

TEXTO PARA DISCUSSÃO

N° 140

**Desempenho e
potencial
exportador das
micro e
pequenas
empresas
paulistas**

**Pedro da Motta
Veiga, João
Bosco M.
Machado e Mário
C. de Carvalho
Jr.**

**Novembro de
1998**

Desempenho e potencial exportador das micro e pequenas empresas paulistas

Pedro da Motta Veiga (Coordenador)*

João Bosco Machado**

Mário Cordeiro de Carvalho Jr.***

Novembro de 1998

***Estudo elaborado para o SEBRAE-SP
Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo
(Convênio nº 314/97)***

* Presidente da Sobeet e Consultor da FUNCEX.

** Consultor da FUNCEX e professor do Instituto de Economia da UFRJ.

*** Consultor da FUNCEX e professor da UERJ.

SUMÁRIO

| | |
|--|------------|
| 1. INTRODUÇÃO | 3 |
| 2. DESEMPENHO EXPORTADOR NA DÉCADA DE 90: PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS E TENDÊNCIAS DA OFERTA | 4 |
| 2.1. <i>CARACTERÍSTICAS HORIZONTAIS</i> | 5 |
| 2.2. <i>CARACTERÍSTICAS SETORIAIS</i> | 14 |
| 2.3. <i>CARACTERÍSTICAS MICROECONÔMICAS</i> | 21 |
| 3. O DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES DAS MPES DE SÃO PAULO EM SEUS PRINCIPAIS MERCADOS | 26 |
| 4. CONCLUSÕES E DESAFIOS DE POLÍTICA | 37 |
| 4.1. <i>PRINCIPAIS CONCLUSÕES</i> | 37 |
| 4.2. <i>OS DESAFIOS DE POLÍTICA</i> | 40 |
| ANEXO METODOLÓGICO | I |
| ANEXO ESTATÍSTICO | VII |
| I. <i>EXPORTAÇÕES - SÃO PAULO (DISPONÍVEL EM DISQUETE)</i> | VIII |
| II. <i>EXPORTAÇÕES - BRASIL (DISPONÍVEL EM DISQUETE)</i> | IX |
| III. <i>POTENCIAL EXPORTADOR DAS MPES PAULISTAS (DISPONÍVEL EM DISQUETE)</i> | XI |

* Este relatório, em sua versão integral, é acompanhado de três anexos estatísticos, que podem ser solicitados em disquete.

1. Introdução

Este é o primeiro relatório do Estudo sobre o Desempenho e o Potencial Exportador das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) Paulistas, executado através de Convênio entre o Sebrae-SP e a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior.¹

De acordo com os Termos do Convênio, este relatório contempla a análise do desempenho exportador das MPEs de São Paulo e uma identificação preliminar de oportunidades comerciais para estas empresas nos principais mercados de destino das exportações brasileiras.

O capítulo 2 analisa o desempenho exportador das MPEs sob a ótica da oferta, destacando as principais características horizontais, setoriais e empresariais desta. O capítulo 3 integra ao estudo a dimensão da demanda, captada através do exame do dinamismo das importações dos principais produtos exportados pelas MPEs de São Paulo, nos principais mercados de destino: Argentina, ALADI, EUA, Japão e União Européia. O capítulo 4 reúne as principais conclusões deste relatório, e identifica, ainda, os desafios de política mais relevantes que decorrem de tais conclusões.

O universo de exportadores aqui analisado foi, em um primeiro momento, definido exclusivamente através do critério de número de empregados das MPEs industriais (até 99 empregados), abrangendo 2.004 empresas responsáveis por exportações de US\$ 753 milhões em 1996. A partir da análise dos dados estatísticos gerados para este universo de empresas, constatou-se que ele incluía empresas que em virtude do seu elevado faturamento na exportação não poderiam ser classificadas como MPEs, nem consideradas objeto do interesse do Sebrae - SP por se tratar de empresas multinacionais e/ou empresas industriais que se expandiram nos últimos anos, não podendo mais ser caracterizadas como pequenas empresas, tal como ocorrera em 1993².

Dados os valores exportados por estas empresas, o potencial distorsivo de sua inclusão no universo revelou-se enorme. Decidiu-se, então, agregar ao número de empregados um segundo critério para a delimitação do universo objeto de investigação: o faturamento na exportação, no ano de 1996. Assim, somente foram incluídas no universo de MPEs de São Paulo as empresas que atendessem simultaneamente a dois critérios:

¹ Para a definição de micro, pequena, média e grande empresa, bem como empresas não industriais ver Anexo Metodológico.

² O banco de dados utilizado na pesquisa para classificar as empresas exportadoras por tamanho é o da RAIS/MTb de 1993.

- (i) ter até 99 empregados,
- (ii) haver exportado, em 1996, até US\$ 3 milhões³. Conseqüentemente, as empresas registradas inicialmente como micro ou pequenas segundo o cadastro da RAIS/Mtb, mas cujas exportações atingiram valor superior a US\$ 3 milhões, em 1996, foram excluídas do universo e agrupadas na categoria de médias empresas (número de empregados entre 100 e 499). Os mesmos critérios e parâmetros foram aplicados ao universo de MPEs do Brasil, para tornar consistente a comparação entre os dados do Estado de São Paulo e do Brasil. Assim definido, o universo pesquisado inclui, no ano de 1996, 1.958 MPEs, responsáveis por exportações equivalentes a US\$ 293 milhões, ou seja, 1,8% do valor total exportado pelo Estado de São Paulo naquele ano.

2. Desempenho exportador na década de 90: principais características e tendências da oferta

A avaliação do desempenho exportador das MPEs de São Paulo, na década de 90, foi feita com base nos dados da SECEX e da RAIS/MTb. A análise contemplou três níveis:

- o horizontal, em que se avaliam evoluções e tendências que afetaram, de forma pouco discriminatória, todos os setores exportadores;
- o setorial, onde se busca analisar, com maior precisão, a evolução da composição da pauta exportadora em termos de setores produtivos, ressaltando as características e tendências que diferenciam o desempenho dos diferentes segmentos⁴; e
- o microeconômico, em que se avalia a relevância, para o desempenho das exportações, de determinadas características e tendências relacionadas ao perfil empresarial da oferta exportadora. No caso deste trabalho, priorizou-se a análise de dois atributos da empresa exportadora, considerados relevantes pela literatura sobre o tema:
 - (i) o volume anual de suas exportações; e
 - (ii) seu vínculo com a atividade exportadora (exportador contínuo, exportador assíduo, exportador iniciante; exportador desistente e exportador esporádico).

³ Cabe observar que o parâmetro escolhido para o faturamento das exportações dificilmente deixaria de fora alguma empresa de interesse do Sebrae. Uma empresa que exporta US\$ 3 milhões ao ano, exceto se for comercial exportadora exclusivamente, dificilmente teria faturamento anual inferior a US\$ 10 milhões.

⁴ Para fins do presente trabalho, a estrutura produtiva foi desagregada em 31 setores, de acordo com classificação da FIBGE.

2.1. Características horizontais

Aspectos Gerais

As MPEs de São Paulo responderam por 1,77% das exportações totais do Estado, em 1996, contra 1,45%, em 1990 (ver Quadro 1). Em termos do número de empresas, a participação das MPEs, no total do Estado, passou de 25,4% para 30,5%, entre estes dois anos. Na realidade, a tendência de crescimento das MPEs na exportação concentra-se no sub-período entre 1990 e 1993: neste último ano, a participação das MPEs no valor exportado atingiu 2,1% e chegou, em número de empresas exportadoras, a 31,6%.

Quadro 1
Exportações Paulistas segundo Tamanho de Empresa

| Tamanho de Empresa | 1990 | | 1993 | | 1996 | | Em % |
|-----------------------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|------|
| | Nº de Empresas | Valor | Nº de Empresas | Valor | Nº de Empresas | Valor | |
| Empresas Industriais | 59,88 | 69,59 | 64,36 | 84,03 | 63,31 | 81,60 | |
| • MPE | <u>25,44</u> | <u>1,45</u> | <u>31,61</u> | <u>2,08</u> | <u>30,48</u> | <u>1,77</u> | |
| - Micro | 7,85 | 0,35 | 10,01 | 0,38 | 9,82 | 0,35 | |
| - Pequenas | 17,58 | 1,10 | 21,60 | 1,70 | 20,66 | 1,42 | |
| • MGE | <u>34,45</u> | <u>68,13</u> | <u>32,75</u> | <u>81,95</u> | <u>32,83</u> | <u>79,83</u> | |
| - Média | 22,87 | 11,15 | 23,47 | 15,81 | 23,69 | 17,06 | |
| - Grande | 11,58 | 56,98 | 9,28 | 66,14 | 9,14 | 62,78 | |
| Empresas Não Industriais | 40,12 | 30,41 | 35,64 | 15,97 | 36,69 | 18,40 | |
| TOTAL | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | |
| Memo | | | | | | | |
| Empresas (Nº Absoluto) | 4.163 | | 6.681 | | 6.424 | | |
| Exportação(US\$ 10 ⁶) | | 11.355,51 | | 13.396,43 | | 16.575,30 | |

Fonte: SECEX/MICT e RAIS/MTB

Elaboração: FUNCEX

Portanto, entre 1993 e 1996, houve, na realidade, reversão da tendência de aumento da participação das MPEs na atividade exportadora de São Paulo. Entre 1990 e 1996, o valor exportado pelas MPEs de São Paulo passou de US\$165 milhões para US\$ 293 milhões, ou seja, cresceu 77,6%, porém quase 90% deste crescimento ocorreu entre 1990 e 1993 (taxa média anual de crescimento de 19%). Entre 1993 e 1996, houve praticamente estagnação de crescimento das exportações das MPEs: neste período a taxa anual de crescimento foi de apenas 1,65%.

Entre 1990 e 1993, o número de MPEs exportadoras dobrou, mas, entre 1993 e 1996, este número sofreu ligeiro decréscimo, em termos absolutos, tendência que também se observa entre as médias e grandes empresas industriais e entre as exportadoras não industriais.

Dois terços das MPEs exportadoras são pequenas empresas e o terço restante é constituído por microempresas. Esta proporção mantém-se estável ao longo dos três anos analisados.

A participação das pequenas empresas no valor total exportado pelas MPEs de São Paulo passa de 75%, em 1990, para cerca de 80% em 1993 e 1996.

As MPEs de São Paulo representaram, em 1996, 50,5% das MPEs exportadoras do Brasil e responderam, neste mesmo ano, por 36,4% das vendas externas deste conjunto de empresas. Ou seja, as exportações médias das MPEs de São Paulo são menores do que as do Brasil como um todo, característica que se verifica, aliás, em todas as faixas de tamanho, sejam empresas industriais ou não. No caso de São Paulo, as exportações médias das microempresas eram de US\$ 92 mil, em 1996 (contra US\$ 131 mil, no Brasil) e as das pequenas atingiram US\$ 177 mil (contra US\$ 249 mil, no Brasil), o que representa uma média de exportações, para o conjunto das MPEs de US\$ 149,6 mil (contra US\$ 207,5 mil, no Brasil). A exportação média anual das MPE's paulistas, em 1996, representou apenas 8% e 0,8% da exportação média das médias e grandes empresas do Estado, respectivamente.

Assim como ocorreu no Brasil como um todo, houve um significativo movimento de entrada de MPEs na exportação, entre 1990 e 1993, seguida de uma reversão deste processo, no subperíodo seguinte, com queda no número absoluto de MPEs exportadoras. Apesar disto, as exportações de MPEs experimentaram, entre 1990 e 1996, taxas de crescimento superiores ao total das vendas externas, tanto do Estado de São Paulo, quanto do país: 77,5% contra 46,0%, em São Paulo, e 83,4% contra 52,0%, no Brasil. Vale registrar, neste particular, as taxas inferiores de crescimento das exportações observadas em São Paulo, relativamente ao Brasil. Também no caso do Brasil, o crescimento das exportações de MPEs concentra-se entre 1990 e 1993, quando as vendas externas deste grupo cresceram a taxas médias anuais de 19,2%. Entre 1993 e 1996, esta taxa reduz-se para 2,7%. Isto significa que a desaceleração do crescimento das exportações das MPEs, entre 1993 e 1996, foi ainda mais forte em São Paulo do que no total do Brasil.

Esta diferença nas taxas de crescimento das exportações na década de 90, bem como aquela identificada para a média anual das exportações das empresas de São Paulo e do Brasil, como um todo, parecem relacionar-se com a diferença de participação de produtos manufaturados na pauta exportadora do Estado e do País.

De fato, enquanto os manufaturados respondiam, em 1996, por 46,2% das exportações brasileiras, em São Paulo eles representaram 62,9% do valor das vendas externas. A diferença é particularmente relevante no que se refere a indústrias classificadas como fornecedores especializados e como intensivas em P&D, onde é forte a participação de empresas de menor porte.

Diversificação de mercados

No que se refere ao número de mercados visados pelas exportações das MPEs paulistas (Quadro 2), 53,3% destas exportaram, em 1996, para apenas um mercado, 37,5% para dois a cinco mercados e 9,2% para mais de cinco mercados. No caso das médias e grandes exportadoras industriais, estas participações eram, para o mesmo ano, de 25,2%, 36,6% e 38,2%, respectivamente, indicando clara associação entre tamanho de empresas e diversificação geográfica das exportações. Entre as MPEs, esta associação também existe: apenas 4,3% das microempresas exportaram, em 1996, para mais de cinco mercados, percentual que entre as pequenas atingiu 11,5%.

Quadro 2
Distribuição por Mercados das Exportações Paulistas segundo Tamanho de Empresa - 1996

| Tamanho de Empresa | Nº de empresas | | | | Valor | | | |
|------------------------------------|----------------|--------------|--------------|---------------|-------------|--------------|--------------|---------------|
| | de 2 a 5 | | mais que 5 | Total | de 2 a 5 | | mais que 5 | Total |
| | 1 mercado | mercados | mercados | | 1 mercado | mercados | mercados | |
| Empresas Industriais | 38,73 | 37,05 | 24,22 | 100,00 | 1,00 | 7,10 | 91,90 | 100,00 |
| • MPE | 53,27 | 37,54 | 9,19 | 100,00 | 14,72 | 44,33 | 40,95 | 100,00 |
| - Micro | 66,88 | 28,84 | 4,28 | 100,00 | 23,08 | 44,64 | 32,27 | 100,00 |
| - Pequenas | 46,80 | 41,67 | 11,53 | 100,00 | 12,67 | 44,25 | 43,08 | 100,00 |
| • MGE | 25,23 | 36,61 | 38,17 | 100,00 | 0,69 | 6,28 | 93,03 | 100,00 |
| - Média | 29,57 | 40,41 | 30,03 | 100,00 | 2,22 | 18,01 | 79,77 | 100,00 |
| - Grande | 13,97 | 26,75 | 59,28 | 100,00 | 0,28 | 3,09 | 96,63 | 100,00 |
| Empresas Não Industriais | 63,85 | 26,56 | 9,59 | 100,00 | 9,82 | 17,79 | 72,39 | 100,00 |
| TOTAL | 47,95 | 33,20 | 18,85 | 100,00 | 2,62 | 9,07 | 88,31 | 100,00 |
| Memo | | | | | | | | |
| Empresas (Nº absoluto) | 3.080 | 2.133 | 1.211 | 6.424 | | | | - |
| Exportação (US\$ 10 ⁶) | | | | | 434,42 | 1.503,18 | 14.637,72 | 16.575,32 |

Fonte: SECEX/MICT e RAIS/MTB
Elaboração: FUNCEX

A associação entre tamanho de empresa e diversificação de mercados pode ser constatada pelo fato de que cerca de 34% das empresas que exportaram, em 1996, para um só mercado eram MPEs, e responderam por 10% das exportações de empresas paulistas que atuam em um único mercado, ao passo que 14,9% das empresas que exportavam para mais de cinco mercados também eram MPEs, mas representavam apenas 0,8% das vendas externas das empresas que vendem para mais de cinco mercados.

Cabe registrar que a associação entre tamanho de empresas e diversificação geográfica das exportações também é registrada, inclusive em proporções semelhantes, no caso dos dados relativos ao Brasil.

Diversificação de produtos

O mesmo tipo de associação pode ser identificada, ao se analisar o desempenho das exportações das MPEs de São Paulo, segundo número de produtos exportados (classificados a 10 dígitos de NBM - SH): quanto maior o tamanho da empresa, maior o número de produtos por ela exportados.

Entre as MPEs, apenas 13,0% exportaram, em 1996, mais do que cinco produtos. Já entre as médias empresas industriais, esta participação chega a 30,4%, enquanto, entre as grandes, esta participação atinge 56,4% (ver Quadro 3).

Quadro 3
Distribuição por Produtos das Exportações Paulistas por Tamanho de Empresa - 1996

| Tamanho de Empresas | Nº de empresas | | | | Valor | | | |
|------------------------------------|----------------|-------------------|---------------------|---------------|--------------|-------------------|---------------------|---------------|
| | | | | | Em % | | | |
| | 1 mercado | de 2 a 5 mercados | mais que 5 mercados | Total | 1 mercado | de 2 a 5 mercados | mais que 5 mercados | Total |
| Empresas Industriais | 35,41 | 38,80 | 25,79 | 100,00 | 3,55 | 13,24 | 83,21 | 100,00 |
| • MPE | 48,06 | 38,92 | 13,02 | 100,00 | 26,52 | 45,23 | 28,26 | 100,00 |
| - Micro | 55,47 | 35,34 | 9,19 | 100,00 | 31,46 | 46,00 | 22,53 | 100,00 |
| - Pequenas | 44,54 | 40,62 | 14,85 | 100,00 | 25,30 | 45,03 | 29,66 | 100,00 |
| • MGE | 23,66 | 38,69 | 37,65 | 100,00 | 3,05 | 12,53 | 84,42 | 100,00 |
| - Média | 27,53 | 42,05 | 30,42 | 100,00 | 8,65 | 30,20 | 61,15 | 100,00 |
| - Grande | 13,63 | 29,98 | 56,39 | 100,00 | 1,52 | 7,73 | 90,75 | 100,00 |
| Empresas Não Industriais | 44,68 | 29,91 | 25,41 | 100,00 | 18,34 | 19,60 | 62,06 | 100,00 |
| TOTAL | 38,81 | 35,54 | 25,65 | 100,00 | 6,27 | 14,41 | 79,32 | 100,00 |
| Memo | | | | | | | | |
| Empresas (Nº absoluto) | 2.493 | 2.283 | 1.648 | 6.424 | | | | |
| Exportação (US\$ 10 ⁶) | | | | | 1.040,08 | 2.388,51 | 13.146,69 | 16.575,28 |

Fonte: SECEX/MICT e RAIS/MTB
Elaboração: FUNCEX

Dinamismo dos produtos

A análise do desempenho exportador das MPEs de São Paulo, de acordo com o grau de dinamismo dos mercados internacionais dos produtos exportados (ver Quadro 4 e, para a classificação dos setores por dinamismo, o Anexo Metodológico), revela, para 1996, que 50,3% das exportações das MPEs concentram-se em mercados muito dinâmicos e dinâmicos, 24,5% em mercados de tendência indefinida e 23,5% em mercados em regressão ou em decadência.

Em comparação com o conjunto das empresas exportadoras de São Paulo (industriais e não industriais), as MPEs têm - do ponto de vista do dinamismo, dos produtos exportados - um perfil discretamente superior. De fato, para o conjunto das empresas exportadoras do Estado, 46,9% incluem-se entre as que vendem produtos cujos mercados são muito dinâmicos e dinâmicos e 36,9% entre as que exportam para mercados em regressão ou decadentes. Cabe registrar que boa parte da diferença entre os resultados das MPEs e do

total do Estado pode ser atribuída às empresas não industriais: no caso deste grupo, 46% das exportações concentram-se em mercados decadentes e em regressão e apenas 42,6% em mercados dinâmicos e muito dinâmicos.

Destino das Exportações

A análise do desempenho exportador por blocos regionais de destino (Quadro 5) reflete uma nítida “especialização” das exportações das MPEs de São Paulo, em termos geográficos: de fato, 23,5% do valor exportado pelas MPEs, em 1996, referiam-se a vendas destinadas à ALADI (extra-Mercosul) e 29,4% às exportações ao Mercosul, totalizando os dois mercados 52,9%. Em contraste, estes dois mercados respondiam juntos por 37,5% das exportações das grandes e médias empresas industriais do Estado e por 31,7% das vendas externas das empresas não industriais.

É importante registrar o crescimento do peso destes dois mercados como destino das exportações das MPEs, movimento que ocorre predominantemente entre 1990 e 1993. Para o conjunto do período (1990 - 1996), estes dois mercados, passaram de 23,4% do total para os já referidos 52,9%.

A participação da UE e do NAFTA como mercado de destino das exportações das MPEs de São Paulo permanece expressivo em 1996: 17,2% e 15,7% do total. Esses valores encontram-se, todavia, abaixo da participação destes mercados para o total das exportações de São Paulo e, mais importante, revelam expressiva tendência de queda, movimento que se verifica principalmente entre 1990 e 1993. No período 1990-1996, a participação da UE como destino das exportações das MPEs caiu de 33,8% para 17,2%. Neste caso, houve redução dos valores absolutos exportados no período.

Quadro 5

Destino das Exportações Paulistas por Região de destino Segundo Tamanho da Empresa - 1990/96

Em %

| Tamanho de Empresa | 1990 | | | | | | | |
|-----------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|--------|----------|-------------|
| | MERCOSUL | ALADI | U E | NAFTA | ASIA | AFRICA | DEMAIS | TOTAL GERAL |
| Empresas Industriais | 4,87 | 10,28 | 28,45 | 34,43 | 10,51 | 2,53 | 8,92 | 100,00 |
| • MPE | 10,20 | 13,15 | 33,78 | 25,76 | 9,80 | 1,66 | 5,65 | 100,00 |
| - Micro | 8,37 | 9,64 | 32,52 | 30,89 | 10,71 | 2,90 | 4,97 | 100,00 |
| - Pequenas | 10,79 | 14,28 | 34,18 | 24,12 | 9,51 | 1,27 | 5,86 | 100,00 |
| • MGE | 4,76 | 10,22 | 28,34 | 34,62 | 10,52 | 2,55 | 8,99 | 100,00 |
| - Média | 7,58 | 13,01 | 144,71 | 27,27 | 9,41 | 4,19 | 10,02 | 100,00 |
| - Grande | 4,20 | 9,67 | 5,58 | 36,06 | 10,74 | 2,22 | 8,79 | 100,00 |
| Empresas Não Industriais | 7,35 | 10,67 | 31,29 | 29,46 | 8,07 | 3,94 | 9,22 | 100,00 |
| TOTAL | 5,62 | 10,40 | 29,32 | 32,92 | 9,77 | 2,96 | 9,01 | 100,00 |
| Memo | | | | | | | | |
| Exportação(US\$ 10 ⁶) | 638,71 | 1.181,06 | 3.329,10 | 3.738,22 | 1.109,14 | 335,66 | 1.023,62 | 11.355,51 |

| Tamanho de Empresa | 1996 | | | | | | | |
|-----------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|--------|----------|-------------|
| | MERCOSUL | ALADI | U E | NAFTA | ASIA | AFRICA | DEMAIS | TOTAL GERAL |
| Empresas Industriais | 24,16 | 13,64 | 19,73 | 20,63 | 10,64 | 2,77 | 8,41 | 100,00 |
| • MPE | 29,38 | 23,50 | 17,17 | 15,68 | 6,01 | 2,27 | 5,98 | 100,00 |
| - Micro | 24,31 | 19,17 | 23,50 | 16,49 | 7,77 | 3,20 | 5,55 | 100,00 |
| - Pequenas | 30,63 | 24,56 | 15,62 | 15,48 | 5,58 | 2,04 | 6,09 | 100,00 |
| • MGE | 24,05 | 13,42 | 19,79 | 20,74 | 10,75 | 2,78 | 8,46 | 100,00 |
| - Média | 19,58 | 14,69 | 26,63 | 12,34 | 11,17 | 4,32 | 11,28 | 100,00 |
| - Grande | 25,26 | 13,08 | 17,93 | 23,03 | 10,63 | 2,37 | 7,70 | 100,00 |
| Empresas Não Industriais | 22,33 | 9,43 | 22,07 | 11,44 | 10,41 | 10,65 | 13,68 | 100,00 |
| TOTAL | 23,83 | 12,87 | 20,16 | 18,94 | 10,60 | 4,22 | 9,38 | 100,00 |
| Memo | | | | | | | | |
| Exportação(US\$ 10 ⁶) | 3.949,25 | 2.132,45 | 3.342,29 | 3.139,75 | 1.757,11 | 699,92 | 1.554,53 | 16.575,30 |

Fonte: SECEX/MICT e RAIS/MTB

Elaboração: FUNCEX

No caso do NAFTA, a participação caiu de 25,8%, em 1990, para 15,7%, em 1996, registrando-se, entre 1993 e 1996, queda nos valores absolutos exportados. Também no caso da Ásia, há expressiva redução da participação da região como mercado de destino das exportações das MPEs de São Paulo.

É importante registrar que, tanto o NAFTA, quanto a UE, viram sua participação como mercados de destino se reduzirem drasticamente no período, tanto para as exportações de MPEs, quanto para o total das exportações de São Paulo. No caso da Ásia, não se registra, para o conjunto das exportações, a mesma queda de participação observada para as MPEs.

O que parece emergir de forma razoavelmente clara desta análise é a tendência das empresas de substituir os mercados da UE, do NAFTA e da Ásia pelas exportações para a ALADI e o Mercosul, movimento que está associado majoritariamente às MPEs entre 1990 e 1993. Neste subperíodo, as exportações das MPEs de São Paulo passaram de US\$ 165 milhões para US\$ 279 milhões e o crescimento das vendas externas destas empresas para o Mercosul e a ALADI (mais US\$ 100 milhões) explica 88% da expansão das exportações. Neste mesmo sub-período, a contribuição conjunta da Ásia, UE e NAFTA ao crescimento das exportações das MPEs de São Paulo foi de 4,1%, todo ele atribuível ao crescimento das vendas para o NAFTA.

Comparando o desempenho exportador das MPEs de São Paulo e do Brasil, como um todo, em termos de regiões de destino, constata-se a “especialização” geográfica das MPEs paulistas nos mercados da ALADI e do Mercosul. De fato, estes dois mercados responderam por mais da metade das exportações das MPEs de São Paulo, mas por 34,3% das vendas externas do Brasil como um todo, em 1996. Na realidade, é no caso da ALADI que a especialização das MPEs paulistas é mais nítida: 23,5% contra apenas 12,3% do Brasil. Deve-se, ainda, registrar que esta especialização se manifesta desde o início do período, ou seja, 1990, mantendo-se até 1996.

Em contrapartida, a participação dos mercados da UE e do NAFTA nas exportações das MPEs do Brasil é nitidamente superior àquela que se observa para as MPEs de São Paulo, em 1996. Neste ano, UE e NAFTA reunidos absorviam 49,7% das exportações das MPEs do Brasil e 32,9% das exportações das MPEs de São Paulo. Grande parte da diferença decorre dos resultados das exportações para os mercados da UE: 30,10% do valor exportado pelas MPEs do Brasil, em 1996, contra 17,2% das MPEs de São Paulo. Em ambos casos, houve redução da participação da UE, entre 1990 e 1993, mas a queda registrada entre as MPEs de São Paulo foi muito superior à observada para o Brasil: de 33,8% para 19,5%, no caso de São Paulo, e de 38,0% para 29,1%, no caso do Brasil.

Origem das exportações

A região da Grande São Paulo respondeu, em 1996, por 63,9% do valor das exportações das MPEs do Estado (ver Quadro 6), enquanto a região de Campinas foi responsável por 17,9% destas exportações. Portanto, estas duas regiões constituem os pólos de origem de mais de 80% das vendas externas das MPEs de São Paulo. Taubaté (6,5%), Ribeirão Preto (6,1%) e Sorocaba (4,3%) também são identificadas como regiões de origem das exportações, mas estas se concentram em alguns poucos setores.

Assim, na região de Taubaté, 9 setores industriais concentram 86% do valor das exportações regionais, enquanto em Ribeirão Preto 3 setores respondem por 91,4% das vendas externas, em 1996. A concentração setorial das exportações tende a ser maior naquelas regiões com menor participação no total das vendas externas do Estado, conforme se observa no Quadro 6, a seguir:

Quadro 6
Exportações das MPEs de São Paulo por Região de Origem - 1996

| Regiões | Participação (%) | Concentração setorial (Participação dos 3 maiores Setores*) | Nº de setores exportadores ** |
|---------------------|------------------|---|-------------------------------|
| Grande São Paulo | 63,8 | 36,6 | 31 |
| Campinas | 17,9 | 45,7 | 27 |
| Taubaté | 6,4 | 50,4 | 18 |
| Ribeirão Preto | 6,1 | 91,4 | 15 |
| Sorocaba | 4,3 | 43,3 | 24 |
| Santos | 2,1 | 86,1 | 15 |
| S. José do R. Preto | 2,8 | 76,8 | 19 |
| Araçatuba | 0,7 | 76,0 | 8 |
| P. Prudente | 0,4 | 69,6 | 9 |
| Bauru | 1,6 | 58,1 | 13 |
| Não Cadastrado*** | 5,0 | - | - |
| Total | 100,0 | - | - |

* exclui Indústrias Diversas.

** Total de 31 setores.

*** Não foi possível identificar a origem, em termos de região de São Paulo, de 5% das exportações de MPEs registradas em 1996.

Além das diferenças entre os graus de concentração setorial das pautas regionais, há padrões de especialização internacional diferenciados para as diversas regiões do Estado, no que se refere à composição setorial das exportações. A figura abaixo apresenta, para as diversas regiões do Estado, os setores onde há índices de especialização internacional (ou de vantagens comparativas reveladas) superiores a 1,0, em 1996⁵.

⁵ O índice de especialização (ou VCR) relaciona a participação de determinado setor na pauta regional com a do mesmo setor na pauta do Estado, havendo especialização quando o indicador for superior a 1,0. No caso deste trabalho, registrou-se apenas os setores com participação na pauta regional, em 1996, igual ou superior a 1,0%.

Figura 1

Especialização setorial das exportações das regiões de São Paulo

- 1996 -

| Grande S. Paulo | Campinas | Taubaté | Ribeirão Preto | Sorocaba | Santos | S. José do R. Preto | Bauru | Araçatuba | P. Prudente |
|---|---|--|--|---|--|---|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Metalurgia de não ferrosos • Máquinas e tratores • Outros produtos Metalúrgicos • Material elétrico • Equipamentos eletrônicos • Peças e outros veículos • Elementos químicos • Refino de petróleo | <ul style="list-style-type: none"> • Mineral não metal • Siderurgia • Máquinas e tratores • Material elétrico • Madeira e mobiliário • Têxtil • Art. de vestuário • | <ul style="list-style-type: none"> • Extrato mineral • Peças e out. veículos • Madeira e mobiliário • Elementos químicos • Refino de petróleo • Químicos diversos • Farmacêutica e perfumaria • Têxtil | <ul style="list-style-type: none"> • Agropecuária • Calçados | <ul style="list-style-type: none"> • Mat. Elétrico • Madeira e mobiliário • Farmacêutica e perfumaria • Café • Benefic. de prod. Vegetais • Abate de animais • Outros produtos alimentares | <ul style="list-style-type: none"> • Agropecuária • Benef. Produtos Vegetais • Outros produtos alimentícios | <ul style="list-style-type: none"> • Químicos Diversos • Calçados • Benef. produtos vegetais | <ul style="list-style-type: none"> • Agropecuária • Mater. elétrico • Madeira e mobiliário • Químicos diversos • Outros prod. alimentícios | <ul style="list-style-type: none"> • Outros produtos metalúrgicos • Mater. elétrico • Peças e outros veículos • Calçados • Açúcar | <ul style="list-style-type: none"> • Veículos automotores • Madeira e mobiliário • Calçados |

Esta Figura fornece um primeiro “mapeamento” da oferta exportadora por setores de atividade e região de origem das exportações. Em princípio, é nos setores relacionados acima que as diferentes regiões do Estado lograram alcançar algum tipo de especialização, nos mercados internacionais. É, portanto, nestes setores que deveriam se concentrar os esforços de promoção comercial, quando estes forem operacionalizados dentro de uma ótica de programas regionais.

Finalmente, a comparação entre a participação das regiões nas exportações de MPEs de São Paulo e sua participação nas exportações totais do Estado revela as regiões onde o peso das MPEs é, em termos relativos, mais elevado: são elas as regiões de Campinas (17,9% entre as MPEs e 13,9%, no total do Estado), de Taubaté (6,4% contra 2,4%) e Sorocaba (4,3% contra 1,8%). Estas são as regiões do Estado onde as MPEs estão “sobrerrepresentadas” entre as empresas exportadoras, justificando a atribuição de alguma prioridade de política a tais regiões, todas vizinhas à Grande São Paulo.

2.2. Características Setoriais

Uma primeira aproximação do desempenho exportador das MPEs de São Paulo por setores pode ser feita, a partir da tipologia apresentada no Quadro 7 (ver Anexo Metodológico).

Quadro 7
Exportações Paulistas por Tamanho de Empresa Segundo Grupo de Produtos: 1996

| GRUPOS | Em % | | | | | | | | | | | | | |
|---|--------------------|---------------|-----------------------|---------------|----------------|---------------|---------------------|---------------|----------------------|---------------|------------------------------|---------------|-------------------------|---------------|
| | Micro Empresas (1) | | Pequenas Empresas (2) | | MPE's (3)= 1+2 | | Médias Empresas (4) | | Grandes Empresas (5) | | Empresas Não Industriais (6) | | Total Geral (7)=3+4+5+6 | |
| | Nº Empresas* | Valor | Nº Empresas* | Valor | Nº Empresas* | Valor | Nº Empresas* | Valor | Nº Empresas* | Valor | Nº Empresas* | Valor | Nº Empresas* | Valor |
| Produtos Primários | 3,97 | 13,90 | 2,31 | 4,15 | 2,81 | 6,07 | 2,86 | 6,01 | 3,89 | 2,86 | 10,06 | 12,92 | 5,72 | 5,31 |
| Agrícolas | 3,00 | 12,74 | 1,89 | 4,12 | 2,23 | 5,82 | 2,09 | 5,97 | 2,38 | 2,86 | 8,94 | 12,90 | 4,76 | 5,29 |
| Minérios | 0,96 | 1,16 | 0,37 | 0,03 | 0,55 | 0,25 | 0,77 | 0,04 | 1,32 | 0,00 | 1,06 | 0,03 | 0,90 | 0,02 |
| Energéticos | 0,00 | 0,00 | 0,05 | 0,00 | 0,04 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,20 | 0,00 | 0,07 | 0,00 | 0,06 | 0,00 |
| Produtos Industrializados | 95,19 | 83,51 | 96,80 | 94,34 | 96,31 | 92,21 | 96,45 | 92,21 | 95,18 | 96,10 | 87,97 | 85,01 | 93,03 | 93,33 |
| <u>Semimanufaturados</u> | <u>11,66</u> | <u>16,72</u> | <u>12,26</u> | <u>13,38</u> | <u>12,08</u> | <u>14,04</u> | <u>18,67</u> | <u>40,75</u> | <u>24,55</u> | <u>22,30</u> | <u>18,57</u> | <u>49,96</u> | <u>17,82</u> | <u>30,39</u> |
| Agrícolas/MO intensiva | 4,81 | 7,46 | 5,14 | 6,06 | 5,04 | 6,34 | 8,09 | 21,01 | 11,75 | 12,75 | 10,01 | 17,10 | 8,57 | 14,85 |
| Agrícolas/K intensivo | 0,96 | 4,05 | 0,84 | 0,94 | 0,88 | 1,55 | 2,75 | 11,22 | 3,83 | 4,17 | 2,53 | 26,69 | 2,36 | 9,47 |
| Minérios | 5,65 | 5,21 | 5,66 | 6,23 | 5,66 | 6,03 | 7,10 | 8,01 | 7,72 | 4,34 | 5,23 | 6,11 | 6,12 | 5,32 |
| Energéticos | 0,24 | 0,00 | 0,63 | 0,15 | 0,51 | 0,12 | 0,73 | 0,52 | 1,25 | 1,04 | 0,80 | 0,07 | 0,77 | 0,76 |
| <u>Manufaturados</u> | <u>83,53</u> | <u>66,79</u> | <u>84,54</u> | <u>80,96</u> | <u>84,23</u> | <u>78,17</u> | <u>77,77</u> | <u>51,46</u> | <u>70,63</u> | <u>73,79</u> | <u>69,39</u> | <u>35,05</u> | <u>75,21</u> | <u>62,93</u> |
| Indústrias intensivas em trabalho | 22,96 | 17,39 | 22,85 | 22,71 | 22,88 | 21,66 | 22,81 | 12,41 | 20,46 | 5,90 | 21,27 | 6,13 | 21,93 | 7,33 |
| Indústrias intensivas em economia de escala | 18,51 | 20,97 | 24,69 | 20,18 | 22,81 | 20,33 | 24,13 | 13,39 | 22,18 | 31,89 | 18,67 | 17,50 | 21,48 | 25,88 |
| Fornecedores especializados | 27,16 | 18,60 | 24,58 | 26,63 | 25,36 | 25,05 | 18,86 | 15,07 | 15,45 | 23,46 | 17,87 | 6,44 | 19,61 | 18,93 |
| Indústrias intensivas em P&D | 14,90 | 9,83 | 12,42 | 11,44 | 13,18 | 11,13 | 11,97 | 10,59 | 12,54 | 12,55 | 11,59 | 4,99 | 12,20 | 10,80 |
| Outros | 0,84 | 2,60 | 0,89 | 1,50 | 0,88 | 1,72 | 0,70 | 1,78 | 0,92 | 1,04 | 1,97 | 2,06 | 1,25 | 1,37 |
| TOTAL | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| Memo | | | | | | | | | | | | | | |
| Empresas (Nº absoluto) | 832 | | 1.908 | | 2.740 | | 2.731 | | 1.515 | | 4.264 | | 11.250 | |
| Exportação (US\$ 10 ⁶) | | 57,79 | | 235,33 | | 293,12 | | 2.827,32 | | 10.405,45 | | 3.049,40 | | 16.575,28 |

Fonte: SECEX/MICT e RAIS/MTB

Elaboração: FUNCEX

Obs.: (*) Há dupla contagem pois muitas empresas exportam produtos classificados em dois ou mais grupos.

Em 1996, os produtos primários representavam 6,1% das exportações das MPEs de São Paulo, os semimanufaturados 14% e os produtos manufaturados 78,2%. Entre os primários, havia predominância absoluta dos agrícolas (5,8% do total), entre os semimanufaturados a presença dominante era de produtos agrícolas mão-de-obra intensivos (6,3%) e os produtos minerais (6,0%). Já entre os manufaturados, a participação relativa ao valor exportado era distribuída, de forma razoavelmente equilibrada, entre indústrias intensivas em trabalho (21,7% do total), intensivas em escala (20,3%) e fornecedores especializados (25,1%), enquanto as indústrias intensivas em P&D respondiam por 11,1% do total. Não há alterações dignas de registro nesta composição no período sob análise, exceto a gradual redução da participação de produtos semimanufaturados de origem agrícola intensivos em mão de obra: em 1990, esta participação era de 9,6% do valor exportado, caindo a 6,0%, em 1996.

Explorando as especificidades das micro e das pequenas empresas, registra-se, entre as micro, elevada participação de produtos primários agrícolas (12,7%, contra 4,1%, entre as pequenas, em 1996) e de semimanufaturados agrícolas intensivos em capital (4,1% contra 0,9%, entre as pequenas) e, entre as pequenas empresas exportadoras, participação relativamente importante em indústrias intensivas em trabalho (22,7% contra 17,4%, entre as micro) e em fornecedores especializados (26,6% contra 18,6%, entre as micro). Em uma visão geral, a participação de manufaturados é nitidamente superior entre as pequenas empresas (comparativamente às micro): em 1996, os produtos manufaturados respondiam, por 81,0% das exportações de pequenas empresas de São Paulo e por 66,8% das vendas externas de micro empresas.

Comparado o desempenho das MPEs exportadoras com o conjunto das empresas exportadoras do Estado, o universo das MPEs caracteriza-se por uma participação relativamente elevada de produtos manufaturados (78,2%, em 1996 contra 62,9% do total de exportadores), especialmente no que se refere a indústrias intensivas em trabalho e as fornecedoras especializadas. No conjunto das empresas exportadoras do Estado, o destaque é a elevada participação de semimanufaturados agrícolas (24,3%, em 1996, contra 7,9%, no caso das MPEs), “sobre representadas” entre as médias empresas (32,2% deste conjunto) e as empresas não industriais (43,8%). Entre as grandes empresas industriais, os destaques são as semimanufaturadas agrícolas mão-de-obra intensiva (12,8%), as industriais intensivas em trabalho (31,9%) e as fornecedoras especializadas (23,5%).

A pauta das MPEs de São Paulo é relativamente concentrada em manufaturados, não apenas *vis à vis* do conjunto de exportadores do Estado, mas também do total de MPEs exportadoras do Brasil. De fato, frente aos 78,2% que os manufaturados representam, na pauta das MPEs de São Paulo, em 1996, estes mesmos produtos respondem por apenas 61,2%, para o conjunto das MPEs brasileiras. Verifica-se, entre as MPEs, o mesmo fenômeno que se identificou para o total das exportações de São Paulo: uma concentração das vendas externas em produtos manufaturados, bastante superior àquela que se observa para o total do Brasil.

No caso das MPEs de São Paulo, a especialização das exportações (em relação ao conjunto das MPEs do Brasil) ocorre nas indústrias intensivas em escala e, com maior intensidade, em fornecedores especializados (25,1% do valor exportado pelas MPEs de São Paulo, em 1996, contra 14,5% para as MPEs do Brasil) e nas indústrias intensivas em P&D (11,1% contra 7,1%, respectivamente). As MPEs de São Paulo são relativamente subrepresentadas em indústrias intensivas em trabalho (21,7% contra 24,1%) e, com grande intensidade, em semimanufaturadas agrícolas intensivas em mão de obra (6,3% contra 22,4%).

A agregação dos setores apresentada no Quadro 8 permite uma avaliação genérica do desempenho exportador das MPEs de São Paulo, segundo o grau de intensidade tecnológica (GIT – ver Anexo Metodológico) dos produtos exportados: 67,9% dos produtos exportados, em 1996, pelas MPEs de São Paulo apresentam GIT baixo e médio-baixo, enquanto 32,1% têm GIT alto e médio-alto (sendo que estes últimos representam 29,7% do total do número de MPEs de São Paulo). Apenas 3,1% das exportações das MPEs do Estado, em 1996, podem ser consideradas na categoria de GIT alta.

Quadro 8

Exportações Paulistas de Produtos Industrializados por Grau de Intensidade Tecnológica segundo Tamanho de Empresa - 1996

| Tamanho de Empresa | Em % | | | | Total Geral |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| | Baixa | Média Baixa | Média Alta | Alta | |
| Empresas Industriais | 34,02 | 24,89 | 32,23 | 8,87 | 100,00 |
| • MPE | <u>31,61</u> | <u>36,21</u> | <u>29,06</u> | <u>3,12</u> | <u>100,00</u> |
| - Micro | 35,21 | 33,55 | 28,12 | 3,13 | 100,00 |
| - Pequenas | 30,83 | 36,79 | 29,26 | 3,12 | 100,00 |
| • MGE | <u>34,07</u> | <u>24,64</u> | <u>32,30</u> | <u>8,99</u> | <u>100,00</u> |
| - Média | 50,60 | 18,41 | 23,82 | 7,17 | 100,00 |
| - Grande | 29,76 | 26,27 | 34,51 | 9,47 | 100,00 |
| Empresas Não Industriais | 52,88 | 15,18 | 14,91 | 2,04 | 100,00 |
| TOTAL | 37,63 | 23,03 | 28,91 | 7,56 | 100,00 |
| Memo | | | | | |
| Exportação (US\$ 10⁶) | 5.992,92 | 3.667,48 | 4.604,77 | 1.203,96 | 15.926,10 |

Fonte: SECEX/MICT e RAIS/MTB

Elaboração: FUNCEX

O perfil tecnológico das empresas médias e grandes é superior ao das MPEs, em São Paulo, uma vez que as categorias de GIT baixa e média baixa responderam, em 1996, por 58,7% do total por elas exportado, e as de GIT alta e média alta por 41,3%. Na categoria de GIT alta, a participação de média e grandes empresas dentro do total exportado por estas empresas é quase três vezes superior àquela verificada entre as MPEs de São Paulo: 8,9%, para as grandes e médias, contra 3,1%, para as MPEs, em 1996.

Vale registrar que o perfil tecnológico das exportações das empresas não industriais é nitidamente distinto - e pior - do que os dos demais grupos de empresas. De fato, 62,3% das exportações deste grupo têm GIT baixa e apenas 19,9% têm GIT alta ou média-alta, em 1996.

Em comparação com o desempenho do conjunto de MPEs do Brasil, o perfil tecnológico das exportações das MPEs de São Paulo é nitidamente superior, em 1996: têm GIT baixo, no Brasil, 48,0%, das exportações de MPEs, enquanto esta participação é de 31,6%, entre as MPEs de São Paulo. As exportações com GIT alto ou médio-alto representaram, em 1996, apenas 17,9% do total das vendas externas das MPEs do Brasil, contra 32,2% no caso de São Paulo.

Para o conjunto das exportações de São Paulo, independente do tamanho das empresas, o perfil tecnológico das vendas externas é também nitidamente superior ao de total das exportações brasileiras, especialmente quando se consideram apenas as empresas industriais.

A avaliação setorial do desempenho exportador das MPEs de São Paulo pode ser aprofundada, utilizando-se a classificação da FIBGE que identifica 31 setores de atividade (Quadro 9).

Sete setores responderam, no período, por participação equivalente a 55/60% do total exportado pelas MPEs de São Paulo. São eles: máquinas e tratores, material elétrico, peças e outros veículos, refino de petróleo, químicos diversos, calçados e indústrias diversas. Em 1996, estes setores representaram 58,6% do valor exportado pelas MPEs, destacando-se o setor de máquinas e tratores com 20,2% (e 17,1% das empresas exportadoras). Todos os demais setores acima identificados tiveram, em 1996, participação no valor das exportações situada entre 4,5% e 8,5%.

Entre as micro empresas, a participação de máquinas e tratores é bastante inferior àquela observada para o conjunto das MPEs do Estado, atingindo, em 1996, 14,8% do total. Ainda assim, é o setor com maior participação individual na pauta de exportação das micro

empresas. Constatam-se participações relativamente elevadas de vendas externas de micro empresas – em comparação com o conjunto de MPEs de São Paulo – em setores como químicos diversos (8,9% do total), refino de petróleo (8,7%) e agropecuária (5,7%).

Quadro 9
Exportações Paulistas por Tamanho de Empresa segundo Setor de Atividade - 1996

| SETORES | Empresas Industriais | | | | | | TOTAL (7) = 3 + 6 | Empresas não Industriais (8) | TOTAL (9) |
|---|-------------------------|---------------------------|---|----------------------|--------------------------|---------------------------------------|----------------------|---------------------------------------|------------------|
| | Micro Empresa (1) | Pequena Empresa (2) | Micro e Pequena Empresa (3)= 1+2 | Média Empresa (4) | Grande Empresa (5) | Média e grande Empresa (6) =4+5 | | | |
| 01 AGROPECUÁRIA | 5,73 | 0,48 | 1,52 | 0,50 | 1,17 | 1,02 | 1,03 | 4,53 | 1,88 |
| 02 EXTRATIVA MINERAL | 1,61 | 0,45 | 0,68 | 0,18 | 0,01 | 0,05 | 0,06 | 0,13 | 0,07 |
| 03 PETRÓLEO E CARVÃO | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 04 MINERAIS NÃO METÁLICOS | 1,09 | 3,88 | 3,33 | 0,95 | 1,28 | 1,21 | 1,25 | 2,04 | 1,40 |
| 05 SIDERURGIA | 2,39 | 1,15 | 1,40 | 0,66 | 5,33 | 4,33 | 4,27 | 0,89 | 3,65 |
| 06 METALURGIA DE NÃO-FERROSOS | 2,80 | 3,89 | 3,68 | 2,86 | 2,70 | 2,74 | 2,76 | 4,65 | 3,10 |
| 07 OUTROS PRODUTOS METALÚRGICOS | 1,54 | 3,36 | 3,00 | 2,48 | 1,72 | 1,88 | 1,90 | 3,16 | 2,13 |
| 08 MÁQUINAS E TRATORES | 14,80 | 21,57 | 20,23 | 11,61 | 9,36 | 9,84 | 10,07 | 2,72 | 8,71 |
| 09 MATERIAL ELÉTRICO | 2,47 | 5,32 | 4,76 | 3,08 | 5,86 | 5,27 | 5,26 | 1,21 | 4,51 |
| 10 EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS | 0,88 | 1,02 | 0,99 | 5,05 | 5,41 | 5,33 | 5,24 | 1,20 | 4,50 |
| 11 VEÍCULOS AUTOMOTORES | 0,17 | 0,41 | 0,37 | 0,05 | 8,63 | 6,80 | 6,66 | 1,66 | 5,74 |
| 12 PECAS E OUTROS VEÍCULOS | 3,12 | 5,92 | 5,36 | 2,05 | 21,27 | 17,17 | 16,91 | 7,03 | 15,09 |
| 13 MADEIRA E MOBILIÁRIO | 0,99 | 4,39 | 3,72 | 0,53 | 0,16 | 0,24 | 0,31 | 3,15 | 0,83 |
| 14 CELULOSE, PAPEL E GRÁFICA | 1,57 | 1,66 | 1,64 | 6,21 | 3,02 | 3,70 | 3,66 | 3,64 | 3,66 |
| 15 BORRACHA | 0,28 | 0,44 | 0,41 | 0,35 | 3,50 | 2,82 | 2,77 | 3,87 | 2,97 |
| 16 ELEMENTOS QUÍMICOS | 2,68 | 3,51 | 3,35 | 5,45 | 1,41 | 2,27 | 2,29 | 1,44 | 2,14 |
| 17 REFINO DE PETRÓLEO | 8,65 | 5,63 | 6,22 | 4,30 | 2,82 | 3,14 | 3,20 | 2,19 | 3,02 |
| 18 QUÍMICOS DIVERSOS | 8,90 | 6,57 | 7,03 | 5,92 | 1,78 | 2,67 | 2,76 | 2,59 | 2,73 |
| 19 FARMACÊUTICA E PERFUMARIA | 3,41 | 1,34 | 1,75 | 2,10 | 0,90 | 1,15 | 1,17 | 1,54 | 1,24 |
| 20 PLÁSTICA | 0,78 | 1,73 | 1,55 | 0,63 | 0,29 | 0,36 | 0,39 | 0,27 | 0,37 |
| 21 TÊXTIL | 1,71 | 3,68 | 3,29 | 4,71 | 2,04 | 2,61 | 2,63 | 1,23 | 2,37 |
| 22 ARTIGOS DE VESTUÁRIO | 3,98 | 0,58 | 1,25 | 0,38 | 0,33 | 0,34 | 0,36 | 0,27 | 0,34 |
| 23 CALÇADOS | 6,59 | 6,57 | 6,58 | 4,97 | 1,51 | 2,25 | 2,35 | 1,65 | 2,22 |
| 24 CAFÉ | 4,43 | 0,15 | 0,99 | 4,08 | 1,48 | 2,04 | 2,02 | 7,99 | 3,12 |
| 25 BENEFICAMENTE DE PRODUTOS VEGETAIS | 5,56 | 2,67 | 3,24 | 10,56 | 7,81 | 8,40 | 8,29 | 14,29 | 9,39 |
| 26 ABATE ANIMAIS | 0,22 | 0,91 | 0,78 | 5,59 | 1,55 | 2,42 | 2,38 | 0,62 | 2,06 |
| 27 LATICÍNIOS | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,04 | 0,01 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,02 |
| 28 AÇÚCAR | 1,49 | 0,00 | 0,29 | 7,23 | 2,06 | 3,16 | 3,10 | 20,32 | 6,27 |
| 29 ÓLEOS VEGETAIS | 0,00 | 0,15 | 0,12 | 0,76 | 0,56 | 0,60 | 0,59 | 0,45 | 0,57 |
| 30 OUTROS PRODUTOS ALIMENTARES | 5,04 | 3,76 | 4,01 | 2,36 | 2,06 | 2,13 | 2,17 | 2,42 | 2,21 |
| 31 INDÚSTRIAS DIVERSAS | 7,11 | 8,80 | 8,46 | 4,36 | 3,96 | 4,05 | 4,14 | 2,80 | 3,90 |
| TOTAL | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| Memo | | | | | | | | | |
| Exportação (US\$ 10⁶) | 57,78 | 235,32 | 293,10 | 2.827,32 | 10.405,45 | 13.232,77 | 13.525,87 | 3.049,39 | 16.575,26 |

Fonte: SECEX/MICT e RAIS/MTB
Elaboração: FUNCEX

A pauta exportadora do conjunto das empresas de São Paulo apresenta coincidências e divergências com a das MPEs, em termos de composição setorial. No caso do conjunto de empresas, há participações expressivas em peças e outros veículos (15,1%), em 1996, em máquinas e tratores (8,7%) e em material elétrico (4,5%), o que também é verificado no caso das MPEs. As diferenças concentram-se na participação relativamente elevada de veículos automotores (5,7%) e de equipamentos eletrônicos (4,5%), que ocorre no conjunto de empresas, mas não entre as MPEs. Também alguns setores industriais diretamente ligados à base agrícola têm peso expressivo na pauta do conjunto de empresas exportadoras de São Paulo, mas não para as MPEs: são eles beneficiamento de produtos vegetais (9,4%) e açúcar (6,3%).

Esta comparação permite explicitar o padrão de especialização setorial das exportações de MPEs de São Paulo, relativamente ao total de exportações do Estado. Este exercício revela, para 1996, índices significativos de especialização ou de vantagem comparativa revelada para os seguintes setores⁶ :

⁶ Somente foram considerados setores com participação na pauta das MPEs de São Paulo superior a 1,0%, em 1996.

-
- minerais não metálicos
 - máquinas e tratores
 - madeira e mobiliário
 - elementos químicos
 - refino de petróleo
 - químicos diversos
 - plásticos
 - vestuário
 - calçados
 - outros produtos alimentares
 - indústrias diversas

O mesmo exercício pode ser realizado, para identificar pólos de especialização setorial das exportações das MPEs de São Paulo, em relação às MPEs de todo o Brasil. Índices de especialização significativos foram verificados para os seguintes setores, em 1996:

- minerais não metálicos
- metalurgia de não ferrosos
- máquinas e tratores
- material elétrico
- peças e outros veículos
- celulose, papel e gráfica
- refino de petróleo
- químicos diversos
- farmacêutica e perfumaria
- plásticos

O grupo de setores que resultam do primeiro exercício reúne aqueles onde o desempenho exportador das MPEs de São Paulo destaca-se positivamente, quando comparado com o do conjunto das empresas do Estado. O grupo selecionado pelo segundo exercício agrega os setores onde as MPEs de São Paulo apresentam, em relação às MPEs do Brasil como um todo, vantagens comparativas reveladas.

2.3. Características microeconômicas

Toda a análise realizada neste estudo leva em consideração uma variável microeconômica: o tamanho da empresa. Nesta seção, tal variável foi relacionada com outras características microeconômicas consideradas relevantes para a análise do desempenho exportador das MPEs: o valor anual exportado pela empresa e o padrão de atuação da empresa na exportação (continua, assídua, desistente, iniciante e esporádica ou outra)⁷.

O Quadro 10 reúne as informações relativas aos valores anuais exportados pela MPEs de São Paulo. O dado mais relevante evidenciado pelo Quadro refere-se à concentração do valor exportado pelas MPEs nas duas faixas superiores de valor (exportações anuais entre US\$ 400 mil e US\$ 3 milhões). De fato, em 1996, as empresas situadas nestas duas faixas de valor responderam por 64,5% do valor exportado pelas MPEs de São Paulo, embora constituíssem apenas 11,1% das MPEs exportadoras. Em contrapartida, nas duas faixas inferiores de valor anual das exportações (até US\$ 200 mil), encontravam-se 80,5% das MPEs exportadoras, responsáveis por apenas 20,5% do valor total exportado por estas empresas. No caso das microempresas, quase 90% do valor exportado concentravam-se, em 1996, nas duas faixas inferiores a US\$ 200 mil por ano.

Quadro 10
Exportações das MPEs Paulistas por Faixa de Valor - 1990/93/96

Em %

| Faixa de Exportação | 1990 | | 1993 | | 1996 | |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | Nº Empresas | Valor | Nº Empresa | Valor | Nº Empresa | Valor |
| > 1M e ≤ 3 M | 3,87 | 38,44 | 3,46 | 36,33 | 3,78 | 35,13 |
| > 0,4 M e ≤ 1 M | 8,59 | 31,67 | 6,96 | 27,44 | 7,30 | 29,39 |
| > 0,2 M e ≤ 0,4 M | 6,23 | 10,56 | 7,10 | 14,33 | 8,38 | 14,97 |
| > 0,05 M e ≤ 0,2 M | 22,66 | 14,22 | 21,02 | 15,33 | 21,81 | 14,36 |
| ≤ 0,05 M | 58,64 | 5,10 | 61,46 | 6,57 | 58,73 | 6,15 |
| TOTAL | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| Memo: Exportação (US\$ 10 ⁶) | 1.059 | 165,20 | 2.112 | 279,10 | 1.958 | 293,10 |

Fonte: SECEX/MICT
Elaboração: FUNCEX

É entre as empresas que exportam até US\$ 50 mil/ano que se observam as maiores variações no número de empresas exportadoras, nos anos aqui analisados: entre 1990 e 1993, há um crescimento de 109%, neste número, enquanto, entre 1993 e 1996, há uma queda de 11,5%.

⁷ Ver Anexo Metodológico para os critérios adotados na tipologia de empresas segundo o padrão de atuação na exportação.

A distribuição das MPEs por faixa de valor não difere muito, no caso do Brasil como um todo, daquela observada para São Paulo. O principal elemento distintivo é a concentração, ainda maior do que a verificada em São Paulo, do valor exportado nas faixas acima de US\$ 400 mil/ano.

No caso do Brasil, 73,6% do valor exportado pelas MPEs correspondem a vendas externas de empresas situadas naquelas faixas (empresas que representavam 14,6% das MPEs exportadoras do Brasil).

O desempenho exportador das MPEs de São Paulo foi também analisado com base em uma tipologia de empresas que avalia a frequência e a continuidade da atividade de exportação (ver Anexo Metodológico).

Os dados gerados para o universo de MPEs de São Paulo, são apresentados no Quadro 11, com base na tipologia descrita anteriormente. As principais características do universo evidenciadas por estes dados e por aqueles reunidos nas Tabelas 10 a, b e c do Anexo 1 são as seguintes:

- 52,2% do valor exportado, em 1996, pelas MPEs de São Paulo são atribuíveis a 22,9% destas empresas, classificadas como contínuas. Ou seja, mais da metade das vendas externas das MPEs, em 1996, são atribuíveis a empresas que realizaram exportações durante todos os 7 anos do período analisado e que, aparentemente, integraram a atividade exportadora às suas estratégias. No caso das pequenas empresas, este é o caso para 27,2% das firmas e, entre as micro empresas, é assim para 13,8% das firmas. Em ambos os casos, a participação das contínuas no valor exportado é muito superior à do número de empresas, indicando que o valor médio das exportações das MPEs contínuas é maior do que o do total de exportações de MPEs (US\$ 341 mil contra US\$ 150 mil, respectivamente, em 1996).
- 34,4% das MPEs que exportaram em 1996 eram exportadoras iniciantes, respondendo, naquele ano, por 18,1% do valor das vendas externas das MPEs. Entre as microempresas, estas participações são ainda mais expressivas: 49,0% das micro empresas são iniciantes, responsáveis por 31,6% do valor de exportações das micro exportadoras.
- As MPEs assíduas responderam por 18,5% das exportações de 1996 e representaram 22% do número total de MPEs exportadoras, naquele ano. Somando-se este grupo ao das contínuas, constata-se que, em 1996, 44,9% das MPEs paulistas, responsáveis por mais de 70% do valor exportado no ano, revelaram elevado grau de permanência na atividade exportadora, ao longo da década de 90.

- 19,2% das MPEs exportadoras em 1993 foram classificadas como desistentes, pois não exportaram no triênio 1994/95/96. Estas empresas eram responsáveis, naquele ano, por 5,1% das exportações das MPEs de São Paulo. É entre as microempresas que a presença deste tipo de exportador é muito expressiva: de fato, 31,1% das microempresas que exportaram, em 1993, encontram-se nesta categoria, enquanto tal percentual é de apenas 13,7% entre as pequenas empresas.
- a exportação esporádica (captada pela categoria “outras”) explica 11,2% das vendas externas de São Paulo, em 1996.

Quadro 11
Exportações Paulistas por Tipo de Firma segundo Tamanho de Empresa- 1996 Em %

| Tamanho de Empresa | CONTÍNUAS | | ASSÍDUAS | | INICIANTES | | OUTRAS EMPRESAS | | TOTAL GERAL | |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|-----------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1996 | | 1996 | | 1996 | | 1996 | | 1996 | |
| | Nº Empresas | Valor | Nº Empresas | Valor | Nº Empresas | Valor | Nº Empresas | Valor | Nº Empresas | Valor |
| Empresas Industriais | 40,42 | 87,35 | 21,74 | 6,89 | 22,03 | 3,36 | 66,70 | 71,18 | 100,00 | 100,00 |
| • MPE | 22,88 | 52,19 | 21,96 | 18,51 | 34,37 | 18,09 | 42,22 | 7,22 | 100,00 | 100,00 |
| - Micro | 13,79 | 36,93 | 15,53 | 17,03 | 48,97 | 31,56 | 14,21 | 1,84 | 100,00 | 100,00 |
| - Pequenas | 27,20 | 55,93 | 25,02 | 18,87 | 27,43 | 14,78 | 28,01 | 5,38 | 100,00 | 100,00 |
| • MGE | 56,71 | 88,13 | 21,53 | 6,64 | 10,57 | 3,04 | 24,48 | 63,96 | 100,00 | 100,00 |
| - Média | 49,34 | 69,07 | 24,44 | 10,43 | 13,34 | 13,13 | 20,33 | 45,75 | 100,00 | 100,00 |
| - Grande | 75,81 | 93,30 | 13,97 | 5,61 | 3,41 | 0,29 | 4,15 | 18,20 | 100,00 | 100,00 |
| Empresas Não Industriais | 16,97 | 65,70 | 12,13 | 7,51 | 57,28 | 22,49 | 33,30 | 28,82 | 100,00 | 100,00 |
| TOTAL | 31,82 | 83,36 | 18,21 | 7,01 | 34,96 | 6,88 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| Memo | | | | | | | | | | |
| Empresas (Nº absoluto) | 2.044 | | 1.170 | | 2.246 | | 964 | | 6.424 | |
| Exportação (US\$ 10 ⁶) | | 13.817,83 | | 1.161,56 | | 1.140,55 | | 455,37 | | 16.575,30 |

Fonte: SECEX/MICT e RAIS/MTB
Elaboração: FUNCEX

A distribuição observada para as MPEs de São Paulo difere pouco daquela prevalente entre as MPEs de todo o Brasil. As empresas contínuas têm um peso maior no total, no caso de São Paulo (52,2% do valor exportado contra 41,6%, em 1996), o valor exportado pelas assíduas, no caso de todo o Brasil, supera o observado em São Paulo (23,6% contra 18,5% em 1996), mas não há elementos suficientes para caracterizar padrões distintos de distribuição das MPEs segundo os tipos de empresas aqui analisadas.

Um exercício adequado para captar a “anatomia microeconômica” do desempenho exportador das MPEs de São Paulo, na década corrente, é aquele proposto por Roberts e Tybout (1997) para o México, a Colômbia e Marrocos. Trata-se de decompor o crescimento das exportações em dois fatores: os incrementos atribuíveis às empresas que já exportavam no início do processo e aqueles vinculados a mudanças no universo das empresas exportadoras, o qual, por sua vez, pode ser decomposto no efeito decorrente da entrada líquida de novas empresas na atividade exportadora e naquele provocado pela substituição das empresas desistentes pelas iniciantes.

No caso do Brasil, ao contrário dos demais países citados, o grupo dos *incumbents* foi definido não pela participação das empresas em dois pontos do tempo, mas por sua

presença em número expressivo de anos do período analisado, reunindo as empresas contínuas e assíduas. Neste sentido, o conceito usado neste estudo é mais restritivo.

O Quadro 12 reúne os principais resultados do exercício, realizado para o período 1990-1996.

Quadro 12

Contribuição dos tipos de Firms Exportadoras ao Crescimento das Exportações das MPEs de São Paulo

| | Nº de empresas | | Export. Médias (US\$ milhões) | | Crescimento das export. 90/96 (US\$ milhões) | Contribuição ao crescimento (%) |
|------------------------------|----------------|-------|-------------------------------|-------|--|---------------------------------|
| | 1990 | 1996 | 1990 | 1996 | | |
| Exp. Total (exclui "outras") | 952 | 1.551 | 0,163 | 0,168 | 105,4 | 100,0 |
| Contínuas + Assíduas | 698 | 878 | 0,185 | 0,236 | 77,9 | 73,9 |
| Iniciantes | - | 673 | - | 0,078 | 53,0 | 50,3 |
| Desistentes | 254 | - | 0,102 | - | -25,9 | -24,6 |
| - Efeito entrada líquida | | | | | 32,7 | 31,0 |
| - Efeito substituição | | | | | -5,6 | -5,3 |

Os dados confirmam a forte contribuição ao crescimento das exportações dado pelo desempenho das empresas contínuas e assíduas e revelam que a contribuição positiva das iniciantes superou amplamente a contribuição negativa das desistentes. Em consequência, o efeito entrada líquida foi positivo e algebricamente maior que o efeito substituição, discretamente negativo em função do menor tamanho médio das exportações das iniciantes, quando comparado com o das desistentes.

Comparando-se os dados do Quadro 12 com os de um estudo recente da Funcex válido que contempla o universo dos exportadores brasileiros - não restrito a MPEs - o dado mais relevante do Quadro refere-se à elevada contribuição positiva das iniciantes para o crescimento das exportações e, em consequência, sua contribuição ao crescimento das contínuas que, embora importante, é muito menos expressiva do que a verificada no caso do universo dos exportadores de todo país.

O cruzamento das informações geradas pela classificação das MPEs para faixas de valor anual das exportações com os 31 setores de atividade considerados neste trabalho permite destacar algumas constatações:

- para 4 setores industriais, a distribuição das exportações por faixas de valor é similar à do total das MPEs de São Paulo, revelando que, nestes setores, não há qualquer “especialização” das vendas externas por faixas de valor anual. São eles os setores de máquinas e tratores, material elétrico, peças e outros veículos e calçados, todos com expressiva participação na pauta das MPEs de São Paulo e respondendo juntos por 37% das exportações de 1996.
- para os demais setores, há significativas divergências entre o padrão de distribuição das exportações setoriais por faixas de valor e aquele observado para o total das exportações das MPEs, sugerindo, existência de três diferentes padrões de especialização, em 1996:
 - setores especializados em exportações na faixa entre US\$ 1 milhão e 3 milhões: agropecuária, minerais não metálicos, metalurgia de não ferrosos, elementos químicos, refino de petróleo, artigos de vestuário, café, beneficiamento de produtos vegetais e outros produtos alimentares. Estes 9 setores especializados em exportações anuais mais elevadas responderam, em 1996, por 27,6% das vendas externas das MPEs de São Paulo.
 - setores especializados em exportações entre US\$ 400 mil e 1 milhão/ano: extrativa mineral, siderurgia, veículos automotores, madeira e mobiliário, químicos diversos, abate de animais e açúcar. Estes sete setores foram responsáveis por 14,3% das exportações das MPEs de São Paulo, em 1996, destacando-se, neste grupo, a participação de madeira e mobiliário (3,7%) e químicos diversos (7,0%).
 - setores especializados em exportações inferiores a US\$ 400 mil/ano, em 1996: equipamentos eletrônicos, outros produtos metalúrgicos, celulose, papel e gráfica, borracha, plástico e têxtil (setores especializados pelo menos 2 das 3 faixas inferiores a US\$ 400 mil), farmacêutica e perfumaria e óleos vegetais (setores especializados na faixa entre US\$ 200 mil e 400 mil/ano) e artigos de vestuário (especializado na faixa abaixo de US\$ 50 mil). Este conjunto de 8 setores responderam, em 1996, por 14,0% das exportações das MPEs de São Paulo.

3. O Desempenho das exportações das MPEs de São Paulo em seus principais mercados

A análise do desempenho exportador das MPEs paulistas em distintos mercados foi realizada com base na avaliação de dois indicadores:

- as taxas de crescimento das exportações, por produtos SITC (Standard International Trade Classification) a três dígitos, média do biênio 1994-95 em comparação com a do biênio 1991-92;
- as taxas de crescimento das importações, por produtos SITC a três dígitos, média do biênio 1994-95 em comparação com a do biênio 1991-92, nos mercados da Argentina, Aladi, EUA, Japão e União Européia.

Os produtos selecionados (a três dígitos da SITC) foram aqueles que, no ano de 1996, apresentaram valores de exportação para o conjunto das MPEs paulistas superiores a US\$ 1 milhão, o que gerou uma amostra de 82 produtos neste nível de desagregação. Em 1996, estes produtos responderam por cerca de 85% do valor total exportado pelas MPEs de São Paulo.

A partir da amostra de produtos selecionados e com base nas distintas possibilidades de combinação daqueles dois indicadores, os produtos foram reunidos, em cada um dos distintos mercados, em quatro grupos, os quais receberam as seguintes denominações:

- **estrelas nascentes:** são aqueles produtos que combinam, no período considerado, crescimento das exportações superior à taxa média observada para os produtos selecionados e aumento das importações superior à taxa média observada para os mesmos produtos no mercado específico;
- **estrelas minguantes:** são aqueles produtos que combinam, no período considerado, crescimento das exportações superior à taxa média observada para os produtos selecionados e aumento das importações inferior à taxa média observada para os mesmos produtos no mercado específico;
- **oportunidades perdidas:** são aqueles produtos que combinam, no período considerado, crescimento das exportações inferior à taxa média observada para os produtos selecionados e aumento das importações superior à taxa média observada para os mesmos produtos no mercado específico;

- **retrocessos:** são aqueles produtos que combinam, no período considerado, crescimento das exportações inferior à taxa média observada para os produtos selecionados e aumento das importações inferior à taxa média observada para os mesmos produtos no mercado específico.

Do ponto de vista de identificação de oportunidades comerciais para a exportação das MPEs paulistas e do desenvolvimento de uma política de apoio às exportações, interessa particularmente o conjunto de produtos classificados como “oportunidades perdidas”, pois, neste caso, o dinamismo do mercado importador não foi devidamente aproveitado pelas MPEs exportadoras.

No entanto, trata-se também de preservar e eventualmente ampliar a participação de mercado para aqueles produtos classificados como “estrelas nascentes”, ou seja, produtos que combinam taxas de crescimento das exportações superior à média das exportações para as MPEs e elevado dinamismo no mercado importador.

Os produtos classificados nos grupos “estrelas minguantes” e “retrocessos” merecem atenção da parte dos empresários e dos formuladores de política, quando se tratarem de bens com participação significativa no total das exportações totais.

Em seguida, é analisado, com base na metodologia descrita acima, o desempenho dos principais produtos de exportação das MPEs paulistas, segundo os principais mercados de destino.

Quadro 13

Desempenho Exportador das MPEs Paulistas nos Produtos Seleccionados
(valores em US\$ 10⁶)

| Mercado | Exp. MPEs | | Exp. MPEs | | Var.% 91-92/94-95 |
|--------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|----------------------|
| | 1991-92 | Part. % | 1994-95 | Part. % | |
| Aladi (*) | 29,08 | 22.4 | 56,17 | 28.6 | 93.1 |
| Argentina | 25,95 | 20.0 | 45,11 | 22.9 | 73.8 |
| Japão | 9,08 | 7.0 | 7,79 | 4.0 | -14.2 |
| União Européia | 37,93 | 29.2 | 46,06 | 23.4 | 21.4 |
| EUA (**) | 27,68 | 21.3 | 41,56 | 21.1 | 50.1 |
| TOTAL GERAL | 129,74 | 100.0 | 196,71 | 100.0 | 51.6 |

| Mercado | Imp. Mercado | | Imp. Mercado | | Var.% 91-92/94-95 |
|--------------------|-------------------|--|---------------------|--|----------------------|
| | 1991-92 | | 1994-95 | | |
| Aladi (*) | 36.777,00 | | 54.914,85 | | 49.3 |
| Argentina | 6.529,31 | | 9.629,84 | | 47.5 |
| Japão | 65.821,55 | | 93.009,08 | | 41.3 |
| União Européia | 609.953,66 | | 633045,35 | | 3.8 |
| EUA (**) | 174.828,74 | | 246.821,39 | | 41.2 |
| TOTAL GERAL | 893.910,27 | | 1.037.420,53 | | 16.1 |

Fonte: DECEX-Mict e PC-TAS.

(*) inclui o México e exclui o Mercosul;

(**) inclui Porto Rico e Ilhas Virgens.

Para o conjunto dos mercados seleccionados, as exportações das MPEs paulistas totalizaram US\$ 197 milhões, na média dos anos 1994-95, valor 52% superior às vendas efetivadas no período 1991-92 (Quadro 13). Este crescimento foi pouco superior à média de variação das exportações brasileiras, cuja taxa alcançou no mesmo período 46%, mas bem superior ao aumento das compras totais dos mercados para o conjunto de produtos seleccionados, que alcançou no período analisado 16%. Na realidade, esta taxa de crescimento foi fortemente influenciada pela baixa expansão da demanda da União Européia para os produtos seleccionados. Se excluir esta região, as taxas de crescimento da demanda pelos produtos exportados pelas MPEs de São Paulo situam-se próximas àquelas observadas para as exportações deste grupo de produtos no período.

Na média do biênio 1994-95, os principais mercados de destino das exportações das MPEs paulistas foram, a Aladi, a União Européia e a Argentina. Este *ranking* sofreu algumas alterações em relação ao biênio 1991-92: a União Européia, a Aladi e os Estados Unidos eram, nesta ordem, os principais mercados de destino das exportações das MPEs paulistas.

As vendas para os mercados da Aladi e da Argentina cresceram bem acima da média geral, respectivamente 93% e 74% contra uma variação média de 52%, o que parece revelar a

capacidade das MPEs paulistas de colocar seus produtos aproveitando as oportunidades gerados pelo acesso preferencial negociado pelo Brasil no âmbito dos acordos regionais de comércio.

As exportações para a União Européia cresceram 21%, portanto abaixo da média geral, enquanto no caso dos EUA, o aumento foi praticamente igual à variação das exportações totais. O destaque negativo foram as exportações destinadas ao Japão. As vendas caíram 14% em termos absolutos.

O que o desempenho exportador dos produtos selecionados por mercados de destino parece revelar é a elevada participação dos mercados do Continente Americano como destino daqueles produtos. Isto é particularmente verdadeiro para os mercados da América Latina, mas a agregação de Argentina, ALADI e EUA representa, para o biênio 1994/1995, uma participação superior a 70% no total exportado para os mercados aqui selecionados. Além disto, é nestes mercados que se observa o maior dinamismo exportador das MPEs de São Paulo e também, especialmente para a Argentina e ALADI, as maiores taxas de crescimento das importações dos produtos selecionados. No caso da União Européia, os maiores destaques são o baixo dinamismo das importações dos produtos selecionados e quedas não desprezíveis nos valores absolutos das exportações de alguns produtos importantes na pauta de exportação das MPEs. No Japão, além do crescimento negativo registrado nas exportações, vale ressaltar também a redução, em valores absolutos, das exportações de alguns produtos com peso na pauta das MPEs de São Paulo.

Quadro 14

**Exportações das MPEs Paulistas para Mercados Seleccionados por Categorias de Desempenho Exportador
(para os produtos seleccionados)
(valores em US\$ 10⁶)**

| | Nº de produtos | Exp. PMEs 1991-92 | Part. % | Exp. PMEs 1994-95 | Part. % | Var% 94-95/91-92 |
|------------------------|----------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|------------------|
| ALADI (*) | | | | | | |
| Estrelas Nascentes | 17 | 3,71 | 12.8 | 12,91 | 23.0 | 247.7 |
| Estrelas Minguantes | 14 | 4,53 | 15.6 | 15,22 | 27.1 | 235.9 |
| Oportunidades Perdidas | 25 | 11,63 | 40.0 | 14,55 | 25.9 | 25.1 |
| Retrocessos | 26 | 9,20 | 31.6 | 13,47 | 24.0 | 46,4 |
| Total | 82 | 29,08 | 100.0 | 56,17 | 100.0 | 93.1 |
| ARGENTINA | | | | | | |
| Estrelas Nascentes | 24 | 4,21 | 16.2 | 15,06 | 33.4 | 257.3 |
| Estrelas Minguantes | 14 | 2,58 | 10.0 | 8,67 | 19.2 | 235.1 |
| Oportunidades Perdidas | 23 | 13,21 | 50.9 | 13,28 | 29.5 | 0.6 |
| Retrocessos | 21 | 5,93 | 22.9 | 8,08 | 17.9 | 36.2 |
| Total | 82 | 25,95 | 100.0 | 45,11 | 100.0 | 73.8 |
| JAPÃO | | | | | | |
| Estrelas Nascentes | 20 | 1,98 | 21.9 | 5,13 | 65.9 | 158.2 |
| Estrelas Minguantes | 28 | 49 | 5.5 | 1,11 | 14.3 | 124.1 |
| Oportunidades Perdidas | 10 | 1,87 | 20.7 | 44 | 5.6 | -76.6 |
| Retrocessos | 24 | 4,71 | 51.9 | 1,10 | 14.1 | -76.7 |
| Total | 82 | 9,08 | 100.0 | 7,79 | 100.0 | -14.2 |
| UNIÃO EUROPÉIA | | | | | | |
| Estrelas Nascentes | 19 | 3,67 | 9.7 | 11,02 | 23.9 | 200.2 |
| Estrelas Minguantes | 26 | 7,80 | 20.6 | 19,21 | 41.7 | 146.0 |
| Oportunidades Perdidas | 16 | 14,97 | 39.5 | 8,48 | 18.4 | -99.4 |
| Retrocessos | 21 | 11,48 | 30.3 | 7,35 | 16.0 | -36.0 |
| Total | 82 | 37,93 | 100.0 | 46,06 | 100.0 | 21.4 |
| EUA (**) | | | | | | |
| Estrelas Nascentes | 16 | 2,23 | 8.1 | 9,49 | 22.8 | 323.9 |
| Estrelas Minguantes | 24 | 10,42 | 37.7 | 19,58 | 47.1 | 87.8 |
| Oportunidades Perdidas | 19 | 5,13 | 18.6 | 4,17 | 10.0 | -18.8 |
| Retrocessos | 23 | 9,87 | 35.7 | 8,32 | 20.0 | -15.8 |
| Total | 82 | 27,68 | 100.0 | 41,56 | 100.0 | 50.1 |

Fonte: SECEX/MICT e PC-TAS.

(*) inclui o México;

(**) inclui Porto Rico e Ilhas Virgens.

A partir dos dados reunidos no Quadro 14, é possível constatar que 27,3% do valor da exportação dos produtos seleccionados, em 1994/1995, eram constituídos de estrelas nascentes, 32,4% de estrelas minguantes, 20,8% de oportunidades perdidas e 19,5% de retrocessos. Ou seja, 59,7% do valor exportado correspondiam a produtos cuja oferta é considerada dinâmica (aqueles classificados como estrelas) e 48,1% a produtos com demanda dinâmica (oportunidades perdidas + estrelas nascentes).

As oportunidades perdidas estão concentradas na ALADI e na Argentina (68,1% do total), reforçando a hipótese de que tais mercados deveriam receber prioridade nas medidas de promoção de exportações das MPEs do Estado. Na Argentina, há ainda elevada participação das estrelas nascentes, o que também se verifica no caso do Japão, onde há elevada concentração das exportações classificadas nesta rubrica em dois grupos de produtos: mobiliário e químicos orgânicos e inorgânicos combinados. Os EUA e a União Européia responderam por mais de 60% das exportações classificadas como estrelas minguantes, revelando uma inadequação entre oferta exportadora e demanda de importações, já que a exportação demonstrou dinamismo em mercados que cresceram abaixo da média dos 82 produtos selecionados.

a) Aladi-extra Mercosul

Entre todos os mercados analisados, a Aladi foi aquele em que as vendas das MPEs paulistas mais cresceram: 93% na média dos anos 1994-95 em relação aos anos 1991-92, contra 52% para a média dos mercados. Tomando com base o biênio 1994-95, a participação dos distintos grupos de produtos nas exportações das PME's paulistas é bastante homogênea; cerca de 25% para cada uma das quatro categorias.

Em relação ao biênio anterior, as exportações dos grupos “estrelas nascentes” e “estrelas minguantes” cresceram respectivamente 248% e 234%, o que permitiu que a participação destas categorias aumentasse significativamente, de 13% para 23% no primeiro caso e de 16% para 27% no segundo.

Predominam, no caso das “estrelas nascentes”, as exportações dos seguintes produtos: os aquecedores e refrigeradores, os plásticos laminados ou em folhas, os recipientes plásticos e os artigos de joalheria. No caso do grupo “estrelas minguantes” 1/3 das exportações correspondem à venda de calçados. Outros produtos representativos são os bens de capital para a indústria gráfica e para a indústria alimentícia.

Apesar do aumento das exportações da ordem de 26%, a participação do grupo “oportunidades perdidas” caiu de 40% no biênio 1991-92 para 25% na média do biênio 1994-95. Entre os produtos desta categoria destacam-se: os transformadores elétricos, os têxteis especiais, as tintas, as resinas químicas, ceras e preparados químicos diversos, o alumínio e as fechaduras, os alfinetes e artigos de metal, todos com exportações médias para o biênio 1994-95 superiores a US\$ 1,3 milhão. Além dos anteriores, dois outros produtos com peso importante na pauta apresentaram queda dos valores exportados: máquinas e ferramentas não elétricas e artigos diversos, com redução de respectivamente 65 e 24%.

A categoria “retrocessos” também perde participação na pauta de exportação das MPEs paulistas: de 32% na média do biênio 1991-92 para 24% na média dos anos 1994-95. Entre os produtos mais importantes classificados neste grupo estão: os veículos a motor, suas partes e peças, os compressores, as formas de metal, os polímeros de propileno, polímeros acrílicos e poliamidas e as máquinas de costura e suas partes.

b) Argentina

As exportações das MPEs paulistas para o mercado da Argentina apresentaram taxas de crescimento inferiores apenas às da Aladi. Entre os dois períodos considerados, as vendas aumentaram 74%, contra 52% das exportações totais.

As “estrelas nascentes” constituíram o grupo de produtos com maior participação relativa nas exportações das MPEs paulistas na média do sub-período 1994-95. Em relação ao período anterior – 1991-92 -, as exportações do grupo aumentaram 257%, o que resultou no crescimento da participação das “estrelas nascentes” de 16% para 34%. Tomando como referência o biênio 1994-95, os principais produtos de exportação deste grupo são bens de capital e bens duráveis de consumo: recipientes plásticos, equipamentos eletro-eletrônicos, máquinas ferramentas industriais, baterias e acumuladores elétricos e assentos, colchões e artigos de mobiliário, todos com vendas anuais médias superiores a US\$ 1,3 milhão.

O grupo “oportunidades perdidas” respondia pela metade das vendas das MPEs paulistas para o mercado argentino no biênio 1991-92. Em termos absolutos, as exportações deste grupo mantiveram-se estáveis entre 1991-92 e 1994-95, o que produziu uma queda de sua participação percentual para 30%. Os principais produtos classificados neste grupo são bens de capital: aquecedores e refrigeradores, máquinas e ferramentas não elétricas, ferramentas manuais, instrumentos de precisão e compressores. Dois outros produtos – ambos bens de consumo –, com importância relativa no grupo, apresentaram redução significativa dos valores exportados entre os dois sub-períodos analisados: produtos têxteis especiais e frutas, com quedas nas vendas de respectivamente 31% e 89%.

A participação do grupo “estrelas minguantes” praticamente dobrou entre os dois períodos analisados, alcançando 19% na média do biênio 1994-95. O crescimento das vendas deste grupo aumentou 235%, sendo inferior apenas ao aumento das exportações dos produtos classificados como “estrelas nascentes”. Destacaram-se neste grupo as exportações de resinas químicas, ceras e preparados químicos diversos, máquinas para a indústria gráfica, veículos a motor e suas partes e bombas, com vendas no período 1994-95 superiores a US\$ 1,1 milhão.

Os produtos classificados na categoria “retrocessos” apresentaram na média do biênio 1994-95 a menor participação relativa entre todos os grupos de exportação para a Argentina: 18%. O crescimento das vendas do grupo foi 50% menor do que o aumento das exportações totais para o mercado argentino. Apenas dois produtos – ambos do setor químico – respondiam no último biênio por 45% das exportações totais do grupo: polímeros de propileno, polímeros acrílicos, poliamidas e ácidos carboxílicos.

c) Japão

Entre todos os mercados analisados, o do Japão foi o único em que as exportações das MPEs paulistas reduziram-se em termos absolutos; uma queda de 14% o que correspondeu a vendas totais de US\$ 7,7 milhões na média do biênio 1994-95, contra US\$ 9,1 milhões na média do biênio 1991-92.

As “estrelas nascentes” respondiam nos anos 1994-95 por 66% das exportações das MPEs paulistas para aquele mercado. Para o período analisado, o crescimento das vendas desta categoria de produtos foi de 158%. Apenas dois produtos – orgânicos-inorgânicos combinados e assentos, colchões e artigos de mobiliário – foram responsáveis por mais de 70% das vendas do grupo “estrelas nascentes”.

O segundo grupo em termos de participação relativa na média do biênio 1994-95 foram as “estrelas minguantes” que respondem por 14% das vendas das PMEs paulistas para o mercado japonês. Destaca-se nesta categoria apenas a exportação de chá.

Na média do biênio 1991-92, as exportações do grupo “retrocessos” respondiam por cerca de metade das vendas das MPEs paulistas para o Japão. Entretanto, as exportações desta categoria caíram 77% entre os dois períodos analisados e sua participação já não superava os 15% no sub-período 1994-95. Alguns produtos relevantes da pauta de exportação – a maior parte bens de capital - apresentaram queda significativa nas vendas: máquinas de costura e suas partes (-74%); equipamentos eletrônicos e suas partes (-99%); material de construção (-70%); e aditivos químicos (-21%).

O grupo “oportunidades perdidas” ocupava posição marginal entre as exportações das MPEs paulistas para o mercado japonês: menos de 6% na média do biênio 1994-95. Café e transformadores elétricos representavam juntos quase 85% das exportações nessa categoria; esses produtos também foram aqueles para os quais se verificam quedas significativas nos valores exportados.

d) EUA

As exportações das MPEs paulistas para o mercado norte-americano aumentaram 50% na média dos anos 1994-95 em relação à média do biênio 1991-92, taxa praticamente igual a da variação das exportações totais das MPEs paulistas.

Na média dos anos 1994-95, o grupo “estrelas nascentes” representava 23% do total das exportações das MPEs paulistas destinadas ao mercado norte-americano. Foi significativo o aumento das exportações deste grupo de produtos – 324% entre os períodos analisados. Os principais produtos exportados nesta categoria foram: as baterias e os acumuladores elétricos, os assentos, colchões e artigos de mobiliário e os artigos de ferro.

A categoria “estrelas minguantes” respondia por cerca da metade das exportações na média do biênio 1994-95, contra 38% no biênio 1991-92. Este aumento da participação relativa reflete o crescimento das exportações de calçados (+53%) – produto que isoladamente representa aproximadamente 60% das vendas do grupo - e veículos a motor (+60%).

O grupo “oportunidades perdidas” apresentou recuo em termos da participação na pauta – de 19% em 1991-92 para 10% em 1994-95. Com exceção do café e da madeira, predominam no grupo as exportações de bens de capital e máquinas diversas, especificamente, os compressores, os instrumentos de precisão e as válvulas hidráulicas e suas partes.

Também o grupo “retrocessos” apresentou recuo em termos da participação na pauta de 36% em 1991-92 para 20% em 1994-95. Chá, artigos de joalheria são produtos que juntos representam mais de 50% das exportações desta categoria. Embora com menor participação relativa, destacam-se também as vendas de materiais animais crus e artigos de vidro.

e) União Européia

As exportações das MPEs paulistas para o mercado europeu cresceram abaixo da média de aumento das vendas dessas empresas quando considerados os cinco mercados objeto deste estudo. Enquanto as exportações totais cresceram 52%, as vendas para a União Européia aumentaram apenas 21%. As “estrelas nascentes” e as “estrelas minguantes” foram as únicas categorias que apresentaram, para o período analisado, crescimento das exportações, em termos absolutos.

A categoria de produto mais representativa no caso do mercado da União Européia foram as “estrelas minguantes”. Na média dos anos 1994-95, este grupo de produtos era responsável por aproximadamente 40% das exportações das MPEs paulistas para o mercado europeu, contra metade no período no período anterior. Pelo menos oito produtos apresentaram na média do biênio 1994-95 vendas superiores a US\$ 1,2 milhão: sucos, couro, compressores, máquinas ferramentas industriais, outros utensílios de metal para cozinha, máquinas de costura e suas partes, chá e assentos, colchões e artigos de mobiliário.

O grupo “estrelas nascentes” respondeu por 24% das exportações das MPEs paulistas na média dos anos 1994-95. A participação deste grupo aumentou aproximadamente 150% em relação média do período 1994-1995, enquanto suas exportações cresciam 200% em termos absolutos. Com exportações superiores a US\$ 1 milhão, encontram-se nesta categoria quatro produtos: baterias e acumuladores elétricos, materiais de animais crus, artigos de ferro e óleos essenciais.

O grupo “oportunidades perdidas” representava, respectivamente, 40% e 18% das exportações das MPEs paulistas na média dos biênios 1991-92 e 1994-95. A queda da participação deste grupo deveu-se principalmente ao recuo das exportações dos seguintes produtos: rolamentos e suas partes (-90%); pregos e taxas (-61%); café (-44%); sementes de frutas oleaginosas (-40%); veículos a motor e suas partes (-33%); e produtos farmacêuticos (-30%).

Considerando-se a média do biênio 1994-95, o grupo “retrocessos” apresentou a menor participação relativa entre as categorias de produtos analisadas: 16%, o que corresponde a exportações de menos de US\$ 7,5 milhões. Destacam-se entre os produtos classificados neste grupo: os livros, jornais e periódicos, os produtos têxteis especiais, os instrumentos de precisão e as formas de metal.

f) Síntese dos Resultados

O Quadro 15, abaixo, apresenta uma relação de 20 produtos que apresentam claro potencial exportador. Os critérios utilizados na seleção destes produtos foram:

- os produtos exportados para, pelo menos, 2 dos 5 mercados considerados nesta análise, e que responderam, em cada um destes mercados, por mais de 0,5% do valor das exportações dos 82 produtos selecionados; e
- produtos classificados nesses mercados, como oportunidades perdidas ou estrelas nascentes.

Estes 20 produtos responderam, em 1996, por 26,1% das exportações dos 82 produtos selecionados para o mundo e são dignos de registro os seguintes pontos:

- há uma presença importante de produtos da cadeia químico-plástica - 6 produtos, responsáveis por exportações de US\$ 22,6 milhões em 1996;
- outros setores com importante representação são o eletro/eletroeletrônico, com 4 produtos e exportações de US\$ 12,4 milhões em 1996, e o de madeiras, com 3 produtos e exportações de US\$ 3,6 milhões, no mesmo ano. Na realidade, a cadeia de base florestal está representada por três produtos: madeiras, papel e papelão, e móveis;
- café e produtos de açúcar representam os setores de base agropecuária e os produtos metalúrgicos (2) respondem por exportações de US\$ 7,5 milhões;
- enquanto os produtos de base agropecuária, de madeira e de ferro destinam-se principalmente aos mercados do Hemisfério Norte, a participação da ALADI e Argentina cresce bastante em móveis, papel e papelão, material elétrico e eletro-eletrônicos e produtos químicos;
- entre as 52 posições/mercado, apenas 18 correspondem a oportunidades perdidas e 2/3 destas se concentram nos mercados da ALADI e Mercosul;

Quadro 15

Produtos com potencial exportador: desempenho e posições nos mercados de destino

| Produtos | Valor Exportado p/ Mundo em 1996 (US\$ 10 ⁶) | Nº de mercados relevantes (*) | Mercados relevantes/posição do produto (**) |
|---|--|-------------------------------|--|
| 778 – baterias e acumuladores elétricos | 5,11 | 4 | Aladi (OP), Argentina (EN), UE (EN), EUA (EN) |
| 821 – assentos, colchões e artigos de mobiliário | 7,11 | 4 | Aladi (EN), Argentina (EN), Japão (EN), EUA (EN) |
| 071 – café | 2,90 | 3 | Japão (OP), UE (OP), EUA (OP) |
| 515 – produtos orgânicos-inorgânicos combinados | 2,87 | 3 | Argentina (OP), Japão (EN), UE (EN) |
| 582 – plásticos laminados | 2,79 | 3 | Aladi (EN), Argentina. (OP), Japão (EN) |
| 598 – resinas químicas, ceras, etc. | 7,25 | 3 | Aladi (OP), UE (EN), EUA (EN) |
| 699 – fechaduras, cofres, alfinetes, artigos de metal | 5,10 | 3 | Aladi (OP), Argentina. (EN), EUA (EN) |
| 772 – equipamentos eletrônicos e suas partes | 4,56 | 3 | Aladi (EN), Argentina. (EN), UE (EN) |
| 773 – isolantes e condutores elétricos | 1,21 | 3 | Aladi (OP), Argentina. (EN), EUA (EN) |
| 893 – recipientes plásticos | 3,65 | 3 | Aladi (EN), Argentina. (EN), EUA (EN) |
| 062 – produtos de açúcar | 3,46 | 2 | Japão (EN), UE (EN) |
| 248 – madeira trabalhada | 1,32 | 2 | Japão (OP), UE (EN) |
| 533 – tintas | 3,11 | 2 | Aladi (OP), Argentina. (OP) |
| 541 – produtos farmacêuticos | 2,86 | 2 | Argentina. (OP), UE (OP) |
| 634 – madeira manufaturada | 1,16 | 2 | Japão (EN), EUA (OP) |
| 635 – embalagens de madeira | 1,15 | 2 | Japão (EN), EUA (EN) |
| 641 – papel e papelão | 2,21 | 2 | Aladi (EN), Argentina. (EN) |
| 662 – tijolos, refratários ou não | 2,62 | 2 | Aladi (OP), Argentina. (OP) |
| 671 – artigos de ferro | 2,40 | 2 | UE (EN), EUA (EN) |
| 737 – soldas e equipamentos de solda | 1,47 | 2 | Argentina. (OP), EUA (EN) |

(*) Trata-se dos 5 mercados aqui considerados: Argentina, ALADI extra-Mercosul, Japão, União Européia e EUA.

(**) OP - oportunidades perdidas
EN - estrelas nascentes

4. Conclusões e desafios de política

4.1. Principais conclusões

As exportações das MPEs de São Paulo representaram, em 1996, menos de 2% do valor total das vendas externas do Estado. Cerca de 30% das empresas exportadoras podem ser consideradas como micro ou pequenas, dentro do conceito aqui adotado, sendo que 2/3 destas firmas são pequenas e o terço restante é constituído de microempresas.

A análise das características horizontais da oferta exportadora das MPEs paulistas revela que 90% do crescimento das exportações deste grupo, entre 1990 e 1996, são atribuíveis ao desempenho observado entre 1990 e 1993: neste sub-período, as taxas anuais médias de crescimento atingem 19% e o número de MPEs exportadoras dobra no Estado. Já entre 1993 e 1996, há uma queda expressiva nas taxas anuais de crescimento – que se reduzem para 1,7%, em média – e até mesmo ligeira redução no número de MPEs exportadoras.

As MPEs de São Paulo exportam produtos cujos mercados internacionais são majoritariamente dinâmicos ou muito dinâmicos, o que exclui a hipótese de uma especialização qualitativamente inferior àquela observada para empresas de maior porte. Na realidade, a qualidade da especialização, em termos de dinamismo da demanda, pouco difere segundo o tamanho da empresa exportadora.

Há, no entanto, nítida especialização geográfica das exportações das MPEs paulistas: ALADI e Mercosul respondiam, em 1996, por 53% do total destas exportações, contra 37,1% das grandes e médias empresas industriais exportadoras. Esta especialização se consolida no período 1990-1993 e é simultânea à perda de participação da UE e do NAFTA como mercados de destino das exportações das MPEs de São Paulo. Parece ter ocorrido um movimento importante de substituição dos mercados do Hemisfério Norte pelos mercados sul-americanos, como destino geográfico das exportações das MPEs, principalmente no primeiro sub-período analisado (1990-1993), quando o crescimento das vendas externas para o Mercosul e a ALADI foi responsável por 88% da expansão das exportações totais das MPEs de São Paulo.

A Grande São Paulo e a região de Campinas responderam juntas por mais de 80% do valor exportado pelo conjunto de MPEs, sendo que a Grande São Paulo representa quase 2/3 do total exportado, em 1996. Três regiões emergem como pólos secundários de origem das exportações: Taubaté, Ribeirão Preto e Sorocaba, com participações individuais no valor exportado em torno de 5% e com marcada especialização setorial, que se expressa na relativa concentração de suas vendas externas em alguns poucos setores.

Entre as características setoriais do universo analisado, ressalta a elevada participação dos produtos manufaturados (78,2% do valor total exportado) e, entre os primários e semimanufaturados, a predominância de produtos agrícolas. O peso dos manufaturados é particularmente importante entre as pequenas empresas paulistas, já que este grupo de produtos respondeu, em 1996, por 80,9% das exportações dessas empresas.

A pauta de exportação das MPEs de São Paulo é intensiva em manufaturados, relativamente à do conjunto de exportações do Estado, e mesmo quando comparada com as exportações das MPEs brasileiras. A especialização “macro-setorial” das exportações das MPEs de São Paulo (*vis à vis* as MPEs do Brasil) concentra-se nas indústrias classificadas como fornecedores especializados e naquelas intensivas em P&D, o que lhes confere perfil tecnológico nitidamente superior ao das exportações das MPEs do Brasil. Ainda assim, o perfil tecnológico das exportações das MPEs de São Paulo é inferior ao das médias e grandes empresas industriais do Estado.

Entre os setores exportadores, o destaque é o segmento de máquinas e tratores, que respondeu, em 1996, por 20% das vendas externas das MPEs. Seis outros setores têm participações individuais entre 4,5% e 8,5%, em 1996: material elétrico, peças e outros veículos, refino de petróleo, químicos diversos, calçados e indústrias diversas. Juntos, estes sete setores responderam por quase 60% das vendas externas das MPEs de São Paulo, em 1996.

A especialização setorial das exportações das MPEs em relação ao conjunto de empresas do Estado concentra-se em 5 destes 7 setores (exclui peças e outros veículos e material elétrico) e mais em minerais não metálicos, madeira e mobiliário, elementos químicos, plástico, vestuário e outros produtos alimentares.

O perfil concentrado da oferta exportadora é uma das principais características microeconômicas do universo analisado: em 1996, 11% das MPEs respondiam por 65% do valor exportado, vendendo anualmente ao exterior mais do que US\$ 400 mil, enquanto 80,8% das MPEs eram responsáveis por 20% das exportações, com vendas anuais inferiores a US\$ 200 mil.

No que se refere à frequência e continuidade da atividade exportadora das MPEs, as exportadoras contínuas representavam, em 1996, 22,9% das empresas e respondiam por 52,2% das vendas externas das MPEs do Estado. São empresas que apresentam média anual de exportações 127,3% superior à do conjunto das MPEs e cujo desempenho (juntamente com as exportadoras assíduas), entre 1990 e 1996, explica 77,9% do crescimento das exportações verificado no período.

As empresas iniciantes tiveram, em 1996, importante participação nas exportações das MPEs de São Paulo: elas correspondiam a 35% do total de firmas e a 18% do valor exportado, no ano. Entre as microempresas exportadoras, praticamente a metade era, em 1996, composta de iniciantes.

Há claramente uma dualidade da oferta exportadora, no que se refere à inserção das MPEs nas atividades internacionais: de um lado, um grupo de contínuas, que exporta regularmente e que já parece ter integrado as exportações às suas estratégias de crescimento, e de outro, um grupo de inserção instável, constituído por iniciantes, desistentes e esporádicas, que deram elevadas contribuições – positivas e negativas – ao desempenho exportador verificado entre 1990 e 1996.

A inclusão, na análise, do componente de demanda – feita para um conjunto de 82 produtos que representam 85% das exportações das MPEs de São Paulo – revelou a importância dos mercados do Continente Americano para as exportações deste grupo de produtos, tanto em termos de participação destes mercados no valor exportado, quanto em termo de dinamismo da oferta exportadora e da demanda de importação. A concentração dos produtos classificados como oportunidades perdidas nos mercados da ALADI e da Argentina somente reforça este argumento.

Esta concentração sugere, ainda, que os esforços para aumentar as exportações das MPEs para os mercados latino-americanos devem contemplar especialmente os problemas que impedem a expansão da oferta exportadora naqueles produtos classificados como oportunidades perdidas (já que a demanda de importação para estes produtos tem se revelado dinâmica). Já no caso dos EUA e da União Européia, onde se destacam as estrelas minguantes, os esforços para garantir o *upgrade* da oferta devem dividir a prioridade com as medidas destinadas a melhorar as condições de comercialização dos produtos, já que se estará lutando por *market-share* em mercados menos dinâmicos.

Entre os grupos de produtos classificados como oportunidades perdidas ou estrelas nascentes, em mais de um mercado de destino, destacam-se as máquinas e aparelhos mecânicos, equipamentos elétricos e eletro-eletrônicos, têxteis especiais, produtos químicos e de plástico. Estes são os produtos que, em princípio, apresentam os maiores potenciais de expansão de suas vendas externas, para o universo das MPEs de São Paulo.

4.2. Os desafios de política

Os desafios de política que se colocam para as instituições envolvidas com o objetivo de aumentar as exportações das MPEs de São Paulo devem ser pensados a partir de uma dupla constatação:

- primeiro, a reversão, observada entre 1993 e 1996, da tendência da participação das MPEs nas exportações do Estado e a redução do número de MPEs exportadoras dão

uma dimensão do esforço a ser empreendido: as condições macroeconômicas pós-Plano Real não incentivam as exportações e os mecanismos públicos de apoio às vendas externas, como o financiamento, o seguro de crédito e o fundo de aval, têm um período de “maturação” que se estenderá pelo menos até o final de 1998. O viés anti-exportador definido por este tipo de ambiente é maximizado no caso das MPEs, muito mais sensíveis do que as médias e grandes empresas aos custos e riscos associados especificamente à atividade exportadora;

- segundo, apesar das dificuldades, há evidências suficientes de que as MPEs de São Paulo têm um potencial exportador não desprezível, especialmente nos setores de manufaturados da cadeia metal-mecânica, eletro-eletrônica, química e em setores tradicionais, como calçados e móveis. Entre estas evidências, cabe destacar:
 - a forte presença de empresas exportadoras contínuas, que parecem haver integrado a exportação à sua estratégia de negócios, e o dinamismo do movimento de entrada de novas MPEs no negócio exportador, depois do Plano Real;
 - o perfil de especialização das exportações das MPEs, que revela uma concentração relativa em mercados de produtos dinâmicos, no plano internacional;
 - a presença relevante, entre as MPEs exportadoras de São Paulo, de indústrias classificadas como fornecedores especializados e de indústrias intensivas em P&D;
 - o dinamismo da oferta exportadora das MPEs de São Paulo nos produtos que representam 85% de suas vendas externas e o dinamismo da demanda de importação destes produtos nos mercados externos mais importantes para as MPEs de São Paulo (os mercados do Continente Americano).

A conjunção desses fatores permite avaliar que, embora haja um ambiente pouco favorável às exportações, o desempenho e o potencial exportador constatados sugerem a existência de espaço para políticas de apoio às exportações das MPEs de São Paulo, desde que estas sejam focadas segundo critérios:

- setoriais/grupos de produtos – priorizando os setores com maior participação na pauta e, dentro destes, os produtos (entre os 82 selecionados) que se classificaram como oportunidades perdidas e estrelas nascentes. Embora os setores tenham relevância como critério de seleção, deve-se autorizar um razoável grau de autonomia para o nível “produto” ou “grupo de produtos” na definição de ações de política, já que é neste nível que a detecção de oportunidades comerciais faz sentido;

-
- de destino das exportações – priorizando os mercados do Continente Americano e, em especial, Mercosul e ALADI, através de ações voltadas para garantir o *upgrade* qualitativo e quantitativo da oferta exportadora e, no caso dos EUA, também para os aspectos de comercialização externa dos produtos;
 - de grau de envolvimento das empresas com a atividade exportadora – segmentando as ações e propostas, segundo sejam as empresas exportadoras contínuas ou não. No caso das primeiras, as ações deveriam estar voltadas para garantir a ampliação das exportações, o que pode exigir programas de apoio à expansão da oferta e, portanto, a investimentos em capacidade instalada. No caso das demais, trata-se principalmente de assegurar a permanência das empresas na atividade, com vistas a consolidar o crescimento da oferta exportadora das MPEs, o que significa combinar o uso de instrumentos de expansão de oferta com mecanismos de ampliação de rentabilidade das exportações, tais como o financiamento para capital de giro, a redução dos custos de acesso a informações e de adaptação do produto, etc.

A pesquisa de campo permitirá qualificar com maior precisão os desafios de política, bem como as medidas e iniciativas específicas mais adequadas à idéia de implementação de políticas focadas segundo os critérios acima. Além disto, fornecerá as informações que permitirão identificar os eixos mais promissores de atuação do Sebrae-SP, no que se refere ao apoio às exportações das MPEs do Estado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GUTMANN, G.; MIOTTI, L.; QUENAN, C.; e WINOGRAD, C. “Especialización internacional, competitividad y opciones de comercio: América Latina y la Unión Europea”, Relatório de Pesquisa (SELA), Paris, 1994.

PAVITT, K. “Sectoral Patterns of Technical Change: Toward a Taxonomy and Theory”, Research Policy, Vol.13, 1984.

ROBERTS, M. e TYBOUT, J. – What makes exports boom? The World Bank, 1997

ANEXO METODOLÓGICO

A) Classificação segundo tamanho de empresa:

As empresas exportadoras que constam do cadastro da Secex/Mict foram classificadas inicialmente por tamanho de empresa segundo o número de empregados que constavam da RAIS/Mtb de 1993.

As empresas foram definidas como:

| | |
|---------------------|---|
| ▪ Micro empresas | são as empresas que empregam até dezenove empregados |
| ▪ Pequenas empresas | são empresas que empregam de vinte a noventa e nove empregados |
| ▪ Médias | empresas são empresas que contratam de cem a quatrocentos e noventa e nove empregados |
| ▪ Grandes empresas | são empresas que empregam mais de quinhentos empregados |

Em função do fato que existia somente a RAIS/93 para as atividades que compõem a indústria nacional, classificou-se como empresas não industriais toda aquela empresa exportadora que constava no cadastro da SECEX/MICT, mas que não aparecesse no cadastro RAIS/93.

Com base na definição exclusiva de número de empregados constatou-se que havia a inclusão de micro e pequenas empresas com elevado valor exportado. Em função disso estabeleceu-se que somente seriam classificadas como MPEs as empresas que simultaneamente atendessem a dois critérios: (i) ter até 99 empregados e ; (ii) haver exportado até U\$ 3 milhões de dólares.

Assim, as empresas classificadas inicialmente como micro e pequenas segundo o cadastro da Rais /Mtb, mas cujas as exportações atingiam valor superior a U\$ 3 milhões foram excluídas do universo e agrupadas na categoria de médias empresas (número de empregados entre 100 e 499 empregados), mesmo que tivessem apresentado um número de empregados inferior a 99 empregados de acordo com a Rais/93.

É importante ressaltar que esses critérios foram aplicados ao universo de MPEs do Brasil e do Estado de São Paulo de forma a tornar consistente a comparação dos dados.

B) Classificação dos Produtos Segundo Categorias:

A classificação de produtos utilizada neste estudo foi desenvolvida por Gutman *et all* (1994) quando da elaboração da base CTP-Data. Os fluxos de comércio, agregados em 239 categorias de produtos, conforme a classificação da Standard Trade International

Classification (STIC), Revisão 2. Na desagregação a 3 dígitos, foram reagrupados segundo diversos critérios: origem setorial, intensidade no uso dos fatores (capital e trabalho), grau de intensidade tecnológica, fontes de competitividade internacional e dinamismo no comércio mundial. A agregação com base nesses critérios possibilitou a elaboração de três tipologias e/ou classificações diferentes, cuja descrição é apresentada a seguir.

Classificação segundo setores:

Esta classificação combina a origem setorial, a intensidade no uso dos fatores e as fontes de competitividade internacional dos diferentes tipos de produtos, discriminando os fluxos de comércio em 11 (onze) categorias⁸:

1. Produtos Primários

- Agrícolas;
- Minerais;
- Energéticos (Combustíveis).

2. Produtos Industrializados

- Semimanufaturados (Produtos intensivos em recursos naturais)
 - Agrícolas intensivos em trabalho;
 - Agrícolas intensivos em capital;
 - Minerais;
 - Energéticos (Combustíveis).
- Manufaturados
 - Manufaturados intensivos em trabalho;
 - Manufaturados intensivos em economias de escala;
 - Manufaturados produzidos por fornecedores especializados;
 - Manufaturados intensivos em P&D

A classificação acima requer alguns esclarecimentos e exemplificações. Os **produtos primários** estão discriminados em três categorias:

- (i) os produtos agrícolas, que incluem as sementes oleaginosas, os cereais, as frutas e os legumes frescos ou refrigerados, o café e o cacau, o fumo não manufaturado, as madeiras brutas, os couros e as peles sem curtir, o peixe fresco ou refrigerado, etc.;
- (ii) os produtos minerais, no qual estão classificados os minérios de ferro e seus concentrados, os minerais metálicos, os adubos brutos, etc.; e

⁸ A classificação, derivada da CTP-Data, é baseada em diversas classificações internacionais, bem como em trabalhos de K.Pavitt, notadamente Pavitt (1984).

(iii) os produtos energéticos, que abrangem os óleos brutos de petróleo, a hulha, o gás natural, etc.

Os **produtos semimanufaturados** estão subdivididos em quatro grupos:

- (i) os agrícolas intensivos em trabalho, que incluem as carnes e miudezas comestíveis, as preparações de carne, os produtos lácteos, as tortas e os farelos de sementes oleaginosas e outras, os óleos comestíveis, as madeiras processadas, os couros curtidos, etc.;
- (ii) os agrícolas intensivos em capital, que compreendem os peixes em conserva, a pasta química de madeira, o açúcar, o fumo manufaturado, etc.;
- (iii) os minerais, que incluem o alumínio e os demais metais não ferrosos, os produtos químicos orgânicos e inorgânicos, os adubos manufaturados, os fios e as fibras sintéticas, etc.; e
- (iv) os energéticos, que abrangem basicamente os óleos refinados de petróleo.

Os **produtos manufaturados** se subdividem, também, em quatro categorias:

- (i) os produtos intensivos em trabalho, incluindo os móveis, os calçados, os fios e tecidos de fibras têxteis, o vestuário e as confecções, as manufaturas de couro e os artigos de peleteria, etc.;
- (ii) os produtos intensivos em economias de escala, que compreendem os produtos siderúrgicos, as manufaturas de metais, os veículos automotores e suas partes e peças, os veículos férreos, as embarcações, etc.;
- (iii) os produtos fabricados por fornecedores especializados, cuja principal característica é sua capacidade inovativa e o alto grau de diversificação de sua produção, compreendendo, basicamente, os bens de capital; e
- (iv) os produtos intensivos em P&D, que incluem os produtos do setor aero-espacial, os produtos da química fina, os produtos do setor de telecomunicações, os produtos eletro-eletrônicos, etc.

Classificação segundo a intensidade tecnológica:

Os **produtos industrializados** foram, também, classificados segundo a sua intensidade tecnológica, com base nos mesmos critérios utilizados pela OECD. Esses critérios são definidos a partir da relação entre as despesas em P&D e o valor da produção total de cada setor. Os produtos industrializados são divididos, então, em quatro categorias: baixa, média-baixa, média-alta e alta intensidade tecnológica.

Uma descrição sucinta dos produtos incluídos em cada uma dessas categorias é apresentada no Quadro I, a seguir:

Quadro I
Classificação dos Produtos Industrializados segundo Intensidade Tecnológica

| GRUPOS | PRODUTOS | SITC |
|---|--|--|
| BAIXA | Alimentos, Bebidas e Fumo | Manufaturados das posições 011 a122, 223 |
| | Madeira e Polpa de Madeira | 246, 248, 251 |
| | Óleos e Gorduras de Animais e Vegetais | 411, 423/4, 431 |
| | Manufaturas de Couro e de Peles | 611/13 |
| | Manufaturas de Madeira e Cortiça | 633/35 |
| | Papel e Cartão e Impressos | 641/2, 892 |
| | Fios e Tecidos de Fibras Têxteis | 651/59 |
| | Produtos Siderúrgicos | 671/79 |
| | Manufaturas de Metais | 691/99 |
| | Móveis | 821 |
| Vestuário e Calçado | 831/51 | |
| MÉDIA-BAIXA | Látex Sintético | 233 |
| | Derivados de Petróleo | 334/5 |
| | Resinas e Matérias Plásticas | 582/3, 585 |
| | Manufaturas de Borracha | 621, 625, 628 |
| | Manufaturas de Minerais não metálicos | 661/666 |
| | Metais não ferrosos | 681/689 |
| | Máquinas para a indústria e outras | 711/14, 721/28 |
| | Máquinas e Equipos Industriais | 741, 744/49 |
| | Motocicletas, reboques e veículos férreos | 785/86, 791 |
| | Embarcações | 793 |
| | Artefatos Sanitários | 812 |
| Manufaturados Diversos | 893/99 | |
| MÉDIA-ALTA | Fibras Sintéticas e outras | 266/67 |
| | Produtos Químicos Orgânicos | 511/16 |
| | Produtos Químicos Inorgânicos | 522/24 |
| | Tintas e Corantes | 531/33 |
| | Produtos de Perfumaria | 553/54 |
| | Adubos | 562 |
| | Explosivos | 572 |
| | Produtos Químicos Diversos | 584, 591/92, 598 |
| | Máquinas e Aparelhos Elétricos | 716, 718 |
| | Máquinas para trabalhar Metais | 736/37 |
| | Bombas e Compressores | 742/43 |
| | Máquinas, Aparelhos e Artefatos Elétricos | 771/75, 778 |
| | Veículos Rodoviários | 781/84 |
| | Instrumentos e Aparelhos Científicos | 871/874 |
| Aparelhos e Materiais de Ótica e Fotografia | 881/85 | |
| ALTA | Produtos Farmacêuticos | 541 |
| | Óleos Essenciais e Aromatizantes | 551 |
| | Máq. de Escritório e de Processamento de Dados | 751/2, 759 |
| | Eq. para Telecomunicações e p/ Gravação de Som | 761/64 |
| | Aeronaves | 792 |

Classificação segundo o dinamismo do comércio mundial:

Os diferentes grupos de produtos foram classificados, ainda, segundo o dinamismo apresentado por esses grupos, no comércio mundial, ao longo do período 1990/95. O valor em dólar das importações das economias desenvolvidas, desagregadas a 3 dígitos, conforme a classificação da STIC-Ver.3 (UNSO CONTRADE Data Base), serviu como *proxy* do comércio mundial. A taxa de crescimento média dessa importações, consideradas agregadamente, atingiu, nesse período, 5,93%. Com base nesta média, os 262 produtos foram divididos em 5 categorias:

Categorias de Produtos segundo o dinamismo do comércio mundial

| Categoria | Descrição | No. de Produtos |
|------------------|---|------------------------|
| Muito dinâmicos | Crescimento Superior a 8% ao ano | 60 |
| Dinâmicos | Crescimento entre 6% e 8% ao ano | 49 |
| Intermediários | Crescimento entre 4% e (menos de) 6% ao ano | 53 |
| Em regressão | Crescimento entre 2% e (menos de) 4% ao ano | 42 |
| Em declínio | Crescimento inferior a 2% ao ano | 58 |

As taxas de crescimento foram calculadas em dólares correntes. Subestima-se, portanto, o crescimento real daqueles grupos cujos preços cresceram moderadamente no período 1990/1991. Alternativamente, encontra-se superestimado o crescimento real daqueles grupos cujos preços cresceram acima da média do período assinalado.

C) Classificação das Empresas segundo Freqüência nas Exportações:

As firmas exportadoras foram classificadas, segundo a freqüência de sua participação nas exportações, ao longo do período entre 1990 e 1996:

| | |
|--------------------------------------|---|
| • Exportadores contínuos | – são as empresas que exportaram durante os sete anos do período; |
| • Exportadores assíduos | – são as empresas que exportaram durante cinco ou seis anos dos sete do período; |
| • Exportadores iniciantes | – são as empresas que, na década de 90, somente exportaram, regularmente ou não, a partir de 1994; |
| • Exportadores desistentes | – são as empresas que, na década de 90, somente exportaram, regularmente ou não, até 1993, interrompendo as exportações no período 1994/96; |
| • Exportadores esporádicos ou outros | – são as empresas cujas exportações nos anos 90 não se enquadraram nos desempenhos das demais categorias. |

ANEXO ESTATÍSTICO

I - Exportações - São Paulo (disponível em disquete)

| | |
|----------------|--|
| Tabela 1 | Exportações Paulistas segundo Tamanho de Empresa |
| Tabela 2 | Distribuição por Produtos das Exportações Paulistas segundo Tamanho de Empresa - 1996 |
| Tabela 3 | Distribuição por Mercados das Exportações Paulistas segundo Tamanho de Empresa - 1996 |
| Tabela 4.a | Exportações Paulistas por Grau de Dinamismo dos Produtos no Mercado Internacional segundo Tamanho de Empresa – 1990 |
| Tabela 4.b (*) | Exportações Paulistas por Grau de Dinamismo dos Produtos no Mercado Internacional segundo Tamanho de Empresa – 1993 |
| Tabela 4.c (*) | Exportações Paulistas por Grau de Dinamismo dos Produtos no Mercado Internacional segundo Tamanho de Empresa – 1996 |
| Tabela 5.a (*) | Exportações Paulistas de Produtos Industrializados por Grau de Intensidade Tecnológica segundo Tamanho de Empresa – 1990 |
| Tabela 5.b (*) | Exportações Paulistas de Produtos Industrializados por Grau de Intensidade Tecnológica segundo Tamanho de Empresa – 1993 |
| Tabela 5.c (*) | Exportações Paulistas de Produtos Industrializados por Grau de Intensidade Tecnológica segundo Tamanho de Empresa - 1996 |
| Tabela 6.a (*) | Exportações Paulistas por Tamanho de Empresa segundo Grupos de Produtos (1990/93/96) - Valor |
| Tabela 6.b (*) | Exportações Paulistas por Tamanho de Empresa segundo Grupos de Produtos (1990/93/96) - Participação % segundo Tamanho de Empresa |
| Tabela 6.c (*) | Exportações Paulistas por Tamanho de Empresa segundo Grupos de Produtos (1990/93/96) - Participação % segundo Grupos de Produtos |
| Tabela 7.a | Exportações Paulistas por Faixa de Valor Exportado por Firma segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Valor |
| Tabela 7.b | Exportações Paulistas por Faixa de Valor Exportado por Firma segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Participação % por Faixa de Valor Exportado |
| Tabela 7.c | Exportações Paulistas por Faixa de Valor Exportado por Firma segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Participação % por Tamanho de Empresa |
| Tabela 8.a (*) | Exportações Paulistas por Tamanho de Empresa segundo Setor de Atividade (1990/93/96) - Valor |
| Tabela 8.b (*) | Exportações Paulistas por Tamanho de Empresa segundo Setor de Atividade (1990/93/96) - Participação % por Tamanho de Empresa |
| Tabela 8.c (*) | Exportações Paulistas por Tamanho de Empresa segundo Setor de Atividade (1990/93/96) - Participação % por Setor de Atividade |
| Tabela 9.a | Exportações Paulistas por Região de Destino segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Valor |
| Tabela 9.b | Exportações Paulistas por Região de Destino segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Participação % por Região de Destino |

| | |
|-----------------|--|
| Tabela 9.c | Exportações Paulistas por Região de Destino segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Participação % por Tamanho de Empresa |
| Tabela 10.a | Exportações Paulistas por Tipo de Firma segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Valor |
| Tabela 10.b | Exportações Paulistas por Tipo de Firma segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Participação % segundo Tipo de Firma |
| Tabela 10.c | Exportações Paulistas por Tipo de Firma segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Participação % segundo Tamanho de Empresa |
| Tabela 11.a (*) | Exportações de MPEs Paulistas por Faixa de Valor (até US\$ 3 milhões segundo Setor de Atividade (1990/93/96) - Valor |
| Tabela 11.b (*) | Exportações de MPEs Paulistas por Faixa de Valor (até US\$ 3 milhões segundo Setor de Atividade (1990/93/96) - Participação % por Faixa de Valor |
| Tabela 11.c (*) | Exportações de MPEs Paulistas por Faixa de Valor (até US\$ 3 milhões segundo Setor de Atividade (1990/93/96) - Participação % segundo Setor de Atividade |
| Tabela 12.a | Exportações das MPEs Paulistas por Região do Estado de São Paulo segundo Setor de Atividade - 1996 - Valor |
| Tabela 12.b | Exportações das MPEs Paulistas por Região do Estado de São Paulo segundo Setor de Atividade - 1996 - Participação % por Região do Estado de São Paulo |
| Tabela 12.c | Exportações das MPEs Paulistas por Região do Estado de São Paulo segundo Setor de Atividade - 1996 - Participação % segundo Setor de Atividade |

Obs: (*) Há dupla contagem no número de empresas

II – Exportações - Brasil (disponível em disquete)

| | |
|----------------|--|
| Tabela 1 | Exportações Brasileiras segundo Tamanho de Empresa |
| Tabela 2 | Distribuição por Produtos das Exportações Brasileiras segundo Tamanho de Empresa – 1996 |
| Tabela 3 | Distribuição por Mercados das Exportações Brasileiras segundo Tamanho de Empresa – 1996 |
| Tabela 4.a (*) | Exportações Brasileiras por Grau de Dinamismo dos Produtos no Mercado Internacional segundo Tamanho de Empresa - 1990 |
| Tabela 4.b (*) | Exportações Brasileiras por Grau de Dinamismo dos Produtos no Mercado Internacional segundo Tamanho de Empresa - 1993 |
| Tabela 4.c (*) | Exportações Brasileiras por Grau de Dinamismo dos Produtos no Mercado Internacional segundo Tamanho de Empresa - 1996 |
| Tabela 5.a (*) | Exportações Brasileiras de Produtos Industrializados por Grau de Intensidade Tecnológica segundo Tamanho de Empresa - 1990 |
| Tabela 5.b (*) | Exportações Brasileiras de Produtos Industrializados por Grau de Intensidade Tecnológica segundo Tamanho de Empresa - 1993 |

| | |
|----------------|--|
| Tabela 5.c (*) | Exportações Brasileiras de Produtos Industrializados por Grau de Intensidade Tecnológica segundo Tamanho de Empresa - 1996 |
| Tabela 6.a (*) | Exportações Brasileiras por Tamanho de Empresa segundo Grupos de Produtos (1990/93/96) - Valor |
| Tabela 6.b (*) | Exportações Brasileiras por Tamanho de Empresa segundo Grupos de Produtos (1990/93/96) - Participação % segundo Tamanho de Empresa |
| Tabela 6.c (*) | Exportações Brasileiras por Tamanho de Empresa segundo Grupos de Produtos (1990/93/96) - Participação % segundo Grupos de Produtos |
| Tabela 7.a | Exportações Brasileiras por Faixa de Valor Exportado por Firma segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Valor |
| Tabela 7.b | Exportações Brasileiras por Faixa de Valor Exportado por Firma segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Participação % por Faixa de Valor Exportado |
| Tabela 7.c | Exportações Brasileiras por Faixa de Valor Exportado por Firma segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Participação % por Tamanho de Empresa |
| Tabela 8.a (*) | Exportações Brasileiras por Tamanho de Empresa segundo Setor de Atividade (1990/93/96) - Valor |
| Tabela 8.b (*) | Exportações Brasileiras por Tamanho de Empresa segundo Setor de Atividade (1990/93/96) - Participação % por Tamanho de Empresa |
| Tabela 8.c (*) | Exportações Brasileiras por Tamanho de Empresa segundo Setor de Atividade (1990/93/96) - Participação % por Setor de Atividade |
| Tabela 9.a | Exportações Brasileiras por Região de Destino segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Valor |
| Tabela 9.b | Exportações Brasileiras por Região de Destino segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Participação % por Região de Destino |
| Tabela 9.c | Exportações Brasileiras por Região de Destino segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Participação % por Tamanho de Empresa |
| Tabela 10.a | Exportações Brasileiras por Tipo de Firma segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Valor |
| Tabela 10.b | Exportações Brasileiras por Tipo de Firma segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Participação % por Tipo de Firma |
| Tabela 10.c | Exportações Brasileiras por Tipo de Firma segundo Tamanho de Empresa (1990/93/96) - Participação % segundo Tamanho de Empresa |

Obs: (*) Há dupla contagem no número de empresas.

III – Potencial exportador das MPEs paulistas (disponível em disquete)

| | |
|----------|---|
| Tabela 1 | Análise do Potencial Exportador das MPEs Paulistas para os Países da ALADI (inclusive MERCOSUL) |
| Tabela 2 | Análise do Potencial Exportador das MPEs Paulistas para a Argentina |
| Tabela 3 | Análise do Potencial Exportador das MPEs Paulistas para o Japão |
| Tabela 4 | Análise do Potencial Exportador das MPEs Paulistas para a União Européia |
| Tabela 6 | Análise do Potencial das MPEs Paulistas para os Estados Unidos |



Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

www.funcex.com.br

Endereço/Adress

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

Telefones/Calls

(55.21) 2509-2662, 2509-4423

Fax

(55.21) 2221-1656

E-mail

funcex@funcex.com.br