indústria do Estado de Paraíba, 1999

Adoção de Programa de Qualidade e Produtividade por Tipo de Programa	Em porcentagem	
	Unidade Local	Pessoal Ocupado
Adoção de Programa(s) de Qualidade e Produtividade	33,7	45,21
Inspeção Final	27,8	38,0
Indicadores da Qualidade	26,3	39,8
Gestão da Qualidade Total	25,6	38,9
Auditoria da Qualidade	23,0	34,2
Controle Estatístico do Processo (CEP)	21,9	35,2
Manutenção Preventiva Total (TPM)	21,1	35,1
Outros Métodos Org. Trabalho/Produção	19,6	33,4
<i>Kaizen</i> (Grupos de Melhoria)	13,0	20,4
Fabricação <i>Just in Time</i> Interno	11,5	19,7
Fabricação <i>Just in Time</i> Externo	6,7	14,1
Uso de Minifábricas	3,0	7,3
Outros Métodos e Técnicas de Qualidade	2,6	3,6

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Regional – Paer.

No Estado da Paraíba, as exportações lembram uma questão importante e que não poderia ficar de fora de uma análise sucinta, mas necessária, que é a questão do meio ambiente visto que, em grande parte, as exportações paraibanas são provenientes da extração e do beneficiamento de recursos naturais que, por sua vez, ocasionam impactos na natureza. Não se tratará este assunto com profundidade mas com propriedade no que diz respeito às exportações.

A Tabela 3.10 mostra o retrato das condições e adequações das empresas com o meio ambiente e seus impactos. Percebe-se um baixíssimo índice de certificação ISSO 14000 na indústria de Bens de consumo Não-Duráveis, exatamente a que tem

grande participação nas exportações; também, pode-se verificar uma elevação dos custos, decorrentes dos impactos negativos da atividade sobre o meio ambiente. No caso da pesca, por exemplo, esses impactos podem ser decisivos na continuação ou não da atividade exportadora.

TABELA 3.10
Unidades Locais e suas Relações com o Meio Ambiente, segundo Tipo de Relação e
Categorias de Uso
Indústria
Estado de Paraíba
1999

Tipo de Relação da Unidade com o Meio Ambiente	Em porcentagem		
	Categorias de Atividades Industriais		
	Bens de Consumo Não-Duráveis	Bens Intermediários	Bens de Capital e de Consumo Duráveis
Desenvolvimento de Produtos e Processos Não-Agressivos ao Meio Ambiente que Constituem Oportunidade de Negócio para a Empresa	35,57	43,52	58,33
Impacto Negativo nos Negócios Devido aos Prejuízos Causados por sua Atividade sobre o Meio Ambiente:			
Elevação dos Custos	26,9	37,0	25,0
Perda de Mercados Internos e/ou Externos	5,4	4,6	0,0
Degradação da Imagem Institucional	7,4	8,3	0,0
Investimentos para Reduzir Problemas Ambientais Causados pela Atividade:			
Certificação ISSO 14000	0,7	3,7	8,3
Substituição de Insumos Contaminantes	13,4	13,9	25,0
Reutilização/Tratamento de Resíduos	32,9	35,2	25,0

Fonte: Fundação Seade. Pesquisa da Atividade Econômica Regional – Paer.

Retomando a questão da economia paraibana, traremos alguns indicativos que subsidiaram as questões posteriores serão aqui tratados.

O PIB paraibano era de R\$ 9.293 bilhões em 2000, isto correspondendo a 0,84% do PIB brasileiro, com uma população de 3.443.825 habitantes, e uma renda per-capita de R\$ 2.698,00 (Censo IBGE 2000).

Dados relativos a Balança Comercial da Paraíba, fornecidos pela SECEX mostram que em 1991 a Paraíba exportou cerca de US\$ 56.074 milhões; depois de uma década, este valor passou para US\$ 105.315 milhões, que correspondem a um crescimento de 87,8%, aumento este relevante para o Estado.

Também, pode-se verificar, nos dados da Balança Comercial da Paraíba fornecidos pela SECEX no período 1991/2001, um crescimento na ordem de 8,8%,

média anual nominal, ou seja, cerca de US\$ 84.483 milhões/ano, com exceção do ano 1996/1997 quando se registrou uma queda de 15,9% e 1997/1998 e queda de 37,8% (esta verificada nas exportações acompanhou, a tendência nacional, que foi reflexo do câmbio valorizado), contra um crescimento médio anual nominal nas Exportações brasileiras da ordem de 6,5%.

A partir de 2000, as exportações paraibanas voltaram a crescer em torno de 23,7% em média anual, no período 2000/2002. No primeiro quadrimestre de 2003 já registra um montante de US\$ 46.949 milhões, é um bom indício de que as exportações supera o valor de 2002; outro dado importante é que a Balança Comercial da Paraíba esteve deficitária até 2000, quando reverteu o quadro para saldos superavitários.

TABELA 3.11
Balança Comercial
Paraíba
US\$ 1.000 FOB

Ano / Mês	Exportação		Importação		Saldo (A) - (B)
	Valor (A)	Var% (*)	Valor (B)	Var % (*)	
1991	56.074	6,71	54.640	60,38	1.434
1992	59.084	5,37	62.174	13,79	-3.091
1993	69.971	18,43	101.208	62,78	-31.237
1994	83.646	19,54	124.879	23,39	-41.233
1995	86.065	2,89	215.294	72,40	-129.229
1996	103.394	20,13	184.918	-14,11	-81.524
1997	86.940	-15,91	214.270	15,87	-127.330
1998	54.084	-37,79	154.248	-28,01	-100.165
1999	62.685	15,90	128.293	-16,83	-65.608
2000	77.577	23,76	150.277	17,14	-72.699
2001	105.315	35,76	89.753	-40,27	15.562
2002	117.642	11,70	79.048	-11,93	38.594
2003	46.949	15,22	15.771	-31,87	31.179

Fonte: Secex

A próxima tabela traz uma demonstração da participação nas exportações dos municípios do Estado da Paraíba. Percebe-se que grande parte das exportações se

concentra na região de João Pessoa, com 85,1% das exportações do Estado, seguido pelo litoral sul, com 8,5%, e depois Campina Grande, com 4,2%. Esta concentração na região de João Pessoa se deve à proximidade do Porto de Cabedelo e do Porto de Suape, em Pernambuco.

TABELA 3.12

Estado: Paraíba
Valor e Participação(%) das Exportações dos Municípios
em Relação ao Estado e Microrregião - 2000 (Valor em US\$ 1.000 - FOB)

Estado/Microrregião/Município	Exportação	Participação no Estado(%)	Participação Microrregião (%)
PARAIBA	79,759	100.000	-
Campina Grande	3,332	04.178	100.000
- Campina Grande	3,332	04.178	100.000
Cariri Oriental	2	00.002	100.000
- São João do Cariri	2	00.002	100.000
Catolé do Rocha	35	00.043	100.000
- São Bento	35	00.043	100.000
João Pessoa	67,908	85.141	100.000
- Bayeux	13,129	16.461	19.333
- Cabedelo	19,575	24.543	28.826
- João Pessoa	19,036	23.867	28.032
- Santa Rita	16,168	20.271	23.808
Litoral Norte	0	00.000	100.000
- Mataraca	0	00.000	100.000
Litoral Sul	6,773	08.492	100.000
- Caapora	2,814	03.528	41.538
- Pedras de Fogo	3,960	04.965	58.462
Patos	44	00.055	100.000
- Santa Teresinha	44	00.055	100.000
Sapé	1,152	01.445	100.000
- Sapé	1,152	01.445	100.000
Seridó Ocidental Paraibano	514	00.644	100.000
- Santa Luzia	514	00.644	100.000

Fontes: MF/SRF/COEST/DIVEX, Programa SUDENE/PNUD - Sistema de Informações Gerenciais - SIG

A Tabela 3.13 acolhe informações sobre as principais empresas exportadoras no Estado da Paraíba, as quais afirmam a tese de que as exportações são,

em grande parte provenientes de grandes empresas e, no caso da Paraíba, não é diferente, pois se observa que maior parte do volume das exportações está com pelo menos quatro grandes grupos nacionais que são: Samello, Alpargatas, Coteminas e Toalia, empresas estas que concentram os principais produtos de exportação, calçados e têxtil. Isto, porém não finaliza o assunto, visto que o interessante é que produtos como a pesca, se pulverizam entre pequenas e médias empresas do setor (apesar da participação de grandes empresas como a Fish do Brasil) e o restante das exportações está distribuída entre as pequenas e médias empresas.

TABELA 3.13

Principais Empresas Exportadoras na Paraíba
por Faixa de Valor Exportado em 2002- FOB

Valor	Empresa	Setor	Cidade
Acima de US\$ 50 milhões	Calçados Samello S/A	Couro-calçadista	Santa Rita
De US\$ 10 – 50 milhões	Agro Industrial Tabu Ltda	Açúcar-alcooleiro	Caapora
De US\$ 10-50 milhões	Giasa S/A	Açúcar/alcooleiro	Pedras de Fogo
De US\$ 10-50 milhões	Companhia de Tecidos do Norte de Minas Coteminas	Têxtil	João Pessoa
De US\$ 10-50 milhões	São Paulo Alpargatas S/A	Calçados	Campina Grande
De US\$ 10-50 milhões	Toalia S/A	Têxtil	João Pessoa
De US\$ 1-10 milhões	Agroval Vale do Paraíba Ltda	Açúcar/alcooleiro	Santa Rita
De US\$ 1-10 milhões	Atummar Comércio e Indústria Ltda	Pesqueiro	Cabedelo
De US\$ 1-10 milhões	Brascorda S/A	Têxtil	Bayeux
De US\$ 1-10 milhões	Brastex S/A	Têxtil	João Pessoa
De US\$ 1-10 Milhões	Cimento Poty S/A	Minerais Não Metálicos	Bayeux
De US\$ 1-10 milhões	Companhia Industrial do Sisal Cisal	Têxtil	Bayeux
De US\$ 1-10 milhões	Companhia Paraíba de Cimento Portland Cimepar	Minerais Não Metálicos	João Pessoa
De US\$ 1-10 milhões	Companhia Usina São João	Açúcar/alcooleiro	Santa Rita
De US\$ 1-10 milhões	Fiação Brasileira de Sisal S/A Fibrasa	Têxtil	Bayeux
De US\$ 1-10 milhões	Fish do Brasil S/A	Pesqueiro	Cabedelo

De US\$ 1-10	Impax Import. Export. de Alimentos	Comércio	Cabedelo
De US\$ 1-10	Mineração Coto Ltda	Mineração	Cabedelo
De US\$ 1-10	MPL Mineração Pedra Lavrada Ltda	Mineração	Santa Luzia
De US\$ 1-10milhões	Norfil S/A	Têxtil	João Pessoa
De US\$ 1-10 milhões	Nosso Mar Produtos do Mar Ltda	Pesqueiro	Cabedelo
Entre US\$ 1-10 milhões	Pesqueira Nacional Ltda	Pesqueiro	Cabedelo
Entre US\$ 1 e 10 milhões	São Paulo Alpargatas	Calçados	Santa Rita
Entre US\$ 1 e 10 milhões	Tunamar Comercio Ltda	Pesqueiro	Cabedelo

Fonte: Siscomex

Tradicionalmente, a Paraíba se destacou na produção para exportação, utilizando os recursos naturais; é o caso do abacaxi, do sisal e, agora do Atum. Raúl Prebich, quando publicou, em 50, a hipótese de deterioração dos termos de troca dos produtos primários, ou intensivos em recursos naturais, em face dos produtos manufaturados, baseou seus argumentos na baixa elasticidade-renda da demanda de produtos primários e na estrutura oligopolizada dos mercados de bens e trabalho, nos países produtores de manufaturados. A despeito do maior crescimento da produtividade na manufatura do que na agricultura e na produção de matéria-prima em geral, tal crescimento não se traduzia em redução dos preços relativos de manufaturados.

Como salienta AMADEO (2002) a deterioração dos termos de troca implicam em capacidade declinante de compra de bens manufaturados pelos países produtores de bens agrícolas e outras *commodities* significando, assim, um processo continuado de emprobecimento desses países (regiões) e elevação dos déficits externos. Para resolução deste problema, Raul Prebich, que se tornou um marco na posição da CEPAL, foi a imposição de tarifas de importação e outros métodos de proteção de indústria doméstica, de modo a substituir as importações, o que é adequado quando há uma infra-estrutura suficiente, que não é o caso da Paraíba.

Com os dados fornecidos pela Tabela 3.14, percebeu-se claramente que a atividade do setor de pesca voltado para exportações no Estado da Paraíba, vem crescendo a passos largos, com índices extraordinários, sobretudo para a União

Européia, onde este setor tem maior participação em comparação com os outros dois blocos econômicos (Mercosul e Nafta).

Este incrível crescimento das exportações no setor de pesca é caracterizado, especialmente pela vantagem comparativa que tem a Paraíba na pesca do Atum. Observa-se que no comparativo de 1996/2002 ocorreu um aumento das exportações de produtos de pesca para a União Européia (03) na ordem de 1.540,7%, que significa sair de um valor de US\$ 389.608 em 1996 para US\$ 6.392.382; na verdade, pode-se dizer que neste período se deu a descoberta econômica da pesca e grande parte do volume de negócios é devida ao Atum, seja ele congelado ou fresco.

A importância da atividade pesqueira de exportação no Estado da Paraíba para a União Européia é enorme, pois só este setor participou com 9,15% de toda a exportação paraibana, no ano de 2001, e 5,4% em 2002. A estimativa é que em 2003 este índice de participação aumente, podendo chegar a 6,0%, já que até julho deste ano se registra o montante de US\$ 5.592.459. Esta participação pesqueira crescerá ainda mais se comparar, somente as exportações com destino à União Européia; do montante de US\$ 18.169.390, resultado de diversos produtos, a pesca fica com US\$ 9.644.622, ou seja, 53% das exportações, isto referido ao ano de 2001. Diz-se, também, que o grande parceiro da Paraíba na exportação de pescado é a União Européia. A participação da Paraíba na exportação de Atum para a União Européia era em 1999, de 29,6%, e de 98% em 2000.

Um outro dado interessante é que este crescimento é relativamente continuado, sem aqueles grandes oscilações verificadas em outros setores econômicos. Em média no período de 1996/2002 constatou-se um crescimento da ordem de 90% ao ano, que tende a diminuir nos próximos anos, devido à capacidade exportadora da Paraíba e ao mercado consumidor.

Também pode-se observar, extrapolando a Tabela 3.14, que o volume físico (kg) de pesca (03) que era de 267.860 kg em 1996 passou para 6.388.673 em 2001, para União Européia. Da mesma forma verifica-se ganho no preço do quilo do produto da pesca, a partir de 2000, quando se intensificou o volume da pesca do Atum na Costa Oceânica da Paraíba cujo preço médio era, antes de 2000, no período de 1996/1999, de US\$ 0,86 (sem o Atum) e, com o Atum, no período 2000/2003, para US\$ 1,62.

Em média, o preço do quilo de Atum exportado da Paraíba para a União Européia em 1999 foi de US\$ 1,20 e em 2002 ficou em US\$ 1,30.

A partir de dados fornecidos pela SECEX constatou-se uma variação de preço do quilo de Atum pescado no litoral paraibano e fora do Estado. Antes da entrada definitiva da Paraíba nas exportações brasileiras de Atum em 1998, o preço do quilo era de US\$ 1,95 e em 1999 este valor caiu para US\$ 1,35 para o Atum pescado fora da Paraíba enquanto o pescado no litoral paraibano era de US\$ 1,20. Em 2000 a coisa muda, ficando em US\$ 1,16 para fora da Paraíba e US\$ 1,36 nas águas paraibanas. Este fenômeno pode ser entendido como um sobre-lucro dos exportadores paraibanos, devido à vantagem da pesca do Atum.

Um outro setor que pode ser trabalhado na Tabela 3.14 é o de Minerais Não Metálicos (semi-manufaturado) que vem crescendo nas exportações para a União Européia, se detiver no período de 1996/2002, vê-se que este crescimento é da ordem de 2.174,8%; já o produto manufaturado, em forma de placas de granito e mármore, aparece na pauta de exportação a partir de 1998. Este crescimento fica em torno de 861% no período 1998/2002; em 2003 até julho há diminuição drástica na exportação do Granito e Mármore, da ordem de -87,5%.

O setor de Calçados, que é um segmento forte na Paraíba, registra um crescimento extraordinário no período 1996/2002, de 63.781%; saindo de US\$ 4.476 para US\$ 2.859.323, este crescimento se dá, em grande parte, em duas grandes empresas do setor: a São Paulo Alpargatas S/A e Calçados Samello S/A, isto, no entanto, de forma alguma tira o mérito das pequenas e médias empresas no setor exportador de calçados.

O setor têxtil vive uma nova fase de crescimento das exportações para a União Européia a partir de 1998, registrando um aumento das exportações de 1.891%, também reflexo da implantação do Grupo Coteminas no Estado da Paraíba.

O mercado exportador de bebidas (22084000, Cachaça) para a União Européia ainda não mostrou um crescimento sustentado, apesar do SEBRAE se mostrar interessado na entrada deste produto na pauta de exportações paraibanas.

Os produtos manufaturados a partir do Sisal apresenta uma grande variação, em 1996 a Paraíba exportava, para a União Européia, US\$ 6.516.019 e em 2001 este valor chegou a US\$ 2.538.952; em 1996 o preço médio do quilo dos produtos

manufaturados do sisal era de US\$ 1,50 e em 2001 de US\$ 1,48, o que reflete uma descontinuidade das exportações, pois o volume exportado em 1996 foi de 4.338.554 kg e, em 2001, de 1.714.944 kg devido, em parte à seca ocorrida em 1999 e 2000.

Uma informação importante que a Tabela 3.14, refere-se às exportações paraibanas para a União Européia; trata-se do setor da indústria de transformação (produtos selecionados) que cresceu 46,3% no período compreendido de 1996/2002, enquanto a agropecuária teve um acréscimo, 1540,7 % em suas exportações, devido ao dinamismo da pesca.

Portanto, finalizando a análise da Tabela 3.14, conclui-se que a Paraíba tem como grande parceira comercial com a União Européia, principalmente no setor de pesca e, no geral, houve um acréscimo no total dos setores descritos na referida tabela, na ordem de 130,4 %, o que é um avanço em termos de exportação em um Estado que está em vias de desenvolvimento e que possui ainda uma industrialização minúscula.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE
BIBLIOTECA

Trabalhando-se os dados fornecidos pela Tabela 3.15, que oferecem informações sobre as exportações da Paraíba para o Mercosul, pode-se extrair, dela, que ao contrário da União Européia, o volume de negócios é bem menor, enquanto no Mercosul este volume de negócios é de US\$ 18.304.085 no período de 1996/2003 (produtos selecionados); na União Européia, este volume (produtos selecionados) chega a US\$ 83.561.708, ou seja, quase cinco vezes mais.

As transações de exportações para o Mercosul tiveram em sua grande maioria, como se percebe na Tabela 3.15, uma diminuição no volume; é o caso mais patente do setor de calçados, em que em 1996 a Paraíba exportou US\$ 2.768.244 e sofreu um decréscimo para US\$ 758.003 em 2002; até julho de 2003 este mesmo setor registra um volume de US\$ 320.965, conforme esta tabela.

O setor Têxtil é o único, dentre os produtos selecionados, que apresenta recuperação nas exportações para o Mercosul, quando em 1997 este valor chegava a US\$ 69.680, passando para US\$ 3.616.499 até julho do corrente ano.

Pode-se, analisar esta diferença de volume de exportações entre o Mercosul e a União Européia da seguinte forma: a) os países que compõem o Mercosul são de economia subdesenvolvida e em desenvolvimento; b) a Argentina vem de crises desde 1999; c) e não há, por parte dos parceiros comerciais, uma continuidade nos negócios existentes entre ambos.

No geral percebe-se, diminuição das exportações para o Mercosul, da ordem de (- 72,1%), referente aos produtos/setores selecionados.

Na Tabela 3.16, que reflete os dados das exportações da Paraíba (produtos relacionados) para o bloco econômico NAFTA tem-se uma percepção diferente da tabela dos dados do Mercosul, pois a Paraíba possui um volume semelhante ao das exportações para a União Européia.

Os números da Tabela 3.16, mostram que, no setor de pesca, a Paraíba começou a exportar para o Nafta a partir de 2000 ano em que obteve o valor de US\$ 504.674; no ano seguinte, 2001, este valor foi para US\$ 1.922.032, ou seja, um aumento de 280,8% e em 2002, as exportações para aquele bloco econômico, cresceram 28,7%, e até julho de 2003 já registram US\$ 3.282.465, refletindo no acumulado 2000/07-2003, um aumento de 505,4%. Em 2002, o preço do quilo do exportado para o Nafta era de US\$ 3,77 e em 2003 este valor foi para US\$ 4,67.

Um outro setor que merece destaque é o de calçados, que há muito é o maior exportador para o bloco econômico Nafta onde, em 1997, o volume de exportações de calçados para aquele bloco era de US\$ 52.398 e passou para US\$ 16.160.306 em 2003, ou seja, um aumento extraordinário de 30.741,4%. Mais uma vez reforça a idéia de que as grandes empresas têm uma capacidade maior de manutenção do comércio exterior com seus parceiros, conseguido manter continuidade nas transações, sem muitas variações. O setor têxtil mostra, também, recuperação das exportações para o Nafta, crescendo, no período 1999/2002, cerca de 383,3%. No comparativo 2002/07-2003 este valor chega a 51,9%, podendo haver alterações até o final de 2003.

O setor de manufatura de sisal apresenta grande variação nos índices de exportação para o Nafta, de 1996 para 1997, com um aumento de 46,4%, caindo para (-66,8%) em 1999 caiu ainda mais (-37%) voltando a se recuperar ligeiramente em 2000, com 1,97%. Quando em 2001 voltou a cair (-3,4) em 2002 caiu mais (-37,2) fechando o ano de 2002 em US\$ 4.434.198. Esta tendência se confirma em 2003.

A constatação da queda das exportações de manufatura e derivados do Sisal é reflexo da falta de incentivo, competitividade do produto e da concorrência do Sisal produzido na Bahia.

O setor de Minerais Não Metálicos (68) apresenta pequena variação no volume negociado com o Nafta em média US\$ 268.164, com pico de US\$ 397.726 registrado em 1999.

O setor de bebidas (cachaça) aparece com um pequeno volume de exportações, registrando, em 2001, US\$ 38.044; em 2003 este valor é de US\$ 16.675 até julho.

A indústria de transformação registrou no período compreendido por 1996/2001, um aumento de 18,9%, somando-se a Agropecuária (produtos selecionados); este valor aumenta para 27% e, desta forma, a pesca contribui com quase 10% no aumento geral das exportações da Paraíba para o Nafta.

3.3 Participação das Pequenas e Médias Empresas nas Exportações Paraibanas

Aqui utilizar-se-á o conceito de pequena, média e grande empresa o mesmo empregado pelo IBGE, que se baseia através da quantidade de pessoal ocupado: 1 a 29 pequenas empresas, 30 a 99 médias empresas e, acima de 99, grandes empresas.

No período compreendido entre meados dos anos 60 e 80, as exportações brasileiras cumpriram o papel fundamental de fornecer divisas e aumentar a renda doméstica, ampliando o leque de oportunidades aos investimentos nos setores eleitos pelo processo de substituição de importações, GUIMARÃES (1996).

No caso das empresas de menor porte, dada a não ampliação expressiva da capacidade produtiva voltada para o mercado externo, tem-se tentado atrair novas empresas; no entanto, para sua sustentação no longo prazo, essa estratégia requer: i) a vinculação com grandes empresas (subcontratação) e/ou a consolidação de consórcios exportadores; e ii) um envolvimento do sistema nacional de inovação, para contínua incorporação de novos produtos e/ou aperfeiçoamento dos produtos ofertados.

A questão de incorporar novas empresas ao universo de exportadores brasileiros é recorrente nas últimas décadas, salienta a IEDI. Apesar dos esforços, a participação das PMEs no volume exportado é bastante baixa se comparada com os índices observados em outros países. Vários fatores podem explicar essa *performance*, tais como: tamanho do mercado doméstico; maiores dificuldades para vender e estabelecer relações duradouras com compradores internacionais; dificuldades operacionais para realizar todas as transações envolvidas em uma operação de exportação, falta de acesso a crédito; ausência de informações e de visibilidade das oportunidades existentes no mercado internacional; além de outras.

Evidentemente, é bastante controversa a tese de que as PMEs são capazes de aumentar de forma expressiva sua participação no comércio exterior. Da mesma forma, existem análises de que a mesma dificuldade se apresenta para as empresas nacionais de qualquer porte. Em estudo recente, PINHEIRO & MOREIRA (2000) realizaram uma análise da *performance* exportadora das empresas sediadas em território brasileiro e concluíram, após várias avaliações e estudos econométricos, que as empresas transnacionais aqui instaladas apresentam maior propensão a exportar que as nacionais e que, dentre estas, as de grande porte apresentam maior propensão que as PMEs. Em

outras palavras, as empresas que já são exportadoras (com maior destaque para as transnacionais) apresentariam maior capacidade de reagir a estímulos pró-exportação e, portanto, seus resultados seriam mais imediatos para se obter uma explosão das exportações, considerando-se, desta forma e sob pena de simplificação, que várias das atuais grandes empresas exportadoras operam no mercado de *commodities*. Portanto, têm suas possibilidades de crescimento limitadas ao desempenho do mercado internacional, ou são empresas transnacionais, que têm suas decisões estratégicas tomadas em suas matrizes; é necessário, então, que se incorpore rapidamente um número maior de empresas nacionais, sejam pequenas, médias e grandes empresas, ao universo de exportadores, sob pena de que ocorra estagnação (e até mesmo uma diminuição) das exportações, o que comprometeria a própria retomada do crescimento econômico.

A intenção não é esgotar as críticas e observações a essas teses, mas é importante observar que seus autores procuram estabelecer relações entre grupos de empresas com características completamente distintas, o que cria um viés nos resultados e conclusões. Ao comparar empresas internacionais sediadas no Brasil – e que, portanto, já têm grande conhecimento do mercado internacional, de sua dinâmica sendo, inclusive, capazes de afetar os fluxos de comércio – com empresas sob controle doméstico que praticamente não possuem filiais no exterior mas têm dificuldades de acesso a crédito, não poderia ser outra a conclusão a que chegaram, porém, escolher alvos – regiões, setores industriais, grupos de empresas – sempre traz riscos, tanto os de erros de avaliação como os de captura dos formuladores por grupos de pressão de diversas naturezas, o que pode resultar em políticas ineficazes para o aumento das exportações.

Por outro lado, as pequenas e médias empresas tem, a seu favor, a facilidade, de certo modo, de ingresso nos mercados externos em que grandes empresas congêneres foram bem sucedidas.

Afirma PETERLI (2002) que: o papel das pequenas e médias empresas na transformação e no incremento das exportações brasileiras tem sido relativamente pouco expressivo, pois elas fabricam produtos distintos, em escalas reduzidas de produção, concentrando seus esforços nas vendas destinadas ao mercado doméstico. Quando exportam tendem, em geral, a deixar com o “importador” a gerência de suas

exportações, que normalmente tem tido melhor desempenho na definição de preços e na especificação do produto. Como também negligencia a consolidação de sua marca no mercado externo, deixa de estabelecer contratos exclusivos de longo prazo, não avança nos relacionamentos intrafirma e não adapta seus produtos aos requisitos da demanda. Essas são algumas das razões pelas quais a empresa deixa o controle da comercialização externa nas mãos do atacadista-varejista estrangeiro, o que, ao fazer isso, está também abrindo mão do controle de um dos fatores que determinam a competitividade de seu produto. Uma outra dificuldade encontrada pelas pequenas e médias empresas é a consolidação dos recursos gerenciais e/ou organizacionais para lidar com as exportações, em todas as fases do processo de expansão da atividade exportadora, seguido pelo atraso tecnológico relativo da empresa e informações sobre o mercado, clientes e concorrência.

Em geral, a pequena e média empresa, não suportam os custos envolvidos na colocação de sua produção em linha com os requisitos do mercado internacional. Assim, com frequência elas se deparam com dificuldades para especificar o seu produto de exportação, fixar o melhor preço e cuidar da distribuição no mercado externo, PETERLI (2002).

Há também, graves problemas no acesso de pequenas e médias empresas (PMEs) a recursos, quer por falta de capilaridade na oferta, quer por desinteresse dos agentes financeiros por atuar nesse segmento de empresas, ou por dificuldades das próprias empresas para se habilitarem à obtenção dos créditos, quer pela necessidade de se redefinir políticas e procedimentos operacionais específicos para esse segmento de empresas.

Um problema sério observado nas micro e pequenas empresas, é a questão da capacitação gerencial e administrativa, principalmente voltada para as exportações.

Em muitos casos, notadamente naqueles em que há maior número de pequenas empresas, predomina a gestão familiar, nas quais a administração de custos e os métodos gerenciais são de modo geral bastante precários. É comum a aplicação de regras usuais do tipo: preço é igual ao custo multiplicado por três. Nas estruturas produtivas em que as pequenas empresas são terceirizadas de grandes empresas locais, essas deficiências as colocam em constante risco de exclusão da rede sempre que não conseguirem cumprir requisitos técnicos ou de custos.

Portanto, sente-se a necessidade de estimular a realização de cursos de capacitação gerencial, contábil e administrativa, sempre que possível acompanhados de profissionalização da administração da empresa. Nesta direção, o Governo do estado vem implementando, partindo de políticas do Governo Federal, ações de capacitação empresarial, adequação de produtos, treinamento básico de comércio exterior, feiras e missões internacionais.

Segundo questionário respondido pela direção do CIN-PB Centro Internacional de Negócios, com parceria entre a FIEP e o SEBRAE, as pequenas e médias empresas paraibanas participam com quase 2% das exportações na Paraíba, cujos principais produtos da pauta são confecções, calçados e álcool, em que o principal destino dessas exportações são Estados Unidos e Europa, e os problemas encontrados pela PMEs são o custo da burocracia, a comunicação (idioma) e alto custo da promoção do produto para o exterior; também se confirma a tese de que as exportações não são para as MPE's. Em detrimento, a o SEBRAE desenvolve um programa de "cultura a exportações" e procura possíveis mercados para os produtos como: calçados, têxtil, cachaça e pescados. Percebe-se nos últimos três anos, aumento significativo nas exportações do setor de pesca, principalmente para U.E – União Européia e NAFTA.

As informações obtidas com a Secretaria de Indústria e Comércio do Estado da Paraíba revela que o Governo Estadual se utiliza dos programas de âmbito nacional, como o SIPRO, PEE e EXPORTAPEX.

A partir de estudos realizados pela IEDI, chegou-se a algumas considerações:

- a) Para as regiões menos industrializadas (Norte, Nordeste e Centro-Oeste), a seleção dos alvos deveria estar associada, inicialmente, à disponibilidade de recursos naturais renováveis, uma vez que o aumento da oferta exportável passa necessariamente pelo desenvolvimento da agroindústria;
- b) Para as regiões mais industrializadas (Sul e Sudeste), a seleção dos alvos é mais complexa, devido à "confluência de vários fatores que confirmam o

padrão de exportação, tais como as vantagens comparativas propriamente ditas, a presença de setores que operam com economia de escala e escopo, bem como a concentração de indústrias com considerável grau de intensidade tecnológica e capacidade de fornecer bens especializados"; para contornar essas dificuldades, é proposta uma metodologia de seleção de conjunto de produtos-alvo, de acordo com os potenciais de cada região.

Após esta seleção, deve-se analisar cada um dos grupos de produtos-alvo para detectar seus pontos fortes e fracos, suas oportunidades e ameaças, de forma a se estabelecer um conjunto de ações destinadas a melhorar as possibilidades de aumento de sua inserção internacional, quer através de exportações baseadas no País ou através do estabelecimento de filiais no exterior. A base para o sucesso desse tipo de iniciativa junto às empresas dos grupos de produtos-alvo selecionados passa, obrigatoriamente, pela criação de linhas e modalidades específicas de crédito, o que inclui avaliação e gerenciamento de riscos e ainda exige uma participação conjunta no planejamento de todos os agentes envolvidos no esforço de promoção de exportações como, por exemplo, Camex, Apex/Sebrae, governos estaduais e suas agências promotoras de exportação.

Para isto, o papel de uma rede de apoio institucional constitui-se no fornecimento de elementos que lhe permitem alinhar suas forças competitivas de oferta aos requisitos da demanda externa, com vistas a ampliar parcelas de mercado internacional. Nesse processo, as pequenas e médias empresas ganham vantagens competitivas adicionais quando os compradores domésticos são tão exigentes como os do mercado internacional e a sua maior flexibilidade manufatureira, vis-à-vis as estruturas rígidas de produção das grandes empresas, permite atender mais facilmente a essas exigências.

4. CLUSTERS EXPORTADORES

Antes que as indagações surjam do porquê do interesse em estudar e contemplar a questão dos clusters relacionados à exportação, tentar-se-á responder essas questões. Salienta-se que os clusters têm uma formação por razões históricas e regionalmente definidas, além de tendência à formação de clusters, seja ele para exportação ou para produção interna. No caso aqui específico, a intenção é teorizar sobre fatos existentes no Estado da Paraíba em setores tradicionais e trazê-los para uma questão mais contemporânea.

As aglomerações de empresas e instituições em *clusters* ou sistemas locais de produção/ inovação (SLPs) têm merecido atenção na literatura econômica desde os trabalhos pioneiros de Alfred Marshall sobre os distritos industriais ingleses, no final do século XIX, de vez que foi ele o precursor da noção de que as empresas tendem a se agrupar setorial e regionalmente.

A conglomeração origina vantagens comparativas regionais ou nacionais. Os conceitos de clusters regionais e cadeias de valores de PORTER (1993), por exemplo, mostram uma relação direta entre conglomeração e vantagens competitivas. Fazendo-se eco a esta linha de argumentação, defende-se o gasto público na melhoria da infra-estrutura e nas condições necessárias para a instalação de empresas, do que o incentivo fiscal ou de outra ordem.

A estruturação de “distritos industriais” em diversas regiões, dentre as quais aquela conhecida como “Terceira Itália”, constitui o exemplo mais paradigmático, e tem sido recorrentemente mencionada como contraponto empírico deste novo padrão de organização espacial de atividades produtivas. Este tipo de análise ressalta os possíveis ganhos de eficiência proporcionados pela especialização produtiva de firmas localizadas em uma mesma região geográfica, atribuindo particular importância a institucionalidade subjacente às relações entre agentes, indutora de formas de colaboração implícitas e explícitas, entre eles.

A análise de *clusters* industriais vem despertando crescente interesse também em função de mudanças observadas na dinâmica concorrencial de mercados crescentemente “globalizados”, nos quais a integração dos agentes a sistemas que

impulsionem a eficiência técnico-produtiva e a capacidade inovativa adquire especial importância.

Com base nas idéias iniciais de Marshall, muitos outros autores estudaram as razões do sucesso competitivo desta forma de organização industrial. Este trabalho não se deterá em uma discussão detalhada de tais estudos. O que se quer aqui é, a partir do conhecimento acumulado nesses estudos, simplesmente fixar os aspectos essenciais ao entendimento desta forma de organização das atividades de produção e inovação relacionadas às exportações na Paraíba.

O *cluster* ou SLP deve, necessariamente, caracterizar-se como uma aglomeração geográfica de grande número de empresas de portes variados, com presença significativa de pequenas empresas não integradas verticalmente, fabricantes de um mesmo tipo de produto (ou produtos similares) e seus fornecedores e prestadores de serviços. Esta característica estrutural é determinante da divisão de trabalho entre as empresas locais, o que permite a realização de economias de escala e de escopo independentemente do tamanho da empresa e, por conseqüência, da estrutura de governança do *cluster*.

Há várias configurações possíveis: empresas líderes operando redes de pequenas empresas terceirizadas, redes autônomas de pequenas empresas, estruturas dominadas por grandes empresas externas de comercialização, predominância de alguma forma de governança pública ou privada (associações de classe) local. De todo modo, alguma forma de coordenação – relações de mercado, estrutura de governança, liderança local – está presente. E a proximidade geográfica entre os agentes (empresas, instituições, centros de pesquisa) é essencial para a coordenação e para o aproveitamento das economias externas locais e a disseminação de novos conhecimentos.

Para se compreender bem o tema clusters exportadores, é necessário entender, primeiro, o que são e como funcionam os clusters. Apesar de não se depender totalmente de clusters para se montar um ambiente de empresas voltadas para exportação, tolerante a falhas, recorre-se freqüentemente a eles devido à sua natureza distribuída, redundante e homogênea.

Na Engenharia um *cluster* é o conjunto de máquinas independentes, chamadas *nós*, que cooperam umas com as outras para atingir determinado objetivo

comum. Por serem fracamente agrupadas, para atingir este objetivo elas devem se comunicar umas com as outras, a fim de coordenar e organizar todas as ações a serem tomadas. Deste modo, para um usuário externo o cluster é visto como um único sistema. O objetivo desejado em um cluster resume-se em:

- *Alta Disponibilidade*, quando se deseja que o cluster forneça determinados serviços, sendo que estes devem estar sempre (ou quase sempre) disponíveis para receber solicitações. Esta probabilidade do serviço estar apto a receber solicitações é um fator dependente do cluster.
- *Alto Processamento*, quando se deseja que o cluster execute determinadas tarefas, sendo que elas são divididas (na sua íntegra ou em frações de uma mesma tarefa) e processadas separadamente em vários nós, a fim de a velocidade de processamento seja incrementada.

É possível, ainda, haver uma situação onde o cluster deve atingir os dois objetivos juntos; às vezes, por razões de simplicidade, tal objetivo é atingido eliminando-se alguns rigores das definições acima.

Apoderando-se desta idéia de clusters na engenharia eletrônica, poder-se-á transpor para a questão das empresas, principalmente as pequenas e médias, que por terem dificuldades de “visualização” necessitam muito mais se aglomerarem para que possam fazer eco aos seus consumidores externos.

Em entrevista, Nali de Jesus de Souza PUC/RS conceitua clusters como sendo concentrações geográficas de firmas pequenas e médias setorialmente especializadas na fabricação de algum bem específico. A sua produção tende a ocorrer de maneira integrada com outras firmas, geralmente maiores, na maior parte dos casos localizadas na própria área. Estas últimas firmas são denominadas motrizes, pois comandam e impulsionam o cluster. As firmas satélites geralmente são fornecedoras da motriz, mas também podem ser compradoras de insumos de outras empresas, principalmente de serviços de manutenção, jardinagem e limpeza, ou mesmo de peças e componentes. A característica básica do cluster é formar complexos industriais fortemente conectados tecnologicamente em determinada localidade.

Na prática, são formas organizacionais de se proteger contra os efeitos perversos da globalização, pois se desenvolve um sistema microrregional competitivo capaz de permitir o relacionamento entre pequenas e médias empresas, com o mundo.

Os *clusters* podem ser organizados de modo a gerar economia de escala a seus participantes, desde que partam de uma filosofia política cooperativa; podem, também, negociar centralizadamente com fornecedores, aumentando assim seu poder de barganha.

Empresas que atuam em áreas complementares podem desenvolver um modelo de gestão capaz de gerar sinergias, sobretudo na geração e transferência de tecnologia.

A verticalização da região (alto nível de integração entre as empresas) significa ocupação de todos os espaços econômicos e surgimento de oportunidades, propiciando, por consequência, alto índice de empreendedorismo.

Segundo SUZIGAN (2002) os *clusters* são uma forma alternativa de organização da cadeia de valor. A proximidade física facilita a coordenação e amplia a confiança mútua. E isto sem impor, às empresas, as características de inflexibilidade da integração vertical ou os desafios de criar e manter associações formais como redes, alianças e parcerias.

Um *cluster* de empresas e instituições independentes e informalmente vinculadas representa um modelo organizacional robusto, afetando a capacidade de competição das empresas, de três maneiras principais:

- Aumentando a produtividade das empresas sediadas na região, pelo maior acesso à mão de obra especializada e a fornecedores;
- Indicando a direção e o ritmo da inovação, mediante acúmulo e documentação de informações, que sustentam o futuro crescimento da produtividade do grupo;
- Estimulando a formação de novas empresas, expandindo e fortalecendo o próprio *cluster*, melhorando sua imagem no mercado.

Um *cluster* não parte do nada; geralmente, tem raízes históricas e se molda a partir de restrições políticas, legais, sindicais ou financeiras. Note-se, no entanto, que as vantagens de escolher regiões com salários e impostos mais baratos podem ser ilusórias se a infra-estrutura, a logística e os fornecedores forem ineficientes.

Este assunto tem sido abordado por PORTER (1990) no âmbito da competitividade entre países, destacando a importância dos poderes públicos na viabilização deste formato de negócios.

Um dos elementos fundamentais do desenvolvimento econômico é o ambiente institucional. Se as instituições forem velhas e ineficientes, o desenvolvimento fica prejudicado. As pessoas que comandam as instituições precisam trabalhar para promover o desenvolvimento, reunindo esforços, estimulando o ensino, a pesquisa e o próprio setor produtivo. Não basta que o Estado entre com os terrenos e a infra-estrutura básica para receber as empresas; é preciso estimular a capacidade empresarial a partir da própria área que se deseja desenvolver; promover o ensino profissionalizante, investir em saúde e educação geral da população, bem como em infra-estruturas sociais, como água, energia e saneamento. As indústrias podem ter dificuldades de atrair mão-de-obra qualificada e executivos para áreas com infra-estruturas sociais insuficientes.

Como cita PETERLI (2002) a experiência internacional de outros países tem demonstrado que a influência do comprador externo é atenuada quando existe o reconhecimento da produção estabelecida sob forma de aglomerados industriais. Os Estados Unidos e alguns países da Europa, por exemplo, adotam políticas públicas regionais que privilegiam uma *rationale* baseada nas características locais em complemento a políticas exportadoras de âmbito mais geral, fortalecendo, assim, não somente a exportação do produto em si, mas os valores intrínsecos à região, em complemento a uma política de comercialização externa nacional.

A evidência tem demonstrado que, para responder, de forma ampliada, ao mercado externo, a empresa não consegue ser bem-sucedida agindo isoladamente, frente ao crescimento de restrições impostas pelos parceiros comerciais. Esta configuração competitiva vem pressionando as empresas para a manutenção de relacionamentos abrangentes interfirmas e interinstitucionais. No Brasil, inicialmente, a análise dessas questões enfatizou, de início, a investigação das cadeias produtivas. A configuração técnica dos atores envolvidos na cadeia era privilegiada por argumentos relacionados à complementaridade produtiva e, em alguns casos, ao espírito de cooperação.

Este avanço teórico se apoiou na experiência internacional que já vinha revelando formas de organização industrial originais, notadamente nos Estados Unidos, na região do silício, nos países da União Européia (principalmente França, Reino Unido e Alemanha) e na Itália, com a criação de distritos industriais (Terceira Itália). Essas formas organizacionais, guardadas as devidas proporções, foram denominadas clusters industriais.

O citado autor revela que na literatura econômica, cluster é definido como um grupo de firmas interligadas e instituições associadas dispostas geograficamente próximas. Essas concentrações geográficas de firmas interligadas, produtoras de serviços ou produtos, congregam fornecedores especializados de insumos, provedores de serviços, infra-estrutura especializada, governo e instituições que oferecem treinamento, educação, informação, pesquisa e suporte técnico. Além de competir pelo mesmo mercado, também cooperam para aumentar a produtividade geral da comunidade na qual se inserem. Vale dizer, criam sinergias.

São inúmeras as vantagens econômicas apontadas pela literatura para a constituição de clusters, dentre as quais a principal parece ser o aumento da competitividade dos produtos neles produzidos. O alcance dessas vantagens é atribuído à intervenção e à participação das diversas categorias de atores envolvidos no processo de decisão local; daí a importância do conceito de governança, pois para constituição de cluster e o seu desenvolvimento surgem situações em que alguma forma de controle e coordenação, conduzidas pelas interações das lideranças locais com diversos outros atores, condiciona e induz à forma como se organiza o coletivo. Na verdade, não é condição suficiente o fato das empresas estarem dispostas em local regionalmente definido ou mesmo estabelecerem ligações para frente e para trás (upstream e downstream) na cadeia vertical produtiva com firmas e instituições afins, para que as potencialidades competitivas sejam efetivadas.

Segundo entendimento de PETERLI (2002) a maioria das vantagens dos clusters nasce de economias externas às firmas ou efeitos derramamento (spillover effects) de vários tipos. Por esse motivo, o cluster é também corretamente definido como um sistema interconectado de firmas e instituições cujo valor, como um todo, é maior que a soma das partes. A literatura mostra que a competitividade da região pode aumentar quando ocorrem três situações:

- a) Aumento da produtividade das firmas que constituem o cluster;
- b) Aumento da capacidade de inovação das firmas; e
- c) Estimulo da formação de novos negócios.

Com isto, vem à tona novamente a necessidade da qualificação de pessoas para atender às demandas que surgem devido à formação desses clusters.

Em muitos *clusters* há necessidade de profissionais especializados em, por exemplo, design, modelagem de produtos, engenharia e sistemas de produção, marketing, pesquisa de produtos e mercados, entre outros, a depender do setor ao qual esteja ligado. Essa deficiência pode ser suprida por iniciativas coletivas, por parte de entidades de apoio às empresas como, SEBRAE, FIEP e o governo, surgindo, assim, um campo fértil para políticas públicas.

4.1 Identificação de clusters exportadores potenciais

Basear-se-á na metodologia utilizada por PETERLI (2002) decompondo os clusters em incipientes e consolidados, os quais podem ser dinâmicos e não dinâmicos. O critério será a relação entre diversificação exportadora e o adensamento de empresas na região. Em linhas gerais, será considerado um cluster consolidado quando a média anual do número de empresas for superior a 3; quando houver casos menores que 3, será considerado incipiente, ou seja, um cluster incipiente consiste em privilegiar a diversificação das exportações em detrimento do adensamento; contudo o cluster consolidado é aquele em que onde o adensamento de empresas predomina acima da diversificação exportadora.

Quanto à questão de dinâmico, e não dinâmico está posto na forma que essas aglomerações podem atrair novas firmas para o local definido; daí, sugere um conseqüente dinamismo do cluster; caso contrário, a perda de firmas para outras localidades sugere a sua falta de dinamismo.

A realização de uma análise mais rigorosa sobre a presença de *clusters* industriais na economia paraibana se defronta, porém, com o problema da ausência de bases de dados mais bem estruturadas, que possibilitem a identificação desses arranjos, com o que se necessitaria de uma pesquisa de campo detalhada para uma identificação mais precisa e segura, a qual não foi possível fazer devido à indisponibilidade de recursos financeiros e tempo.

A partir de informações coletadas no Secex e IBGE e com base na metodologia utilizada por PETERLI (2002) procurou-se avançar no sentido de uma “análise exportadora” dos clusters possivelmente identificados.

Trazendo para as exportações na Paraíba, e de forma empírica, pode-se classificar as empresas relacionadas na Siscomex e identificar os possíveis clusters exportadores a partir dos critérios formalizados anteriormente. A partir daí, foi elaborado a Tabela 4.1, a partir da qual se percebe que existem, basicamente, três setores consolidados nos critérios estabelecidos pela metodologia.

Percebe-se que em Campina Grande, tradicionalmente produtora de calçados, também se revela como cluster exportador deste setor. Um outro caso especial em Cabedelo, surge como formador possível de cluster no setor de pesca. Bayeux apesar de não produzir sisal (o que dificulta a consolidação definitiva do cluster) mostra-se como possível cluster neste setor.

Uma outra questão que pode ser levantada a partir da constatação é que no caso de Cabedelo o cluster surgiu a partir de vantagens decorridas de recursos naturais locais. Outros no caso, Campina Grande no setor de calçados surgem através de vantagens comparativas locais e que estão relacionados às simpatias, vocações e sinergias. Os clusters surgem historicamente através de sinergias estabelecidas entre os atores envolvidos no aproveitamento das vantagens regionais existentes, ganhando peso na importância, em termos de eficiência da adoção de políticas diferenciadas de fomento à produção industrial.

TABELA 4.1
Possíveis clusters consolidados dinâmicos (exportação)
Ano 2002

Cidade	NCM	Denominação	Quantidade
Bayeux	56	Manufatura e cordéis de sisal	3
Cabedelo	03	Peixes e crustáceos	11
Campina Grande	64	Calçados	4

Fonte : Siscomex (elaboração do autor)

No caso de clusters incipientes, destaca-se o vestuário em Campina Grande que tem forte inserção na economia da cidade mas não aparece como cluster exportador. Um outro setor que vem ganhando força, sobretudo nas exportações, é a manufatura do granito. João Pessoa mostra, com formação de clusters de vários setores produtivos, em que muitos desses não são para exportação, que é o caso aqui estudado. Como exemplo, cita-se que João Pessoa tem um grau de especialização e, portanto, um possível cluster:

Em edificação com QL³ (Quociente de Localização) (2,5), em Obras de outros tipos (2,2), serviços gráficos (1,4), etc. Patos, por exemplo, aparece com grau de especialização em calçados (5,0), e Cabedelo em edificações (2,6) e Cajazeiras em edificações (2,4); entretanto, não se deterá nesses casos, pois não é objeto de presente estudo.

TABELA 4.2
Possíveis clusters incipientes dinâmicos - exportação
Ano 2002

Cidade	NCM	Denominação	Quantidade
Campina Grande	62	Vestuário e acessórios	1
Campina Grande	68	Granito	2
João Pessoa	68	Cerâmica	2
Santa Rita	64	Calçados	2

Fonte: Siscomex (elaboração do autor)

A Tabela 4.3 a seguir, revela o grau de especialização na atividade proposta, em se tratando de fabricação de calçados. No Estado da Paraíba existem dois casos de especialização na fabricação de calçados; em Patos com QL 5,0, e Campina Grande com QL 1,2; isto significa que Patos tem 5 (cinco) vezes a especialização em fabricação de calçados que a média nacional, e Campina Grande 1,2 (um vírgula dois) vez esta especialização. O que isto quer dizer? Este QL dá um indicativo de que há uma formação de clusters nessas cidades, o que vai caracterizar de forma definitiva se existe concretamente um cluster na cidade é o grau de cooperação e integração, tanto com instituições de capacitação técnica como fornecedores. Esta interação e/ou integração pode ser horizontal e/ou vertical, para frente ou para trás. Especificamente nesses casos Campina Grande, apesar de relativamente apresentar um grau de especialização menor que Patos, possui uma formação muito mais próxima de um cluster que Patos, pois em Campina Grande há uma proximidade maior com os fornecedores de insumos e centros técnicos, além de uma interação maior, diferentemente de Patos.

³ O QL permite identificar quais os municípios que apresentam uma participação relativa superior à verificada a média no País, ou seja, QL > 1 participação relativa a atividade é elevada em comparação com a média nacional. O valor corresponde à quantidade de vezes que esta participação é superior

TABELA 4.3
Municípios Ordenados por grau de especialização na Atividade (classe CNAE):
1931-3 Fabricação de calçados de couro (14159 estab. no País) ano 2000

Município	Nº de estab.	% no município ²	Nº de empreg CLT ³	QL ⁴
1 Franca, SP	3.273	63,9	18.669	36,7
2 Três Coroas, RS	481	61,8	3.907	35,6
3 Igrejinha, RS	510	60,1	4.342	34,5
4 Sapiranga, RS	343	56,3	13.849	32,3
5 São João Batista, SC	199	55,0	1.551	31,6
6 Paroba RS	372	54,8	10.491	31,5
7 Nova Hartz RS	108	54,6	4.906	31,3
8 Campo Bom RS	448	45,3	7.953	26,0
9 Relante RS	142	42,0	3.607	24,1
10 Dois Irmãos RS	145	41,0	5.695	23,5
11 Jaú SP	351	30,7	3.708	17,5
12 Guaxupe MG	165	26,8	466	15,4
13 Iveti RS	57	24,4	2.177	14,0
14 Novo Hamburgo RS	940	24,0	10.139	13,8
15 Taquara RS	194	23,7	2.123	13,6
16 Estaca Velha RS	120	21,5	2.856	12,4
Sombrio SC	83	21,3	465	12,3
18 S. Joaquim da Barra SP	40	17,7	153	10,2
19 Santa Cruz do Rio Pardo SP	40	13,5	570	7,8
20 Farroupilha RS	164	13,5	633	7,8
21 Santo Antonio da Patrulha RS	62	12,3	1.696	7,0
22 Teutônia RS	44	11,8	3.639	6,8
23 Arroio do Meio RS	33	11,5	1.669	6,6
24 Portão RS	32	10,1	1.156	5,8
25 Birigui SP	103	9,7	1.850	5,6
26 Patos PB	34	8,7	48	5,0
27 São Leopoldo RS	156	7,9	803	4,5
28 Araguari MG	50	7,4	256	4,3
30 Uberaba MG	121	4,9	711	2,8
31 Juazeiro do Norte CE	54	4,7	189	2,7
32 Sapucaia do Sul RS	45	4,6	7	2,6
33 Erechim RS	53	4,4	143	2,5
34 Araçongas PR	35	4,2	91	2,4
35 Lajeado RS	31	3,2	508	1,8
36 Nova Serrana MG	42	3,1	242	1,8
37 Campina Grande PB	34	2,1	137	1,2

Fonte: Elaborado pela Asses. Pesquisa e Planejamento Estratégico/Sebrae-SP. A partir do MTE

(1) Nesta tabela estão incluídos apenas os municípios com 30 ou mais estabelecimentos na Atividade citada e cujo QL seja maior ou igual a 1.

(2) Participação dos estabelecimentos da Atividade no município no total de estabelecimentos da Indústria no município.

(3) Total do número de empregados CLT efetivos na Atividade.

(4) Quociente de Localização = (2) ÷ (Participação dos estabelecimentos da Atividade no País no total de estabelecimentos da Indústria no País).

A metodologia utilizada pelo SEBRAE SP, neste estudo utiliza como base de dados as informações do MTE e RAIS, ou seja, dados de empresas formalmente constituídas, deixando de fora as empresas informais.

No estudo do SEBRAE SP, para identificar Arranjos Produtivos Locais (APL) em todo o País, ou seja, identificações de clusters, chegaram às seguintes constatações.

Na indústria de calçados, quatro casos (Franca, Birigui e Jaú no estado de São Paulo, e Nova Serrana, no estado de Minas Gerais) são tipicamente *clusters* com especialização produtiva bem definida, localizados em cidades de porte pequeno/médio, compostos por empresas de portes variados e com cadeias produtivas que apresentam diferentes graus de integração. Os outros dois (Vale dos Sinos, RS, e a região de Fortaleza, CE) são, respectivamente, um *supercluster* que abrange várias cidades da região, com produção variada mas especialização mais acentuada em calçados femininos de couro e estrutura produtiva; independentemente da dinâmica que determina a formação de um *cluster*, a característica mais marcante que é, de fato, comum a todos, é a forte aglomeração/concentração em uma mesma região. Desta forma, a identificação dos mesmos passa obrigatoriamente pela análise dessa variável, pelo menos para identificar os *clusters* em potencial.

Podemos verificar que neste estudo feito pelo SEBRAE SP a Paraíba não apresenta nenhum cluster no setor de calçados com forte agregação e integração, o que isto quer dizer é que, Campina Grande segundo a metodologia aplicada não tem clusters formados. O que é correto afirmar devido os dados utilizados, mas se extrapolarmos a as informações iremos verificar que em Campina Grande há uma formação de cluster, devido a um número muito grande de empresas informais no setor de calçados, o que o estudo não contempla.

Aqui na Paraíba se pode observar, de forma empírica, uma propensão muito grande de consolidação definitiva de cluster de calçados, mas isto requer políticas de desenvolvimento e promoção.

5. LOGÍSTICA E INFRA-ESTRUTURA VOLTADAS PARA AS EXPORTAÇÕES

Neste capítulo, deter-nos-emos somente na questão da infra-estrutura e logística, que se refere às exportações.

É importante fazer-se referência a este assunto, porque ele está intrinsecamente ligado à eficiência das exportações, pois é um elo significativo e que apresenta muitos problemas.

A logística tem papel imprescindível na avaliação do desempenho das exportações brasileiras e, conseqüentemente, paraibanas. Torná-la mais eficiente é essencial para reduzir os ciclos de fabricação, acelerar a entrega dos produtos ao consumidor final, diminuir custos de distribuição e transporte e, logo, contribuir para o incremento das exportações paraibanas, o que requer a consideração de toda cadeia logística a partir do produtor/exportador, passando pelos distribuidores/atacadistas e varejistas, até o consumidor final.

Numa localidade, as firmas não podem implantar técnicas de logística sofisticada se não estiver disponível uma infra-estrutura de transporte moderna, como também não podem competir utilizando técnicas de serviços sofisticadas se não tiverem mão-de-obra especializada. De forma semelhante, as firmas não podem operar de forma eficiente sob um sistema de regulação que conduza a diálogos ineficazes com a burocracia do governo ou com um sistema legal que demore na resolução das eventuais disputas entre agentes econômicos.

Os problemas de logística também são decorrentes dos serviços de infra-estrutura, em especial de transportes, que são bastante conhecidos, e há uma quase convergência nas avaliações sobre os investimentos considerados imprescindíveis para se obter a redução dos fretes domésticos, solicitada pelos exportadores. GOEBEL (2002) apresentam uma proposta de priorização de investimentos em serviços de infra-estrutura que contribuiriam para dinamizar as exportações, quase todos eles contemplados no orçamento do governo federal, que se pretende implementar nos próximos cinco anos 2003-2007, e que está previsto um orçamento de cerca R\$ 191 bilhões, ou seja, os investimentos na ampliação da malha básica e na remoção dos gargalos existentes ou potenciais no curto e médio prazos já possuem estudos que

verificam esta necessidade de melhoria da infra-estrutura, porém, esta perspectiva otimista e alguns resultados positivos que vêm sendo obtidos após a privatização das ferrovias e dos portos, por exemplo, podem ter alcance limitado, uma vez que não se produza um marco regulador preciso e adequado às novas condições técnico-operacionais e aos novos requerimentos dos demandantes de serviços de transportes, nem, também, um investimento continuado na ampliação e modernização desses equipamentos que formam a infra-estrutura de transporte.

Há uma grande interligação entre a melhoria da infra-estrutura e a formação de *cluster*. Os problemas de deficiência de infra-estrutura (transportes, comunicações, acesso a mercados) acarretam custos que impõem às empresas, limitam sua capacidade de competição e podem diminuir seu processo de crescimento e desenvolvimento. É claro que atuar nesse tipo de deficiência está fora do alcance direto de uma política para *clusters*, mas a política pode chamar a atenção de órgãos públicos para tais problemas, induzindo ações do governo federal (por meio, por exemplo, do PPA) ou de governos estaduais.

As ferrovias brasileiras, por exemplo, foram construídas, na sua maior parte, há mais de 50/60 anos, quando vigiam outros parâmetros técnicos de tonelage por cixo, de capacidade de carga da via, de velocidade dos comboios etc. A reduzida velocidade no transporte ferroviário, em comparação com o transporte rodoviário, e baixa confiabilidade quanto ao tempo total de viagem, ainda são características associadas a essa modalidade de transporte. Hoje, um caminhão possui quase a mesma capacidade de carga de um vagão-tipo em operação (cerca de 45 t). Como os investimentos para resolver esses problemas são elevados (adequar a malha básica, novos sistemas de sinalização e de controle, modernização do material rodante etc.) e exigem grande prazo de retorno, dificilmente os concessionários privados conseguirão fazer frente a eles, ainda mais dadas as dificuldades a que estão submetidos para realizar suas operações, como circulação de composição de cargas através das cidades e no interior das zonas urbanas. Outro agravante é que o caminhão oferece um valor muito competitivo quando considerados os custos porta-a-porta.

O resultado disso tudo não poderia ser outro: o predomínio do modal rodoviário na matriz de transportes brasileira deverá continuar, mas, isto não deve ser considerado um obstáculo expressivo às exportações de manufaturados, pois a quase

totalidade das viagens desses produtos entre as fábricas e os portos é de 250 km, em média, até 600 km, no máximo, o que é absolutamente compatível com padrões internacionais, pois em todos os países predomina a preferência pelo modal rodoviário para essas distâncias.

A questão principal no predomínio do modal rodoviário refere-se à atual política de concessão da manutenção ao setor privado, sendo que a política de estabelecimento da cesta de tarifas de pedágios não é compatível com a relação benefício-custo da melhoria desejada nas condições de tráfego nas estradas. Este problema é bastante agravado naqueles Estados que optaram, por ele.

Para que haja mudança e aumente a utilização das ferrovias, é necessária a integração entre ferrovias e os portos, além da adequação da malha ferroviária interna dos portos à nova realidade do transporte; então, entra aí a logística, com papel fundamental na avaliação do desempenho das exportações brasileiras. Torná-la mais eficiente é essencial para reduzir os ciclos de fabricação, pois a distribuição rápida e eficiente diminui o estoque e a capacidade ociosa de produção, acelera a entrega dos produtos ao consumidor final, diminui os custos de distribuição e transporte e, logo, contribui para o incremento das exportações brasileiras, requerendo a consideração de toda a cadeia logística a partir do produtor/exportador, passando pelos distribuidores/atacadistas e varejistas, até o consumidor final. Esta é uma questão que precisa ser vista na Paraíba, pois se faz necessário uma dinâmica maior neste setor. Questões da infra-estrutura física logística e do arcabouço institucional do País exportador, são relevantes para a eficiência e objetivos. As vantagens comparativas na produção doméstica precisam ser preservadas na entrega do produto na fronteira nacional, ao mesmo tempo em que devem ser consideradas as questões logísticas que influenciam a entrega do produto ao consumidor final. Sob este aspecto, questões logísticas que facilitem os canais de distribuição nos mercados consumidores são igualmente relevantes.

Considerando-se que mais de 95% do volume das exportações brasileiras seguem por via marítima e que na Paraíba este volume não fica diferente, a interligação entre a unidade produtora e o porto deve ser facilitada através de rodovias amplas, seguras e em bom estado de conservação.

Nos últimos anos vem-se aumentando o investimento nas rodovias paraibanas, a exemplo da duplicação do trecho da BR 230 que liga Campina Grande a João Pessoa e Cabedelo; mas em contrapartida, desses investimentos todo, por certo, uma extensão no local de embarcação final do produto de exportação, ou seja, nos portos, revelando-se então um agravante nas exportações, no Porto de Cabedelo, em virtude de ainda não estar totalmente adequado para movimentação de grandes cargas, pois não suporta a entrada de navios de grande porte que transportam até 3,8 mil contêineres de 20 pés. Sua capacidade é inferior à de Pecém, no Ceará, e Suape, em Pernambuco.

A intenção não é fazer uma comparação entre os portos de Cabedelo, Pecém e Suape, mas sim ter como referência de capacidade adequada ao volume de exportação em expansão.

O Porto de Cabedelo, situado na margem direita do Rio Paraíba do Norte, em frente à Ilha da Restinga, na parte Noroeste da cidade de Cabedelo, abrange os Estados do Rio Grande do Norte e Pernambuco, além da Paraíba, com acesso pela rodovia BR 230, interligada à BR 101, o que facilita o transporte das mercadorias vindas do interior e do Litoral, respectivamente. O porto ainda é servido pela CFN - Companhia Ferroviária do Nordeste, através de sua ligação com o interior do Estado e Estados vizinhos.

Quanto à sua dimensão física tem 170 m de extensão e 9,5m de profundidade, insuficiente, portanto para atracação de porta-contêineres com maior capacidade, caso em que a opção para este tipo de atracação é o porto de Pecém, que possui profundidade de no mínimo 16 m, além de um canal de acesso de 5,5 km, largura mínima de 120 m e profundidade de 8,5 m. As instalações se dispõem, no cais, com extensão de 602 m e profundidades que variam de 6 m a 9 m, sete armazéns, sendo quatro para cargas em geral, no total de 9.000 m², três para graneis sólidos, com área somando 6.000 m² e um frigorífico desativado. Ainda possui nove pátios, dos quais dois cobertos, compondo 1.310 m² e destinados a carga, e os outros sete sem cobertura, para minério, carvão e contêineres, totalizando 18.500 m².

As principais cargas embarcadas no Porto de Cabedelo, são: contêineres de 20 pés, contêineres de 40 pés, cordão de sisal e peixes. Para exportação predominam

produtos como o álcool, Fedspalto, contêineres de 20 e 40 pés, vermiculita, peixes, cordão de sisal, açúcar e álcool.

Tem-se, na seguinte tabela com dados da movimentação de embarque de mercadorias para exportação (longo curso).

Analisando-se esta tabela, verificou-se diminuição de embarque de mercadorias a partir de 1997, voltando a crescer em 1999; isto reflete bem a queda das exportações neste período 1997-1999. O porto de Cabedelo não tem grande movimentação de cargas, devido ser ele mais de função secundária no Nordeste podendo, a médio e longo prazos acarretar entraves para as exportações, caso ocorra um aumento expressivo destas. A questão da logística, quer via marítima, ferroviária ou rodoviária, é uma questão muito importante para a competitividade das exportações paraibanas, que deve ser vista com preocupação por parte dos órgãos, entidades e organizações envolvidas com as exportações. É necessário uma rede eficiente de infraestrutura, logística dinâmica e custos-frete competitivos para que haja uma promoção nas exportações paraibanas.

TABELA 5.1

Movimentação de Embarque de longo curso (exportações fora do País) do Porto de Cabedelo. Período 1993-1999
Em 1.000 kg

Anos	Embarque (longo Curso)			
	Granel sólido	Líquido	Carga geral	Sub total
1993	2.500	37.169	89.784	129.453
1994	2.555	98.785	87.947	189.287
1995	-	86.733	112.844	199.577
1996	-	132.923	26.399	159.322
1997	5.753	52.121	62.206	121.080
1998	3.528	26.058	25.665	55.251
1999	5.756	47.380	23.381	76.517

Fonte: Companhia Docas da Paraíba

O excedente de produção para exportação e médios volumes de produtos tem, como opção mais próxima, o Porto de Suape, localizado ao sul do Estado de Pernambuco, onde suas instalações de acostagem disponíveis para movimentação de contêineres se situam em um píer com dois berços de atração (um em cada lado), um dos quais permite a atracação de navios porta-contêineres com grande capacidade,

similar à de Pecém, CE. O grande atrativo do porto de Suape é a área para instalação de indústrias, visto p trata-se do mais importante centro logístico do Norte/Nordeste. Suape pretende se firmar como um *hub port* (porto concentrador de longo curso). A outra opção para a atracação de porta-contêineres com grande capacidade, é o Porto de Pecém, no Ceará, o que, sem dúvida, acarretará em aumento dos custos de transporte diminuindo, conseqüentemente, a competitividade dos produtos exportados da Paraíba.

6. CONCLUSÕES

Um dos maiores problemas enfrentados por países em transição para o regime de economia, aberta é o desenvolvimento de uma cultura exportadora.

Em analogia podemos dizer que o grande problema enfrentado pela Estado da Paraíba é falta de "cultura exportadora" e deficiência na infra-estrutura exportadora.

Além das condições básicas, adequação das redes de infra-estrutura com regulação eficiente e estruturas burocrático-fiscalizadoras adaptadas para o novo ambiente, é notória a necessidade de ações específicas e direcionadas para aqueles setores que demonstrem capacidade de reagir rapidamente frente a oportunidades de aumentar suas vendas no mercado internacional.

O resultado encontrado nesta dissertação é a grosso modo, que a Paraíba tem muito trabalho pela frente para que haja promoção das exportações adequadas às exigências do setor.

Em sua pauta de exportações, a Paraíba se tem prevalecido de produtos semimanufaturados ou manufaturados de baixo valor agregado, e de pouca diversificação de produtos; basicamente, as exportações ficam restritas a calçados, manufaturas de couro, manufatura de sisal, granito, minerais não-metálicos, fio de algodão, açúcar, Álcool, roupas e peixes. Esta pouca diversificação, como já foi comentado, abre espaço para oscilações de conjuntura e protecionismo acarretando descontinuidade e fragilidade nas exportações. Então, é necessário aumentar e diversificar a pauta de exportações na Paraíba.

Outro problema detectado é a dependência dos recursos naturais como fonte de vantagens comparativas. Verifica-se a inexistência de uma política consistente de preservação e recuperação de recursos naturais explorados, o que pode acarretar um esgotamento e, conseqüentemente, diminuição das exportações. A idéia não é acabar com a utilização dos recursos naturais para fins de exportações e, sim, fazer uma adequação de tecnologia apropriada, para que não ocorra escassez desses recursos; além disto, a relação entre recursos naturais/produtos industrializados é desvantajosa, pois não há como acompanhar os ganhos oriundos da produção industrializada para exportação em detrimento à utilização preponderante desses recursos, como fator de exportação.

Os números apresentados neste trabalho mostram que a indústria de transformação na Paraíba tem mostrado declínio nas exportações, exceto para a União Européia, que é um reflexo da ainda pouca capacidade de tecnológica e de inovação da indústria paraibana. Caso contrário, verificam-se, na Agropecuária (pesca) índices crescentes nas exportações.

Por outro lado, existe forte tendência de melhoria dessas condições, com aumento do investimento em inovação, em técnicas modernas de administração, com incorporação de tecnologia (em parte adquirida devido às exportações), entre outras. É imprescindível um investimento contínuo em tecnologia, inovação, métodos, logística e infra-estrutura para que aumentem e se consolidem as exportações na Paraíba, visto que o caminho é longo, difícil, mas que possivelmente, que mudará a economia do Estado da Paraíba.

Um dos grandes impasses que as pequenas e médias empresas enfrentam para exportar do Brasil e especialmente na Paraíba, é a mistificação da burocracia que este segmento acredita ter em relação às exportações de forma que torna a ação de exportar uma coisa estranha a eles, em virtude de se acreditar na idéia de que os produtos para exportação têm um processo diferente das que as PMEs manufaturam, ou seja, exportar é para quem tem capacidade inovativa, tecnologia, competitividade e capital; portanto, é negócio para as grandes empresas. Até certo ponto, as PMEs têm razão, pois é necessário tudo isto para se ter sucesso na exportações, mas o que é oportuno salientar é que as PMEs não precisam exportar de forma individual e solitária; é aí que entra a idéia de clusters e aglomerações de empresas com o intuito de se fortalecer e dinamizar as exportações, pelo simples fato de que eles "deixam" de ser pequenas e médias empresas para se tornarem um aglomerado de empresas que agem como se fossem grandes empresas na hora de barganhar seus produtos de exportação.

Portanto, a idéia de clusters é válida na medida em que haja uma cooperação entre as empresas formadoras desses clusters. O trabalho mostra algumas possíveis formações de clusters exportadores na Paraíba, como é o caso da fabricação de calçados em Campina Grande, que tem uma das maiores possibilidades de se consolidar definitivamente como cluster de calçados, faltando maior quantidade de fornecedores de insumos do setor calçadista na cidade; outro caso é o de Cabedelo, com o setor de pesca, Bayeux com o setor de manufatura de sisal, com a ressalva concernente à distância dos

fornecedores de insumos; outros casos, com uma formação ainda incipiente, devido à pouca participação nas exportações, é o caso do vestuário e granito em Campina Grande, cerâmica em João Pessoa e calçados, em Santa Rita.

Menciona-se também neste trabalho de dissertação, a questão da infraestrutura, um dos principais gargalos e dificuldades encontradas para a melhoria e promoção das exportações na Paraíba visto que o custo causado por uma ineficiência de infraestrutura e logística exerce um impacto muito grande no preço final do produto exportado causando, assim, um viés-antiexportador que entrava ainda mais as exportações. É necessário tornar a infra-estrutura melhor, principalmente das rodovias, ferrovias e portos; no caso dos portos, torná-los de terceira geração, ou seja, portos com capacidade de movimentação de cargas containerizadas, unitizadas e granéis, orientado para o comércio; centro de transporte integrado, plataforma logística com vistas ao comércio internacional; distribuição de informações e carga, terminais e distribuição doméstica; integração do porto com a rede de comércio e transporte, organização portuária ampliada, tecnologia e Know-how.

A Paraíba apresenta vários setores em potencial para exploração, como é o caso da cachaça, dos produtos a base de fibras vegetais (rede), outras manufaturas de couro e o artesanato.

Portanto, para finalizar é preciso diversificar a pauta de exportações, ampliar a participação de produtos sem “preconceitos”, dinamizar a participação das pequenas e médias empresas nas exportações, incentivar o processo permanente de exportação nas empresas, deixando de ser residual, incentivar a formação de clusters por parte das entidades e governo, incentivar e descobrir novos potenciais exportadores sem restrições e investir em infra-estrutura portuária, rodoviária, ferroviária e de tecnologia.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBUQUERQUE, E.M. “Análise da Performance Produtiva e Tecnológica dos Clusters Industriais na Economia Brasileira”, Projeto IPEA, Relatório Final, mimeo, junho, 2000.

AMADEO, E. Política Industrial: historiografia e condicionantes de seu sucesso. In *Desenvolvimento em debate: painéis de desenvolvimento brasileiro I* (org) Ana Célia Castro. Rio de Janeiro. Ed. Mauad: Bndes, 2002.

ARBACHE, Jorge Saba, NEGRI, João Alberto de. *Determinantes das exportações brasileiras: novas evidências*. Ipea, nov. 2001.

BACEN. Vários artigos e dados. 2000

BAPTISTA, Margarida A. Costa, Política Industrial – uma interpretação heterodoxa Campina, São Paulo: UNICAMP. IE, 2000 (coleção teses).

BARROS, Mendonça J.R. e GOLDENSTEIN, L. Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro. *Revista de Economia Política*, v. 17, n. 2, abril-junho. 1997

BAUMANN, R. “Exportações e capital Estrangeiro: velhos temas em novo contexto”, em Reis Velloso, J.P (org), *Brasil 500 anos. Futuro, presente, passado*. José Olympio Editora, Rio de Janeiro, 2000.

BAUMANN, R. *Exportações e crescimento industrial no Brasil*. Rio de Janeiro: Ipea-Inpes (Série Monográfica). 1985

BAUMANN, R. o desafio das exportações. In. *Desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro I*. Rio de Janeiro: Ed.Mauad: BNDES, 2002.

BIELSCHOWSKY, R. e MUSSI, C. (Org.). Políticas para a retomada do crescimento – reflexões de economistas brasileiros. Brasília: Ipea/Cepal, 207 p. 2002.

BONELLI, R. *Estratégias dos Grandes Grupos Industriais Brasileiros*. Rio de Janeiro: IPEA, 1998. (Texto para Discussão n. 569).

BRASIL. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Banco de Dados. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br>> acessado em 2003.

BRITTO, J. Características Estruturais dos Clusters Industriais na Economia Brasileira. Rio de Janeiro, IE/UFRJ Nota Técnica nº 29/00

CASSIOLATO, J.E. e LASTRES, H.M. (eds) "Globalização e Inovação Localizada: In CASTRO, A.B.; POSSAS M.; Luis, PROENÇA, A.(org) Estratégias empresarias na indústria brasileira: discutindo mudanças. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1996.

COMO EXPORTAR. SEBRAE. Disponível em: < <http://www.sebraepb.com.br>> acessado em 2003.

COUTINHO, L. A terceira revolução industrial. Economia e sociedade Campinas, n.1, 1992

DADOS SOBRE EXPORTAÇÃO.IEDI. Diretoria de publicação. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br/publicacoes>> acessado em 2003.

DINIZ, C.C. A dinâmica regional recente da economia brasileira e suas perspectivas. Brasília: Ipea, jun. 1995 (Texto para discussão, 375)

DORNIER, Philippe-Pierre, *et alii*. *Logística e operações globais: texto e casos*. São Paulo: Atlas, 2000.

DRUCKER, Peter. *As Mudanças na Economia Mundial. Política Externa*. São Paulo. Ed. Paz e Terra, 1993.

ERBER, F. Desenvolvimento industrial e tecnológico na década de 90. Uma nova política para um novo padrão de desenvolvimento. Campinas: UNICAMP. IE, 1990. experiências de sistemas locais no Mercosul", IBICT/MCT, Brasília, 1999

FERRAZ, J.C.; KUPFER, D.; HAGUENAUER, L. *Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria*. Rio de Janeiro: Campus, 1995.

FREITAS, Maria Ester de. *Cultura organizacional: grandes temas em debate*. São Paulo, FGV/EAESP, 1989

FUCEX- Fundação de Comércio Exterior, vários artigos, 2003.

FUNDAÇÃO SEADE. *Pesquisa da Atividade Econômica Regional PAER*. 2000.

FURTADO, Celso. *O capitalismo Global*. 3ª ed. São Paulo. Ed. Paz e Terra, 1998.

FURTADO, Celso. *Transformação e crise na economia mundial*. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1987.

GAZETA MERCANTIL. Vários artigos. 2001

GOEBEL, D. A competitividade externa e a logística doméstica. In: *O desafio das exportações* (org) Armando Castelar Ricardo Markwald e Lia Valls Pereira. Rio de Janeiro. BNDES, 2002.

- GONÇALVES, Reinaldo. *Globalização e desnacionalização*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- GUILLOCHON, B. *Teorias de Comércio Internacional*, Ed. Campos. 1970
- GUIMARÃES, E.A. *Acumulação e crescimento da firma. Um estudo de organização industrial*. Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1982.
- HADDAD, Paulo Roberto. *Economia regional*. Fortaleza: BNB, 1989.
- HAGUENAUER, L. *Competitividade: conceitos e medidas. Uma resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro*. UFRJ, Instituto de Economia Industrial, Rio de Janeiro, agosto de 1989.
- HIDALGO A. *O comércio internacional e as vantagens comparativas da Região Nordeste do Brasil*. In: LIMA, J.P.R. (org.) *Economia e região*. Recife: Universitária, 1999.
- LEVY, P. e HAHN, L. *A economia brasileira em transição: o período 1993-1996*. In: IPEA. *A economia brasileira em perspectiva*. Rio de Janeiro: Ipea, v. 1, p. 17-48. 1996
- MARKWALD, R & PUGA, P.F. *Focando a política de promoção de exportação*. In: *O desafio das exportações*(org) Armando Castelar, Ricardo Markwald e Lia Valls Pereira. Rio de Janeiro.BNDES: 2002.
- MICT. *Levantamento das Oportunidades, Intenções e Decisões de Projetos Industriais no País*. Brasília, 1997. mimeo
- MIRANDA, J.C.; TAVARES, M.C. *Brasil: estratégias de conglomeração*. In: *Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações*. Rio de Janeiro: Ed. Vozes, 1999.
- MOREIRA, M.M. *A Indústria Brasileira nos Anos 90. O que já se Pode Dizer?* "em Giambiagi F. e Moreira M.F. (ed.), *A Economia Brasileira nos anos 90*. 1999.
- PACHECO, Carlos Américo. *Fragmentação da Nação*. UNICAMP. IE, 1998.
- PETERLI G.E. *Evolução das teorias de comércio internacional*. *Estudos em Comércio Exterior* Vol. I nº 2 – jan/jun/1997.
- PETERLI, G.E. *Política de exportação brasileira para pequenas e médias empresa*. In: *O desafio das exportações* (org) Armando Castelar Pinheiro, Ricardo Markwald e Lia Valls Pereira. Rio de Janeiro: Bndes, 2002.
- PINHEIRO, A.C. e MOREIRA, M.M. *O Perfil dos Exportadores Brasileiros de Manufaturados nos Anos 90: quais as implicações de política?* BNDES, *Texto para discussão*, n.80, 2000.
- PORTER, M. *As Vantagens Competitivas das Nações*, Ed. Campos, RJ, 1993.

- PORTER, Michael E. Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior. Tradução de Elisabeth Maria Pinto Braga. Rio de Janeiro: Campus, 1990.
- POSSAS, M.S. Concorrência e competitividade: notas sobre a estratégia e dinâmica seletiva da economia capitalista. Campinas: UNICAMP IE. 1993. (tese)
- PUGA, P.F & PICCININI, M.S. A balança comercial brasileira: desempenho no período 1997/2000. Texto para discussão nº 90 Rio de Janeiro RJ, Setembro de 2001.
- RATTNER, Heringue. Mercosul e Alca: O Futuro incerto dos países Sul-Americanos. São Paulo. Ed. USP, 2002.
- SABÓIA, J. "Desconcentração Industrial no Brasil nos Anos 90: um enfoque regional", mimeo, 2000.
- SHUMPETER, Joseph, A. Capitalismo, socialismo e democracia. São Paulo, Zahar Ed.1984.
- SMITH, A. As riquezas das Nações: investigação sobre suas natureza e suas causas. Vol I Ed. Nova Cultural. São Paulo, 1996.
- SUZIGAN, W. (coord). Clusters ou sistemas locais de produção e inovação: identificação, caracterização e medidas de apoio, IEDI, 2002.
- TABELAS DO PIB DA PARAÍBA. IBGE. Diretoria de pesquisa Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/sidra>> acessado em 2002.
- TÁVORA JÚNIOR, José Lamartine, RAMOS, Francisco S. Possibilidades de localização de indústrias na região Nordeste: automóveis; eletro-eletrônicos; informática; petroquímica; química; e siderurgia. Recife, 1998. Relatório de Pesquisa, Convênio FADE/UFPE – SUDENE.
- TEIXEIRA, E.L. & CARVALHO JR., M.C. Ações para acelerar a expansão das exportações. Revista Bndes, Rio de Janeiro, RJ. vl.7, nº 14, Dezembro de 2001.
- THORSTENSEN, V. et.al. O Brasil frente ao mundo dividido em blocos. São Paulo: Livraria Nobel, 1994.
- VALOR ECONÔMICO, vários artigos, 2003.
- VEIGA, M.P. Política comercial, indústria e exportações: Vamos voltar a falar de produtividade e competitividade. In: Desenvolvimento em debate: painéis do desenvolvimento brasileiro I. Rio de Janeiro, Ed. Mauad, BNDES, 2002.
- VELLOSO, J.P. dos (coord.). *O Brasil e o mundo no limiar do novo século*. Rio de Janeiro: José Olympio Editora, p. 38-56.

ANEXO

A fim de facilitar o entendimento, os *INCOTERMS* foram agrupados em quatro categorias:

INCOTERMS 2000

Grupo "E" (Partida)	EXW	<i>EX Works</i> - A partir do local de produção (...local designado: fábrica, armazém, etc.)
Grupo "F" (Transporte principal não pago)	FCA	<i>Free Carrier</i> – Transportador livre (...local designado)
	FAS	<i>Free Alongside Ship</i> - Livre junto ao costado do navio. (...porto de embarque designado)
	FOB	<i>Free on Board</i> – Livre a bordo (...porto de embarque designado)
Grupo "C" (Transporte principal pago)	CFR	<i>Cost and Freight</i> - Custo e frete (...porto de destino designado)
	CIF	<i>Cost, Insurance and Freight</i> - Custo, seguro e frete. (...porto de destino designado)
	CPT	<i>Carriage Paid to...</i> - Transporte pago até...(local de destino designado...)
	CIP	<i>Carriage and Insurance Paid to...</i> - Transporte e seguros pagos até...(local de destino designado)
Grupo "D" (Chegada)	DAF	<i>Delivered At Frontier</i> – Entregue na fronteira ...local designado)
	DES	<i>Delivered Ex Ship</i> - Entregue a partir do navio (...porto de destino designado)
	DEQ	<i>Delivered Ex Quay</i> - Entregue a partir do cais (...porto de destino designado)
	DDU	<i>Delivered Duty Unpaid</i> – Entregue com direitos não-pagos (...local de destino designado)
	DDP	<i>Delivered Duty Paid</i> – Entregue direitos pagos (...local de destino designado)

- **EXW – Ex Works:** o produto e a fatura devem estar à disposição do importador no estabelecimento do exportador. Todas as despesas e quaisquer perdas e danos a partir da entrega da mercadoria, inclusive o despacho da mercadoria para o exterior, são da responsabilidade do importador. Quando solicitado, o exportador deverá prestar ao importador assistência na obtenção de documentos para o despacho do produto. Esta modalidade pode ser utilizada com relação a qualquer via de transporte.
- **FCA - Free Carrier:** o exportador entrega as mercadorias, desembaraçadas para exportação, à custódia do transportador, no local indicado pelo importador, cessando aí todas as responsabilidades do exportador. Essa condição pode ser utilizada em qualquer tipo de transporte, inclusive o multimodal.
- **FAS – Free Along Ship:** as obrigações do exportador encerram-se ao colocar a mercadoria, já desembaraçada para exportação, no cais, livre junto ao costado do navio. A partir desse momento, o importador assume todos os riscos, devendo pagar inclusive as despesas de colocação da mercadoria dentro do navio. O termo é utilizado para transporte marítimo ou hidroviário interior.
- **FOB – Free on Board:** o exportador deve entregar a mercadoria, desembaraçada, a bordo do navio indicado pelo importador, no porto de embarque. Esta modalidade é válida para o transporte marítimo ou hidroviário interior. Todas as despesas, até o momento em que o produto é colocado a bordo do veículo transportador, são da responsabilidade do exportador. Ao importador cabem as despesas e os riscos de perda ou dano do produto a partir do momento que este transpuser a amurada do navio.
- **CFR – Cost and Freight:** o exportador deve entregar a mercadoria no porto de destino escolhido pelo importador. As despesas de transporte ficam, portanto, a cargo do exportador. O importador deve arcar com as despesas de seguro e de desembarque da mercadoria. A utilização desse termo obriga o exportador a desembaraçar a mercadoria para exportação e utilizar apenas o transporte marítimo ou hidroviário interior.
- **CIF – Cost, Insurance and Freight:** modalidade equivalente ao CFR, com a diferença de que as despesas de seguro ficam a cargo do exportador. O exportador deve entregar a mercadoria a bordo do navio, no porto de embarque, com frete e seguro pagos. A responsabilidade do exportador cessa no momento em que o produto cruza a amurada do navio no porto de destino. Esta modalidade só pode ser utilizada para transporte marítimo ou hidroviário interior.
- **CPT – Carriage Paid to...:** como o CFR, esta condição estipula que o exportador deverá pagar as despesas de embarque da mercadoria e seu frete internacional até o local de destino designado. Dessa forma, o risco de perda ou dano dos bens, assim como quaisquer aumentos de custos

são transferidos do exportador para o importador, quando as mercadorias forem entregues à custódia do transportador. Este *INCOTERM* pode ser utilizado com relação a qualquer meio de transporte.

- **CIP – Carriage and Insurance Paid to...:** adota princípio semelhante ao CPT. O exportador, além de pagar as despesas de embarque da mercadoria e do frete até o local de destino, também arca com as despesas do seguro de transporte da mercadoria até o local de destino indicado. O CIP pode ser utilizado com qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.
- **DAF – Delivered At Frontier:** o exportador deve entregar a mercadoria no ponto e local designados na fronteira, antes porém da linha limítrofe com o país de destino. Este termo é utilizado principalmente nos casos de transporte rodoviário ou ferroviário.
- **DES – Delivered Ex Ship:** modalidade utilizada somente para transporte marítimo ou hidroviário interior. O exportador tem a obrigação de colocar a mercadoria no destino estipulado, a bordo do navio, ainda não desembarçada para a importação, assumindo integralmente todos os riscos e despesas até aquele ponto no exterior.
- **DEQ – Delivered Ex Quay:** o exportador deve colocar a mercadoria, não desembarçada para importação, à disposição do importador no cais do porto de destino designado. Este termo é utilizado para transporte marítimo ou hidroviário interior, ou multimodal.
- **DDU – Delivered Duty Unpaid:** o exportador deve colocar a mercadoria à disposição do importador no local e ponto designados no exterior. Assume todas as despesas e riscos para levar a mercadoria até o destino indicado, exceto os gastos com pagamento de direitos aduaneiros, impostos e demais encargos da importação. Este termo pode ser utilizado com relação a qualquer modalidade de transporte.
- **DDP – Delivered Duty Paid:** o exportador assume o compromisso de entregar a mercadoria, desembarçada para importação, no local designado pelo importador, pagando todas as despesas, inclusive impostos e outros encargos de importação. Não é de responsabilidade do exportador, porém, o desembarque da mercadoria. O exportador é responsável também pelo frete interno do local de desembarque até o local designado pelo importador. Este termo pode ser utilizado com qualquer modalidade de transporte. Trata-se do *INCOTERM* que estabelece o maior grau de compromissos para o exportador.

1. FINANCIAMENTO À EXPORTAÇÃO

O financiamento das exportações também tem o objetivo de propiciar maior competitividade aos produtos destinados ao mercado externo. O financiamento aplica-se tanto à produção, como à comercialização externa dos bens.

2. BNDES-exim

Trata-se de linha de crédito do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para financiar a exportação de bens e serviços brasileiros em condições competitivas.

O BNDES-exim compreende as seguintes modalidades:

- **Pré-Embarque:** financia a produção de bens manufaturados, principalmente de longo ciclo, a serem exportados em embarques específicos;
- **Pré-Embarque Especial:** financia a produção, capital de giro e investimentos referentes aos bens a serem exportados, sem vinculação com embarques específicos, mas com período pré-determinado para a sua efetivação;
- **Pós-Embarque:** financia a comercialização de bens e serviços no exterior, por intermédio do refinanciamento ao exportador, ou por meio da modalidade *buyer's credit* (crédito ao comprador).

3. Adiantamento sobre Contrato de Câmbio - ACC

Este tipo de financiamento, colocado à disposição das empresas exportadoras pela rede bancária, permite ao exportador obter recursos financeiros antes do embarque da mercadoria, a taxas de juros internacionais mais um *spread*. Com o Adiantamento Sobre Contrato de Câmbio (ACC), poderá o exportador contar antecipadamente com recursos para a produção do bem a ser exportado. O ACC pode ter o prazo de até 180 dias, contado a partir da data prevista para o embarque. A taxa reduzida do ACC proporcionará à empresa menores custos de produção e, conseqüentemente, maior competitividade, além de ganhos pelas aplicações financeiras no mercado interno. Ao obter um ACC, o exportador deve estar seguro de que o produto será embarcado dentro do prazo previsto, caso contrário, terá que devolver ao banco o valor do ACC, com correção monetária, diferenças cambiais, multa e outros encargos.

4. Adiantamento sobre Cambiais de Exportação ou Cambiais Entregues - ACE

Trata-se de instrumento de financiamento à exportação que consiste no desconto da cambial (letra de câmbio, saque) junto ao banco escolhido pelo exportador. Assim, o exportador pode obter recursos financeiros após o embarque da mercadoria. O prazo do ACE é o mesmo do ACC (180 dias).

O PROEX é administrado pelo Banco do Brasil, como agente financeiro da União, e abrange tanto a concessão de financiamento ao exportador (*Supplier's Credit*) como ao importador (*Buyer's Credit*). No financiamento concedido ao exportador, a empresa emite a cambial e desconta o título na agência autorizada do Banco do Brasil.

Na modalidade de financiamento ao importador, a liberação dos recursos é feita ao exportador, por autorização do importador, contra o recebimento da mercadoria. O financiamento é operacionalizado nas seguintes modalidades: PROEX Financiamento e PROEX Equalização.

5. Proex Financiamento

A relação dos produtos que podem beneficiar-se do PROEX Financiamento é bastante ampla e consta de Portarias do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Os prazos para pagamento do financiamento obtido podem variar de 360 dias a 10 anos. Este pode ser feito em parcelas trimestrais ou semestrais, consecutivas e de igual valor. O financiamento pode alcançar até 85 por cento do valor exportado.

6. Proex Equalização

Esta modalidade tem o objetivo de proporcionar ao exportador brasileiro condições de financiamento compatíveis com as praticadas no mercado financeiro internacional. Os produtos elegíveis constam de Portarias do MDIC. A amortização do financiamento pode ser feita também em parcelas trimestrais ou semestrais, em um prazo que varia de 360 dias a 10 anos.

7. Letras de Exportação (*Export Notes*).

A empresa exportadora emite uma Nota Promissória cujo valor é indexado pela variação cambial, com o compromisso de resgate, em uma determinada data (entre 30 e 720 dias). O pagamento é garantido pelo contrato de exportação. Os bancos podem participar como avalistas, intermediadores e importadores finais. Em geral, o prazo obtido é superior ao do ACC.