

# **Desempenho exportador das micro e pequenas empresas brasileiras 1998-2007**

**Relatório Final**

**Novembro de 2008**

**Ref.:** Contrato de Prestação de Serviços N° 122/2008 firmado entre o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae Nacional e a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior – FUNCEX.

---

**SUMÁRIO**

<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>1. QUADRO GERAL</b>	<b>4</b>
<b>2. EXPORTAÇÕES CLASSIFICADAS SEGUNDO DIFERENTES TIPOLOGIAS</b>	<b>13</b>
<b>3. EXPORTAÇÕES CLASSIFICADAS SEGUNDO TAXONOMIAS ESPECIAIS</b>	<b>21</b>
<b>ANEXOS</b>	
<b>ANEXO I. NOTA METODOLÓGICA: DEFINIÇÕES, CLASSIFICAÇÕES E TIPOLOGIAS UTILIZADAS</b>	<b>I</b>
<b>I.1. CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS SEGUNDO PORTE</b>	<b>I</b>
<b>I.2. TIPOLOGIAS DE CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS</b>	<b>V</b>
<b>I.3. TAXONOMIAS ESPECIAIS DE CLASSIFICAÇÃO</b>	<b>VII</b>
<b>ANEXO II. SÉRIES ESTATÍSTICAS DE 1998 A 2007</b>	<b>IX</b>

## INTRODUÇÃO

Este trabalho apresenta um amplo conjunto de estatísticas referentes ao desempenho exportador das micro e pequenas empresas (MPEs) do Brasil, com dados anuais referentes aos anos de 1998 a 2007. As estatísticas referem-se não apenas ao total das exportações, mas contêm também dados desagregados segundo diversas classificações, tipologias e taxonomias, como setores de atividade econômica das empresas, principais produtos exportados, principais países e regiões de destino das vendas, unidades da federação de onde se originam as exportações, frequência exportadora, intensidade tecnológica dos produtos etc.

A Nota Metodológica apresentada no **Anexo I** detalha e justifica os critérios e procedimentos adotados para a classificação das empresas segundo tamanho, apontando suas implicações. A referida Nota descreve ainda as formas e critérios de classificação segundo as diversas tipologias e taxonomias de classificação utilizadas.

As análises apresentadas neste estudo concentram-se não apenas no desempenho recente das exportações das micro e pequenas empresas, mas também sua evolução ao longo dos anos entre 1998 e 2007. Além disso, para efeito de comparação, são analisados também os dados referentes aos demais tamanhos de empresa – micro e pequenas especiais, médias e grandes. No **Anexo II** são apresentadas as séries estatísticas completas, para cada ano do período 1998-2007. O texto faz as devidas referências às tabelas contidas no Anexo.

O trabalho estrutura-se da seguinte forma. Além desta introdução, que resume alguns importantes aspectos metodológicos, a **seção 1** apresenta os dados gerais referentes às exportações das empresas brasileiras classificadas segundo tamanho. Destaca-se o número de empresas exportadoras, o valor total exportado e o valor médio exportado por firma em cada tamanho, tanto para o total das exportações quanto para as operações feitas por meio do Despacho Simplificado de Exportação – DSE, instrumento de grande utilidade para facilitar as exportações de pequenos lotes. Apresenta-se ainda uma desagregação das exportações destas firmas segundo diversas faixas de valor exportado.

A **seção 2** apresenta os dados de exportação das empresas desagregados segundo diversas tipologias de classificação, quais sejam: setor de atividade econômica das firmas (segundo a classificação CNAE-IBGE, nível de 2 dígitos), classes de produtos exportados (básicos, semimanufaturados e manufaturados), principais produtos exportados, principais regiões de destino das exportações e unidade da federação de onde se originam os produtos exportados.

Por fim, a **seção 3** apresenta as exportações das empresas classificadas segundo quatro taxonomias, desenvolvidas pela própria Funcex: (i) frequência exportadora das empresas, onde elas são classificadas como contínuas, descontínuas, estreantes ou desistentes; (ii) grau de intensidade tecnológica dos produtos industrializados exportados; (iii) tipo de produto segundo a intensidade do uso de fatores de produção (mão-de-obra ou capital) e/ou fonte de vantagem comparativa (recursos naturais, economias de escala, intensidade de P&D); e (iv) grau de dinamismo do mercado internacional dos produtos exportados,

definido em termos da taxa de crescimento do comércio mundial de cada produto.

## 1. QUADRO GERAL

O ano de 2007 foi bastante positivo para as exportações brasileiras, que apresentaram alta de 16,5% em relação ao ano anterior, atingindo o montante de US\$ 160,3 bilhões. Foi o quinto ano consecutivo de crescimento das exportações, que acumulou nesse período alta expressiva de 165,6%, correspondente a uma taxa anual de 21,6% (**Tabela 1**).

Verificou-se também um aumento do número total de empresas exportadoras brasileiras em 2007, alcançando 20.191 firmas, com crescimento de 1,2% em relação ao ano anterior. Esse número aproxima-se do recorde histórico de 21.031 firmas exportadoras registrado em 2004. Desde 1998, acumula-se uma alta de 45,1% no número de firmas.

Como o crescimento do valor exportado foi bem superior ao do número de empresas exportadoras, houve um aumento significativo do valor médio exportado por empresa em 2007, que atingiu o montante de US\$ 7,9 milhões, com alta de 15,2% em relação ao ano anterior. Desde 1998 este indicador registra alta de 9% a.a.

### 1.1. Distribuição segundo tamanho das empresas

No caso das micro e pequenas empresas, o número de firmas exportadoras manteve-se virtualmente estável em 2007 em relação a 2006 (12.986 contra 13.001) e permaneceu abaixo do recorde histórico registrado em 2004 (14.154 firmas). A estabilidade em 2007 resultou de um crescimento de 1,6% no número de pequenas empresas exportadoras, que foi contrarrestado pela redução de 2,3% no número de microempresas (**Tabela 1**).

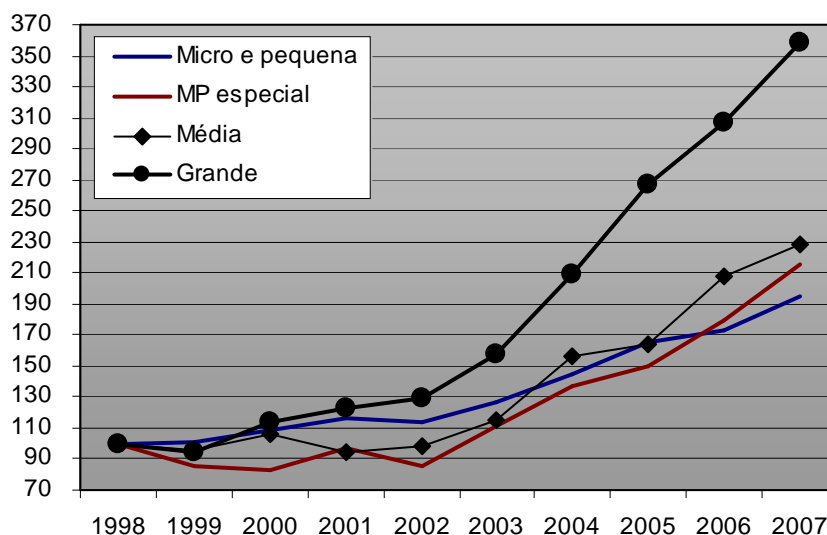
O valor exportado pelas MPEs atingiu o recorde histórico de US\$ 2,1 bilhões em 2007, com alta de 12,4% em relação ao ano anterior e crescimento acumulado de 11,4% a.a. nos últimos cinco anos. O valor médio exportado pelas MPEs também vem crescendo firmemente nos últimos anos, atingindo US\$ 163,9 mil em 2007, com alta de 12,5% em relação ao ano anterior e de 10,5% a.a. nos últimos cinco anos.

O **Gráfico 1.1** ilustra a evolução do valor exportado segundo o porte das empresas desde o ano de 1998. Fica evidente que as MPEs tiveram o pio desempenho ao longo de todo o período, com crescimento de 7,7% a.a., contrastando com a alta de 13,5% das exportações totais. O desempenho das MPEs foi relativamente mais fraco justamente no período de maior aceleração das exportações brasileiras, entre 2003 e 2007, quando as vendas das firmas de menor porte cresceram à taxa de 11,4% a.a., pouco mais da metade da taxa referente ao total brasileiro (21,6% a.a.).

As grandes empresas tiveram o melhor desempenho ao longo de todo o período, com um crescimento de 15,3% a.a. Essas firmas também registraram a maior taxa de crescimento no período 2003-2007 (22,6%) e uma expansão acima da média em 2007 relativamente a 2006 (17,2%). As médias tiveram crescimento praticamente nulo das exportações entre 1998 e 2002, mas se expandiram fortemente nos anos seguintes (18,3% a.a.), embora seu desempenho em 2007 tenha sido inferior à média (alta de 10,2%). As MP

especiais também tiveram uma evolução ruim das exportações entre 1998 e 2002, mas cresceram fortemente a partir de então (alta de 20,2% a.a.) e mantiveram o ritmo em 2007 (20,1%).

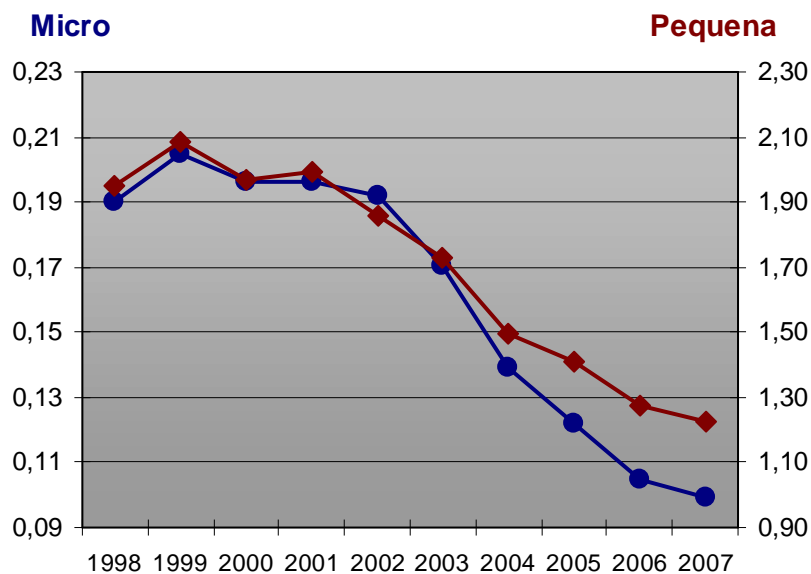
**Gráfico 1.1**  
Evolução do valor exportado pelas firmas,  
segundo tamanho – 1998-2007 (1998=100)



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

A participação das MPEs no total das exportações brasileiras vem decrescendo ao longo dos anos, conforme pode ser observado através do **Gráfico 1.2**. O melhor ano para as firmas de menor porte foi o de 1999, quando as microempresas registraram participação de 0,2% no total exportado do país e as pequenas empresas contribuíram com 2,1% do mesmo total. De lá para cá, a contribuição de ambas reduziu-se continuamente, de forma mais acentuada a partir de 2002. Em 2007, registrou-se participação de 0,1% das microempresas e de 1,2% das pequenas empresas no total exportado pelo país.

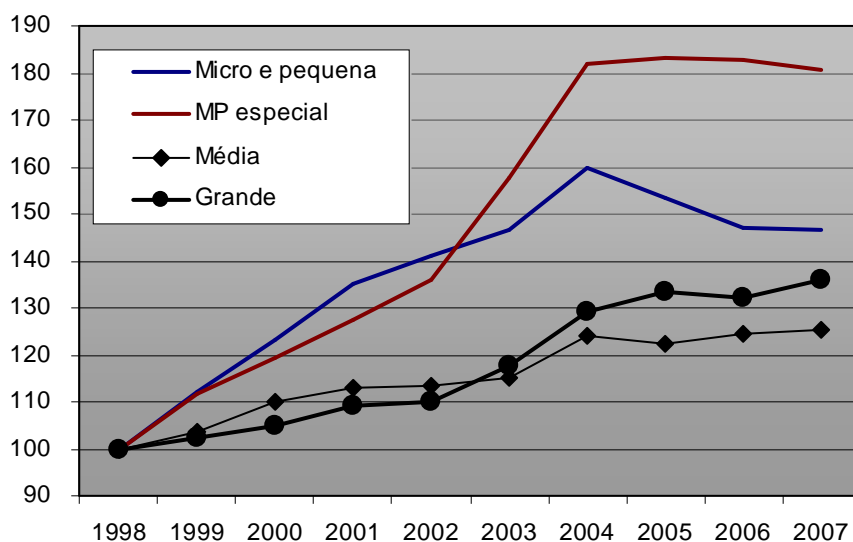
**Gráfico 1.2**  
Participação das MPEs nas exportações brasileiras  
1998-2007 (Em %)



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

Com relação ao número de empresas exportadoras, o **Gráfico 1.3** mostra que as MPEs tiveram um crescimento expressivo ao longo do período 1998-2007, com alta acumulada de 46,7%, perdendo apenas para as MP especiais, cujo número cresceu 80%. De 2004 em diante, contudo, a queda do número de MPEs contrasta com a relativa estabilidade no número de MP especiais e de firmas de porte médio e com o aumento de 5,1% no número de grandes empresas exportadoras.

**Gráfico 1.3**  
Evolução do número de empresas exportadoras,  
segundo tamanho – 1998-2007 (1998=100)

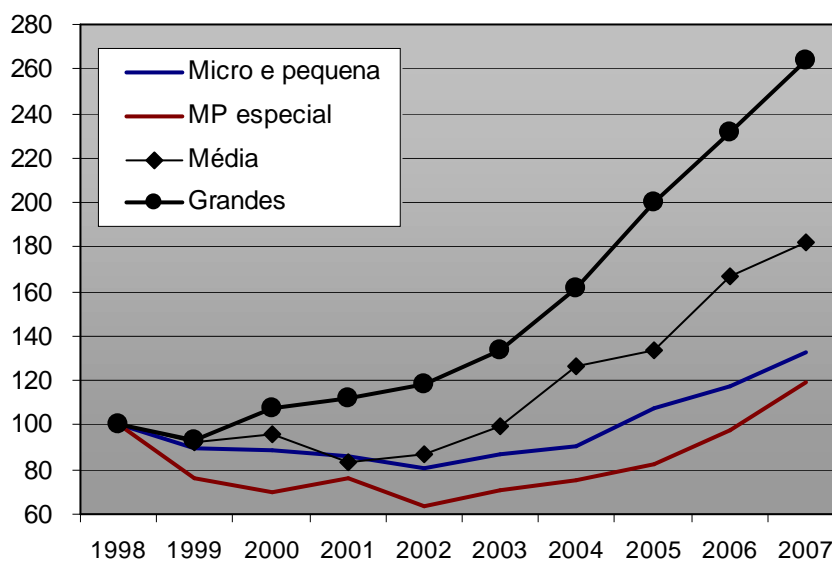


Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

Em termos de valor médio exportado por firma, o **Gráfico 1.4** ilustra que o crescimento verificado entre as micro e pequenas empresas a partir de 2003 (11,4% a.a.) é bem menor do que o observado entre as empresas grandes (17,5%), médias (16%) e MP especiais (13,5%). No ano de 2007,

comparativamente a 2006, a alta de 12,4% no valor médio exportado pelas MPEs não foi muito diferente do observado entre as grandes empresas (13,9%), cuja cifra chegou a US\$ 71,3 milhões, e superou a alta verificada entre as médias (9,2%). O grande destaque, contudo, foi o crescimento de 21,6% registrado pelas MP especiais, alcançando o montante exportado de US\$ 9,6 milhões por firma.

**Gráfico 1.4**  
**Evolução do valor médio exportado por empresa,**  
**segundo tamanho – 1998-2007 (1998=100)**



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

## 1.2. Distribuição das empresas segundo tamanho e ramo de atividade

As empresas exportadoras brasileiras concentram-se essencialmente nos ramos industrial (13.105 firmas em 2007, o equivalente a 64,9% do total) e comercial (5.587 firmas, ou 27,7% do total), com uma distribuição que tem se mantido razoavelmente estável ao longo dos últimos anos. Os demais ramos de atividade – agropecuária, serviços, construção civil e outros – têm registrado participações bastante baixas (**Tabela 2.a**).

O valor exportado mostra-se ainda mais concentrado, de forma que as firmas industriais responderam por 88,1% do total das exportações do país em 2007, um percentual que também tem se mantido razoavelmente estável desde 1998. Já as firmas comerciais responderam por 9,5% do total exportado no ano passado, observando-se uma gradual redução de sua participação ao longo dos anos.

No caso das empresas de pequeno porte, os ramos industrial e comercial são também os mais importantes (**Gráfico 1.5**), de forma que cerca de 59% das MPEs exportadoras em 2007 (7.672 firmas) pertenciam ao ramo industrial e 35% eram do ramo comercial (4.542 firmas). Convém ressaltar, porém, que entre 2006 e 2007 houve uma queda de 0,7% no número de MPEs do ramo industrial, compensada por um aumento do número de firmas dos demais setores, exceto na Agropecuária. Entre as microempresas registrou-se uma redução do número de firmas em todos os setores, com exceção da agropecuária. O inverso ocorreu entre as pequenas empresas, com aumento do número de empresas em todos os casos, inclusive no ramo industrial, mas com exceção da agropecuária.

A composição do valor exportado pelas MPEs reproduz a distribuição do número de empresas, visto que as firmas do ramo industrial concentraram 60,1% das vendas em 2007, o que representa um

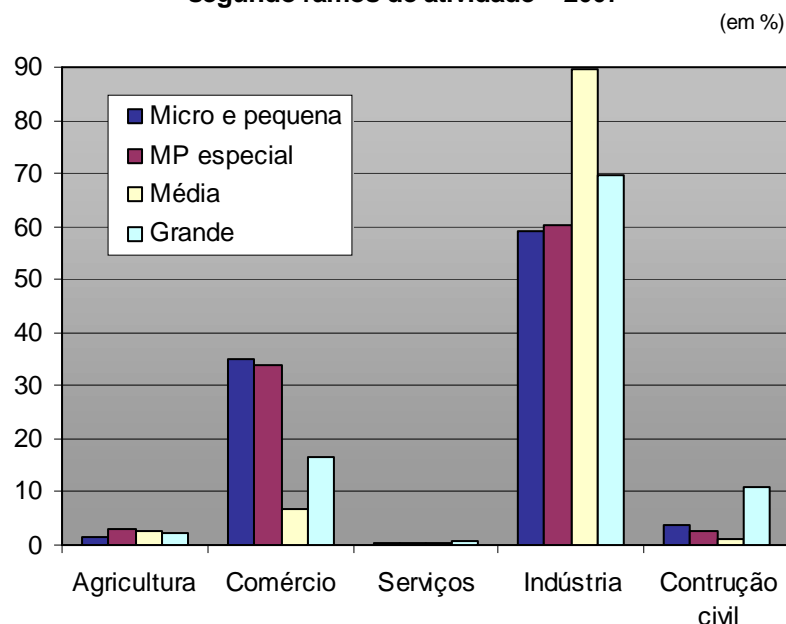


montante de US\$ 1,3 bilhão. O setor de comércio foi responsável por cerca de 33,6% do total exportado, ou seja, US\$ 715 milhões (**Gráfico 1.6**). Com uma participação de apenas 0,2% do total exportado pelas MPEs, o setor de serviços foi o único a apresentar redução de seu valor exportado entre os anos de 2006 e 2007, registrando queda de 11,3%.

As MP especiais apresentam um perfil semelhante ao das MPEs, com as firmas industriais respondendo por 60,1% do total nesse mesmo ano, contra 33,9% das comerciais. Já o valor exportado por essas empresas dividiu-se em partes semelhantes entre os ramos de indústria e comércio, que registraram participações de 49,4% e 42,8% no ano passado, respectivamente (montantes de US\$ 7,2 bilhões e US\$ 6,3 bilhões). Isso reflete o fato de que as firmas comerciais operam, em geral, com um número relativamente mais baixo de empregados em comparação com as industriais, sendo, mesmo assim, capazes de realizar exportações de montantes relativamente elevados.

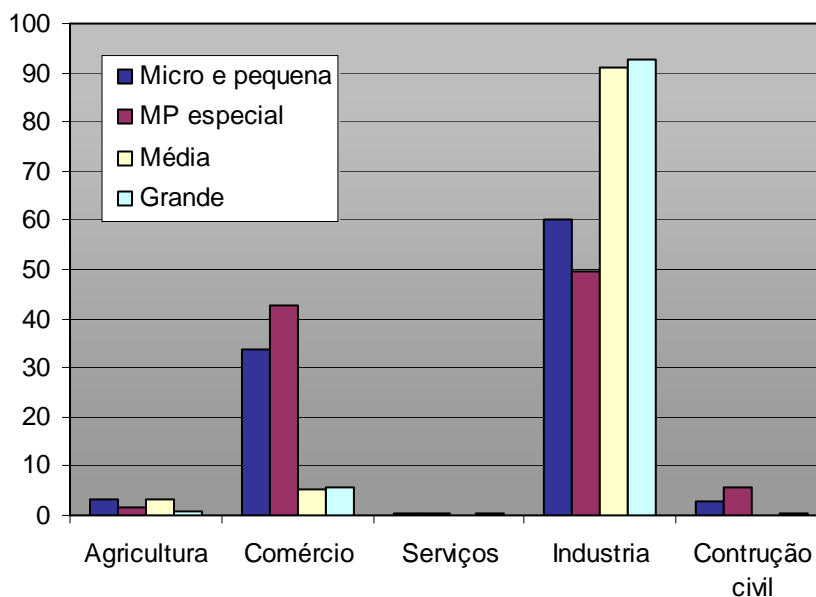
A indústria tem uma importância bem maior entre as firmas de médio e grande porte, especialmente entre as primeiras, correspondendo a 89,6% do número total de empresas exportadoras em 2007 (3.313 empresas) e a 91,3% do total exportado em 2007 (US\$ 18,7 bilhões), com as comerciais representando apenas 6,6% do número de firmas e 5,3% do valor. No caso das grandes empresas, a participação das industriais foi de 69,6% do número de firmas (1.200) e de 92,7% do valor exportado (US\$ 114 bilhões) em 2007, com as comerciais representando 16,4% do número e 5,8% do valor.

**Gráfico 1.5**  
**Distribuição do número de empresas,**  
**segundo ramos de atividade – 2007**



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

**Gráfico 1.6**  
**Distribuição % do valor exportado pelas empresas,**  
**segundo ramos de atividade – 2007**



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

### 1.3. Distribuição das empresas segundo tamanho e faixas de valor exportado

A distribuição do número de empresas exportadoras segundo tamanho e faixa de valor exportado, (**Tabela 3.a**) mostra que as exportações tendem a se concentrar nas faixas mais baixas, seja qual for o tamanho da firma. Já em termos de valor exportado, há uma natural concentração nas faixas mais altas, para todos os tamanhos de empresas (**Tabela 3.b**). O crescimento recente, tanto do número de empresas quanto dos valores exportados, também tem sido mais expressivo nas firmas situadas nas faixas mais elevadas.

Cerca de 59,2% das microempresas realizaram exportações de até US\$ 20 mil em 2007, e apenas 16% delas situaram-se na faixa mais alta dessa categoria de empresas, com valores que vão de US\$ 60 mil até US\$ 120 mil. Na comparação com o ano anterior, houve redução da ordem de 4,5% no número de empresas situadas na faixa abaixo de US\$ 20 mil, enquanto as empresas na faixa compreendida entre US\$ 60 mil e US\$ 120 mil apresentaram um aumento de 7,6%. Quanto à distribuição do valor exportado, observa-se que as empresas que realizaram exportações na faixa de US\$ 60 mil e US\$ 120 mil foram responsáveis por 47,6% do total, e outros 31,5% foram realizados por empresas que exportaram montantes entre US\$ 20 mil e US\$ 60 mil, restando apenas 21% para as firmas que exportaram menos de US\$ 20 mil.

Ao longo dos últimos anos observa-se um crescimento mais acelerado do número de empresas situadas na faixa mais elevada, bem como de seu valor exportado. No período 2003-2007, o número de microempresas que exportaram entre US\$ 60 mil e US\$ 120 mil cresceu à taxa de 12,6% a.a., enquanto nas demais faixas o número diminuiu. O valor exportado pelas empresas da faixa mais elevada cresceu ao ritmo de 15,6% a.a., ficando atrás apenas do crescimento verificada na faixa de zero a US\$ 10 mil (16,5% a.a.).

Com relação às pequenas empresas, a faixa que concentra o maior número de firmas exportadoras é a segunda mais elevada (valores entre US\$ 120 mil e US\$ 600 mil), onde se situaram 39,4% das pequenas empresas em 2007. Há uma razoável concentração também nas faixas mais baixas, até US\$ 20 mil, onde estavam 25% das empresas, enquanto apenas 13,5% das firmas situaram-se na faixa mais elevada (US\$ 600 mil a US\$ 1,2 milhão). Quanto à evolução verificada nos últimos anos, contudo, o grande destaque fica com as empresas da faixa mais elevada, que passaram de apenas 6,3% do total em 2002 para 13,5% em 2007.

Em termos de valores exportados, verifica-se uma alta concentração das vendas das pequenas empresas situadas nas duas faixas superiores, que conjuntamente foram responsáveis por 86,9% do valor total exportado – 43,7% na faixa de US\$ 600 mil até US\$ 1,2 milhão e 43,2% na faixa subsequente, de US\$ 120 mil até US\$ 600 mil.

Nas MP especiais, apenas 14,9% do número de empresas encontravam-se na faixa acima de US\$ 10 milhões, respondendo, contudo, por cerca de 70,4% do valor total exportado por este porte de firma em 2007. Entre as médias e grandes, repete-se o mesmo padrão de comportamento, visto que apenas 13,6% das empresas que se encontravam na faixa acima de US\$ 20 milhões responderam pela maior parte das exportações, ou seja, 91,2% do total de 2007 (**Tabelas 3.a e 3.b**).

#### **1.4. Exportações via Despacho Simplificado de Exportação (DSE) segundo tamanho das empresas**

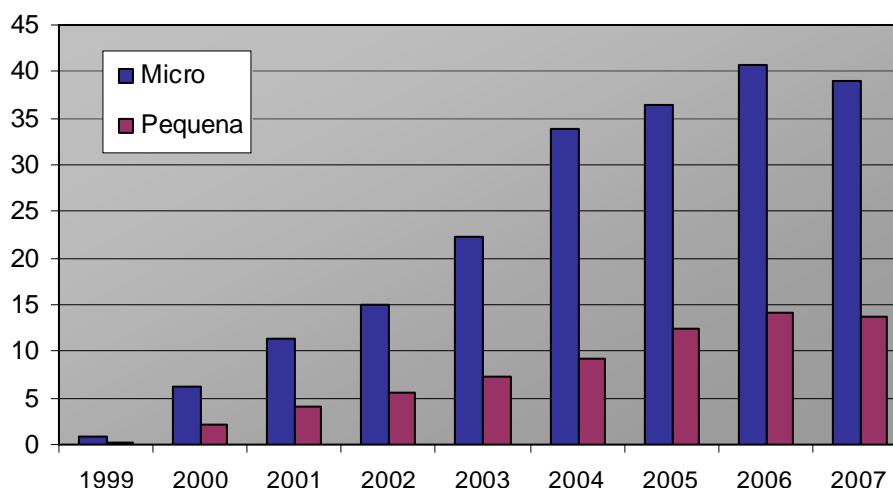
As empresas brasileiras que efetuavam exportações de baixo valor passaram a contar, a partir de 1999, com o chamado Despacho Simplificado de Exportação (DSE). O limite de operação para a utilização do DSE era de US\$ 10 mil em 2005, elevando-se para US\$ 20 mil em 2006 e para US\$ 50 mil em 2008. Tal operação, realizada de modo menos burocrático, contribuiu de forma especialmente importante para as exportações das empresas de menor porte (**Tabela 4**). No primeiro ano de operação do DSE, ele foi utilizado exclusivamente por um conjunto de 42 micro e pequenas empresas, mas com valor total ainda muito reduzido (apenas US\$ 200 mil). No ano seguinte, verifica-se que algumas empresas de médio e grande porte já passaram a utilizar o DSE, tendo representado 10% do número de empresas que lançaram mão desse mecanismo.

Entre 2001 e 2006 o número de firmas que utilizou a DSE cresceu de forma acelerada, alcançando 3.595 empresas, sendo que mais de 90% delas eram MPEs. Os valores exportados por essa modalidade também cresceram bastante, alcançando US\$ 50,3 milhões, sendo que as MPEs foram responsáveis, também, por pouco mais de 90% desse total. Em 2007 registrou-se um pequeno recuo no número total de firmas que utilizaram o DSE (-3,4%), sendo que a queda foi mais expressiva entre as microempresas (-6,7%) e mais modesta entre as pequenas empresas (-1,3%). O valor exportado ficou praticamente estável em relação ao ano anterior (US\$ 50,6 milhões).

O **Gráfico 1.7** ilustra a participação do número de micro e de pequenas empresas que realizaram exportações via DSE no total de MPEs exportadoras a cada ano. Em 1999, apenas 0,8% do total das microempresas e 0,1% do total de pequenas empresas realizaram exportações através desse

instrumento. Esses percentuais cresceram extraordinariamente até 2006 e apresentaram ligeiro recuo em 2007. Nesse último ano, as participações foram de 39% para as microempresas e de 13,7% para as pequenas empresas. O número de MPEs que realizaram exportações via DSE cresceu ao ritmo de 71,8% a.a. entre 1999 e 2007, ante o crescimento de apenas 3,4% a.a. do número total de MPEs no mesmo período.

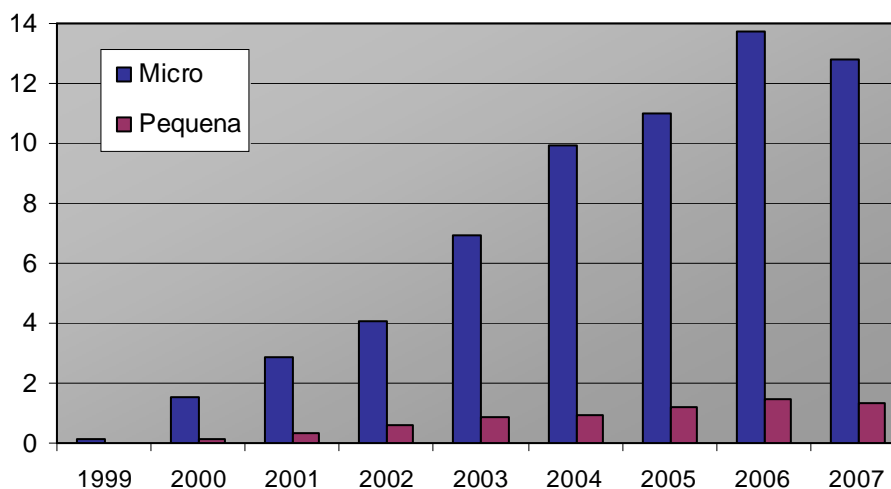
**Gráfico 1.7**  
**Participação das MPEs que realizaram exportações via DSE**  
**no número total de MPEs exportadoras – 1999-2007**



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

Com relação aos valores exportados, o crescimento das operações de DSE fez com que elas aumentassem bastante sua participação no total das exportações realizadas pelas MPEs, alcançando uma participação importante nas exportações das microempresas, embora o mesmo não seja verdade no caso das pequenas empresas. O **Gráfico 1.8** ilustra que, em 2007 as operações via DSE foram responsáveis por cerca de 12,8% do valor total exportado pelas microempresas, mas por apenas 1,3% do total referente às pequenas empresas. O crescimento no valor exportado das MPEs via DSE se deu num ritmo acelerado entre 1999-2006 (taxa média anual de 126,3%), mas em 2007 houve um aumento de apenas 1,8%, taxa inferior à registrada pelas exportações totais desses portes de firmas, que foi de 12,4%, levando a uma redução da participação das operações de DSE.

**Gráfico 1.8**  
**Participação das operações de DSE no valor total das**  
**exportações das MPEs – 1999-2007**



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

## 2. EXPORTAÇÕES CLASSIFICADAS SEGUNDO DIFERENTES TIPOLOGIAS

### 2.1. Classes de produtos

Os produtos manufaturados foram responsáveis por 52,5% do valor total exportado pelo país em 2007, frente às participações de 32% e 13,6% registradas, respectivamente, pelos produtos básicos e pelos semimanufaturados. Na comparação com o ano anterior, as vendas dos produtos manufaturados registraram um aumento de 11,8%, enquanto os semimanufaturados apresentaram alta de 11,7% para a mesma comparação. Por sua vez, os produtos básicos registraram um crescimento de 27,9% das suas exportações entre 2006/2007 aumentando a sua participação na pauta de exportações brasileiras.

A análise da distribuição das exportações por classes de produtos segundo os diferentes tamanhos de empresa revela dois aspectos importantes. O primeiro é que **a participação dos produtos manufaturados é tão mais elevada quanto menor for o tamanho das firmas**. No caso das microempresas, esses produtos representaram 81,7% das suas exportações em 2007, enquanto os produtos básicos e os semimanufaturados responderam por apenas 11,7% e 4,6% das vendas, respectivamente. No caso das pequenas empresas, os manufaturados também tiveram participação dominante na pauta em 2007, mas com participação mais baixa. Eles responderam por 74,1% das vendas, contra as participações de 15,9% dos produtos básicos e de 8,5% dos semimanufaturados.

Entre as empresas médias, os produtos manufaturados registraram uma participação de 60,3% do total exportado no ano passado, sendo significativa também a contribuição de 22,8% dos semimanufaturados. Nas grandes empresas, a participação dos manufaturados foi de 51% em 2007, registrando-se uma participação relativamente elevada dos produtos básicos (34,8%). Quanto às MP especiais, o perfil é bastante similar ao verificado nas grandes empresas. Os produtos manufaturados concentraram 51,1% da pauta exportadora e os produtos básicos também tiveram participação elevada (32%).

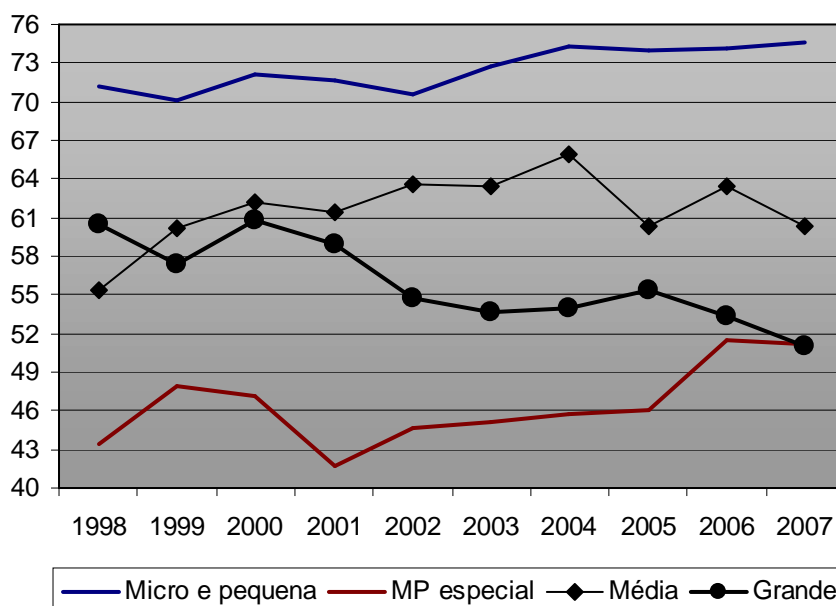
O segundo aspecto importante é que a queda da participação dos produtos manufaturados na pauta total brasileira verificada entre 2000 e 2007 (de 59,9% para 52,5%) deveu-se quase totalmente às grandes empresas, nas quais os manufaturados representavam 60,8% do total em 2000 e reduziram sua participação para 51% em 2007. Houve também alguma perda de participação entre as médias empresas (62,2% para 60,3%) e um aumento nos demais tamanhos de firma. Entre as microempresas, a participação dos manufaturados subiu de 73,3% para 81,7% no mesmo período e, entre as pequenas, passou de 72,1% para 74,1%.

Mesmo entre 2006 e 2007, quando registrou-se a maior perda de participação dos manufaturados nas exportações totais do país (-2,3 pontos percentuais), sua participação cresceu entre as MPEs. Com efeito, as exportações dos produtos manufaturados em 2007 em relação ao ano anterior registraram alta de 12% entre as microempresas e de 13,4% entre as pequenas empresas, taxas superiores às verificadas nas exportações totais dessas firmas.

O **Gráfico 2.1** ilustra a participação dos manufaturados no valor total exportado por cada tamanho de firma desde 1998. Pode-se observar que, no caso das MPEs, a participação dessa classe de produtos manteve-se entre 70% e 75%, com tendência de aumento ao longo do tempo, ao passo que nas médias e grandes a participação dos produtos manufaturados variou dentro do intervalo compreendido entre 51% e 67%, com clara tendência de queda no caso das grandes empresas. Somente no caso das MP especiais, onde a participação dos produtos manufaturados vinha se mantendo em torno de 45%, houve uma melhora significativa nos dois últimos anos, quando os mesmos passaram a representar aproximadamente 51% da pauta deste porte de firma.

**Gráfico 2.1**  
Participação dos produtos manufaturados no valor exportado,  
segundo tamanho da firma – 1998-2007

(em %)



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

## 2.2. Setores de atividade

Os setores mais importantes em termos de participação no valor exportado pelo Brasil em 2007 foram Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias, Metalurgia básica, Comércio por atacado e intermediários do comércio, Fabricação de coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool e Extração de minerais metálicos, que juntos responderam por 56,6% do total. Entretanto, estes setores concentraram apenas 15,5% do número total de firmas exportadoras em 2007, ou seja, 3.138 firmas.

A composição setorial é, contudo, bastante diferente entre as empresas de menor porte. No caso das microempresas, os setores de Comércio por atacado e de Comércio varejista são os mais importantes, pois 40,9% das empresas exportadoras em 2007 pertenciam a esses setores e foram responsáveis por 39,7% do valor total exportado por esse porte de firmas. Outros setores de destaque entre as microempresas são: Fabricação de máquinas e equipamentos (8,2% das firmas e 9,6% das vendas); Fabricação de móveis e indústrias diversas (5,9% das firmas e 5,9% das vendas); e Confecção de artigos do vestuário e acessórios (7% das firmas e 4,2% das vendas). Os demais setores foram responsáveis por aproximadamente 37,9% das firmas e 40,6% do valor exportado em 2007 (**Tabelas 6.a e 6.b**).

Entre as pequenas empresas, o setor de maior destaque nas exportações no ano passado foi Comércio por atacado (20,9% das firmas e 25,9% do valor exportado). Destacam-se ainda os setores de Fabricação de máquinas e equipamentos (10,2% das firmas e 9,4% das vendas), Fabricação de produtos de madeira (4,7% das firmas e 7,8% das vendas), Fabricação de móveis e indústrias diversas (6,2% das firmas e 6% das vendas) e Fabricação de produtos químicos (5,8% das firmas e também do valor exportado). Os demais setores tiveram participação de 52,2% no número de firmas e de 45,1% no valor exportado.

As MP especiais apresentaram em 2007 uma concentração ainda maior de firmas pertencentes ao setor de Comércio por atacado (30,1% das empresas e 40,5% do valor total exportado)<sup>1</sup>. Destaca-se também a participação de firmas do setor de Extração de minerais metálicos, que, embora em número pequeno (apenas 17 firmas, ou 1,1% do total), realizaram vendas de US\$ 1,3 bilhões, ou 9,1% do total desse porte de firmas. Entre os setores industriais os destaques são Fabricação de máquinas e equipamentos, Fabricação de produtos de madeira e Fabricação de produtos alimentícios e bebidas. Nas médias empresas as exportações mostram-se mais dispersas entre os setores, sendo que o principal deles, Fabricação de produtos alimentícios e bebidas, respondeu por apenas 8,4% das firmas e 19,8% das vendas totais. Têm destaque ainda os setores de Fabricação de produtos químicos, Metalurgia básica, Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados e Fabricação de máquinas e equipamentos. Já entre as grandes empresas, todos os principais setores são do ramo industrial, com destaque para Fabricação de produtos alimentícios e bebidas, Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias, Fabricação de

<sup>1</sup> O que reflete a importância das *trading companies* dentro desse grupo de firmas.

coque, refino de petróleo, elaboração de combustíveis nucleares e produção de álcool, Metalurgia básica e Extração de minerais metálicos.

### 2.3. Principais Produtos exportados<sup>2</sup>

As exportações brasileiras são bastante diversificadas em termos de produtos, mas as características dos produtos vendidos são bastante diferentes quando se comparam as firmas menores com as maiores. Nas primeiras predominam produtos industrializados intensivos em mão-de-obra, como vestuários, calçados, móveis etc., ao passo que, entre as empresas de maior porte, destacam-se algumas *commodities* de origem agrícola ou mineral e também alguns produtos industrializados de maior conteúdo tecnológico.

No caso das microempresas, os cinco produtos de maior peso em sua pauta exportadora responderam por 15% do total das vendas em 2007, com destaque para “vestuário para mulheres e meninas”, cujas exportações somaram US\$ 6,5 milhões, o equivalente a 4,1% do total exportado por esse porte de firmas (**Tabela 7**). Outros itens de destaque nas vendas das microempresas em 2007 foram: “calçados, suas partes e componentes” (US\$ 5,7 milhões e 3,6% do total exportado), “móveis e suas partes, exceto médico-cirúrgicos” (US\$ 4,4 milhões e 2,8%), “pedras preciosas ou semipreciosas trabalhadas” (US\$ 3,6 milhões e 2,3%) e “madeira serrada ou fendida longitudinalmente, de espessura maior que 6 mm” (US\$ 3,6 milhões e 2,2%). Convém ressaltar que, dentre os produtos citados, apenas os itens vestuário feminino e pedras preciosas apresentaram aumento do seu valor exportado entre 2006 e 2007, com variações de 15,7% e 18,6%, respectivamente.

Entre as pequenas empresas, o item “madeira serrada ou fendida” foi o que teve maior participação em 2007, com exportações de US\$ 107,3 milhões, o equivalente a 5,5% do total. Em seguida, com participações também importantes, encontram-se os seguintes produtos: “móveis e suas partes, exceto médico-cirúrgicos” (US\$ 80 milhões e 4,1% das vendas), “calçados, suas partes e componentes” (US\$ 66,9 milhões e 3,4%), “obras de mármore e granito” (US\$ 55,1 milhões e 2,8%) e “partes e peças para veículos automóveis e tratores” (US\$ 36,7 milhões e 1,9%).

Nas MP especiais, os produtos de maior importância incluem algumas *commodities* que têm grande participação na pauta brasileira, com destaque para “café cru em grão”, “minérios de ferro e seus concentrados”, “soja, mesmo triturada”, “açúcar em bruto” e “poliamidas em formas primárias”. Entre as médias empresas os itens mais importantes são “ferro fundido bruto e ferro ‘spiegel’”, “açúcar refinado”, “açúcar em bruto”, “polímeros de etileno, propileno e estireno” e “couros e peles depilados, exceto em bruto”. Já entre as grandes firmas, além de *commodities* como “minério de ferro”, “óleos brutos de petróleo” e “soja, mesmo triturada”, há grande destaque também para bens manufaturados, como “aviões” e “automóveis de passageiros”.

---

<sup>2</sup> Análise baseada na classificação elaborada pela Secex/MDIC, que considera cerca de 360 produtos.



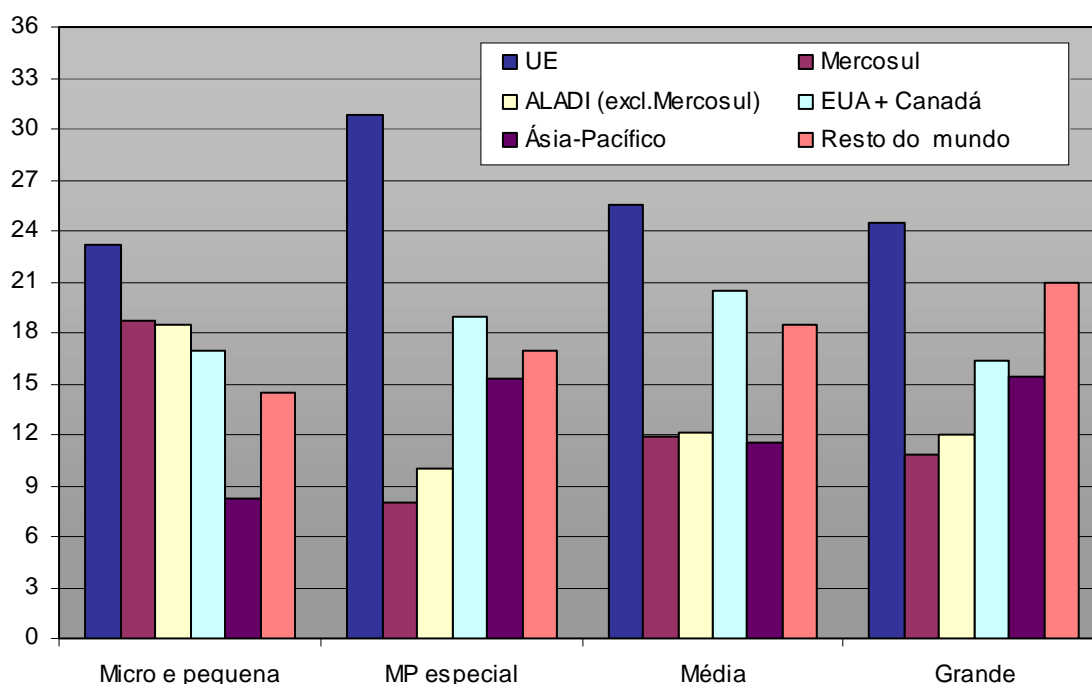
## 2.4. Blocos econômicos de destino

A pauta brasileira de exportações apresenta-se bastante diversificada em termos de países de destino. Em 2007, 25,2% das vendas direcionaram-se à União Européia, 17,1% aos Estados Unidos e Canadá, 14,8% para os países da Ásia-Pacífico, 11,9% para os países da ALADI (excluindo o Mercosul), 10,8% para o Mercosul e 20,2% para os demais países do mundo (**Tabela 8**).

O **Gráfico 2.2** ilustra que a União Européia foi, em 2007, o destino preferencial das exportações tanto das empresas de menor porte quanto das maiores. Os Estados Unidos e o Canadá também foram destinos importantes para todas elas, com participações variando entre 15% e 20%. O Mercosul e os países da Aladi tiveram especial importância nas vendas das MPEs, enquanto que os países da Ásia-pacífico tiveram importância relativamente maior nas vendas das MP especiais e das grandes empresas.

**Gráfico 2.2**  
Distribuição das exportações segundo tamanho das firmas e blocos econômicos de destino em 2007

(em %)



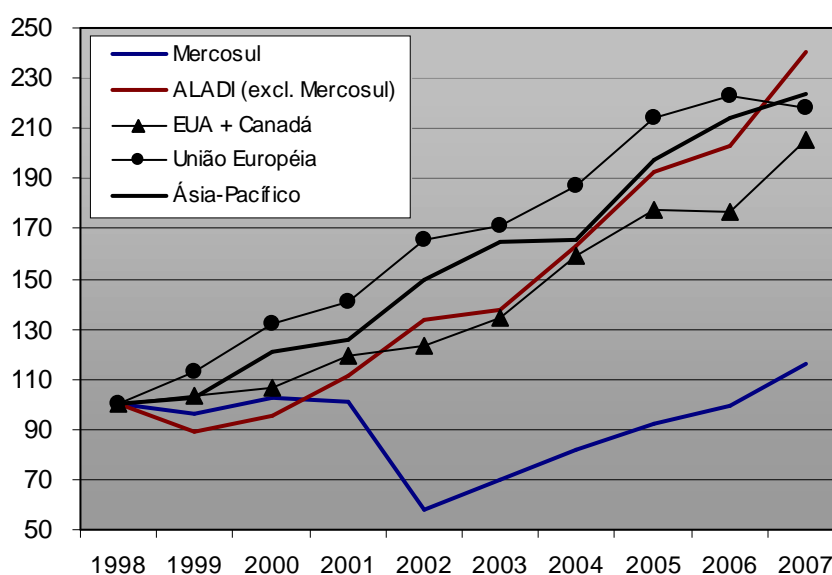
Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).  
Nota: Os dados da União Européia englobam 15 países.

No caso das microempresas, mais de 60% das exportações em 2007 destinaram-se a três blocos de países: União Européia, com montante de US\$ 35,8 milhões e participação de 22,5%; Mercosul, com vendas de US\$ 33 milhões e participação de 20,7%; e Aladi (exclusive Mercosul) com US\$ 30 milhões e 18,8%. As vendas para o Nafta também foram expressivas, com montante de US\$ 26,4 milhões e participação de 16,6%. Em termos de crescimento em relação ao ano anterior, contudo, o melhor desempenho foi registrado nas exportações para os Demais Países, com crescimento de 23,4%, já alcançando uma participação de 14% nas vendas desse porte de empresas. As vendas destinadas à Aladi também tiveram desempenho destacado, com alta de 17%.

As exportações das pequenas empresas têm uma composição não muito diferente. No ano passado, 23,2% das exportações tiveram como destino a União Européia, numa fatia que corresponde a cerca de US\$ 456,4 milhões. Em seguida, com praticamente o mesmo patamar de importância, encontram-se os países do Mercosul e os demais países da Aladi, com participações de 18,6% (US\$ 365,4 milhões) e 18,5% (US\$ 363,6 milhões), respectivamente. As vendas para os Estados Unidos e o Canadá tiveram uma participação de 17% nas vendas desse porte de firma em 2007 (US\$ 334,4 milhões) e os Demais Países responderam por 14,5%, restando aos da Ásia-Pacífico apenas 8,3% do total. Em relação ao ano de 2006, as taxas de crescimento foram expressivas na maioria dos casos: 18,6% com os países da Aladi, 17,9% com os Demais países, 17,3% com o Mercosul e 17% com a União Européia. A grande exceção foi o Nafta, para onde as vendas das pequenas empresas tiveram queda de 2,4%. Para os países da Ásia-Pacífico, houve alta de apenas 4,3%.

O **Gráfico 2.3** ilustra a evolução das exportações MPEs para os diversos blocos econômicos no período 1998-2007, evidenciando-se o mau desempenho das vendas para o Mercosul entre 1998 e 2002, especialmente prejudicadas pela contração verificada em 2002, por conta da profunda crise econômica enfrentada pela Argentina naquele ano. Já na comparação entre os anos de 2002 e 2007, o maior crescimento deu-se nas vendas para os Demais Países (17,8% a.a.) e para o Mercosul (15% a.a.), seguidos pelos países da ALADI (12,4% a.a.), pela União Européia (10,8% a.a.) e pelos países da Ásia-Pacífico (8,4% a.a.), ficando o Nafta com o pior desempenho (5,6% a.a.).

**Gráfico 2.3**  
Evolução das exportações das micro e pequenas empresas segundo blocos econômicos de destino (1998=100)



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

## 2.5. Unidades da federação

As exportações das micro e pequenas empresas brasileiras são fortemente concentradas nos estados das regiões Sul e Sudeste, que responderam conjuntamente por 98% do número total de MPEs exportadoras e por cerca de 82% do valor total exportado por essas firmas em 2007.<sup>3</sup>

Entre as microempresas, verifica-se que 92,1% (5.138 empresas) concentravam-se nas regiões Sul e Sudeste em 2007, com destaque especial para o estado de São Paulo, que possuía cerca de 47% das microempresas brasileiras (2.619). Outros estados com elevado número de microempresas exportadoras em 2007 foram: Rio Grande do Sul (726 firmas, ou 13% do total), Minas Gerais (506 firmas, ou 9,1%), Paraná (426 firmas, ou 7,6%), Santa Catarina (389 firmas, ou 7%) e Rio de Janeiro (363 firmas, ou 6,5%), com o Espírito Santo tendo uma participação bem mais reduzida (2%). Entre os demais estados, há um número razoavelmente significativo de empresas (mais de 70) no Ceará, na Bahia, em Goiás e no Pará (**Tabela 9.a**).

Outra informação que merece destaque diz respeito à participação das microempresas no número total de empresas exportadoras de cada estado. Nesse caso, assumem importância algumas unidades da federação que possuem menor peso na produção e na exportação nacional, mas nas quais as microempresas exercem um papel especialmente importante. Os estados onde as microempresas representam a maior parcela no número total de empresas exportadoras são Roraima (31,3% do total de empresas do estado), Rio de Janeiro (28,6%), Distrito Federal (28,1%), Ceará (27,2%), São Paulo (26,7%), Minas Gerais (24,9%), Rio Grande do Sul (24%), Alagoas (20,8%) e Goiás (20,6%). Nos demais estados, a participação das microempresas varia entre 5,6% e 20%.

Com relação ao valor exportado pelas microempresas (**Tabela 9.b**), existe também uma forte concentração nas firmas localizadas no Sudeste e no Sul, que foram responsáveis por 85,3% do valor exportado por essa categoria de empresas no ano passado, o que corresponde a cerca de US\$ 135,9 milhões. Destaca-se, mais uma vez, o estado de São Paulo, com US\$ 65,5 milhões (41,1% do total), seguido por Rio Grande do Sul (US\$ 20,9 milhões, ou 13,1%), Minas Gerais (US\$ 14,5 milhões, ou 9,1%), Paraná (US\$ 12,1 milhões, ou 7,6%) e Santa Catarina (US\$ 11,8 milhões, ou 7,4%). Os estados do Rio de Janeiro (4,2%) e do Espírito Santo (2,7%) tiveram participações menos expressivas. Entre as demais unidades da federação, registram-se valores significativos nas exportações de microempresas do Pará, da Bahia e do Ceará, na faixa de US\$ 2 milhões a US\$ 3 milhões. Ao longo dos últimos anos, a distribuição das participações entre os estados não tem se alterado de forma significativa.

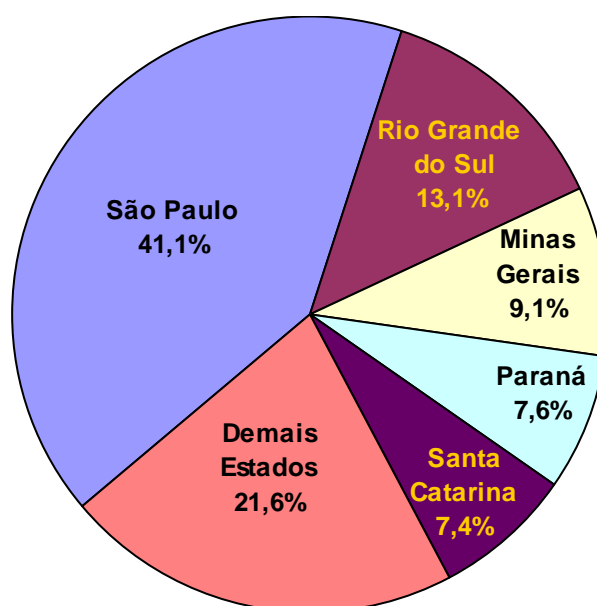
O **Gráfico 2.4** ilustra a distribuição das exportações das microempresas entre as unidades da federação em 2007, destacando as cinco principais.

#### **Gráfico 2.4** **Distribuição do valor exportado pelas microempresas**

<sup>3</sup> A localização da empresa não se refere ao local onde está situada sua sede, mas sim ao local onde foi feita a parte mais importante do processo de produção do bem. Isto significa que uma empresa localizada em São Paulo, por exemplo, pode exportar produtos da Bahia e de Minas Gerais, sendo que estas exportações serão alocadas a estes dois estados, e não a São Paulo, embora sejam atribuídas à mesma empresa. Ou seja, dentre as empresas exportadoras alocadas a cada estado, há tanto empresas sediadas no estado quanto fora do estado – embora o primeiro caso seja amplamente dominante. Isto significa também que uma mesma empresa pode ter exportações alocadas em mais de um estado, o que implica a existência de dupla contagem de empresas entre os estados, com a soma das empresas exportadoras de cada estado sendo superior ao número de empresas exportadoras do país.

## segundo principais estados de origem – 2007

(em %)



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

No que diz respeito às pequenas empresas, o quadro é muito semelhante ao apresentado para as microempresas, visto que as regiões Sudeste e Sul também concentram a maior parte do número de firmas exportadoras, com 7.585 firmas em 2007<sup>4</sup> (**Tabela 10.a**). O estado de São Paulo se destaca mais uma vez, com 3.695 firmas (49,9% do total), seguido pelos estados do Rio Grande do Sul (1.111, ou 15% do total), Paraná (728, ou 9,8%), Santa Catarina (726, ou 9,8%), Minas Gerais (661, ou 8,9%), Rio de Janeiro (427, ou 5,8%) e Espírito Santo (237, ou 3,2%). Dentre os demais estados, há um número expressivo de pequenas empresas exportadoras na Bahia (2,5% do total), no Pará (2,4%), em Goiás (1,6%), em Pernambuco (1,4%), em Mato Grosso (1,4%), no Ceará (1,3%) e em Rondônia (1,2%). A distribuição das pequenas empresas exportadoras entre os estados tem se mantido relativamente estável ao longo dos últimos anos.

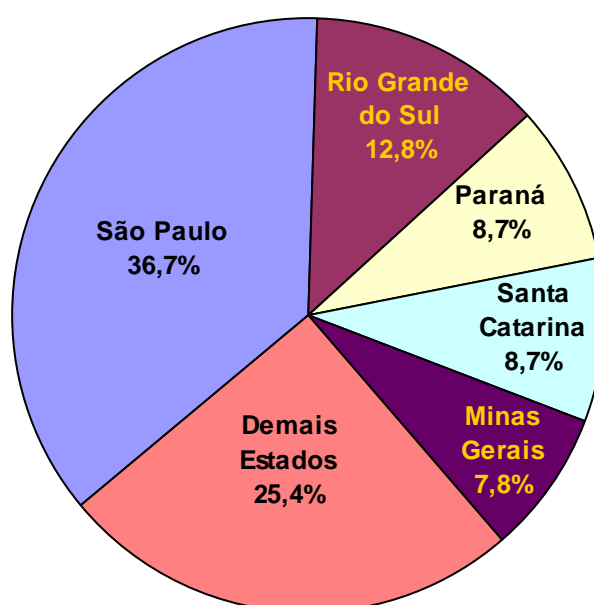
Com relação à participação que as pequenas empresas têm no número total de empresas exportadoras em cada estado, o percentual varia de 32% a 38% nos estados do Sudeste e do Sul, sendo que São Paulo, Santa Catarina e Espírito Santo estão mais próximos do limite superior. Nas demais regiões, a participação das pequenas empresas varia entre o mínimo de 14,8% (Tocantins) e o máximo de 53,1% (Roraima). Outros estados que apresentaram elevada participação de pequenas empresas no seu número total de firmas exportadoras em 2007 foram Rondônia (44,8%), Acre (38,9%), Pará (34,4%), Bahia (29,8%), Amazonas (28,6%), Goiás (28,5%) e Rio Grande do Norte (28%).

<sup>4</sup> Este número é maior do que o total de pequenas empresas exportadoras brasileiras no ano. Isso significa que quase todas as empresas exportadoras desse porte estão localizadas em algum dos estados dessas regiões e/ou exportam bens produzidos por firmas localizadas nesses estados.

Com relação ao valor exportado (**Tabela 10.b**), as firmas do Sudeste e do Sul foram responsáveis por 81,8% do total exportado pelas pequenas empresas em 2007, com o montante de US\$ 1,6 bilhão. Mais uma vez, o principal destaque é o estado de São Paulo, com US\$ 712,7 milhões (36,7% do total), seguido pelo Rio Grande do Sul (US\$ 252,4 milhões, ou 12,8%), pelo Paraná (US\$ 171,2 milhões, ou 8,7%), por Santa Catarina (US\$ 170,9 milhões, ou 8,7%) e por Minas Gerais (US\$ 152,9 milhões, ou 7,8%). Outros estados que também obtiveram participação significativa no total exportado pelas pequenas empresas foram Espírito Santo (4%), Pará (3,4%), Rio de Janeiro (3,1%), Bahia (2,3%) e Mato Grosso (2,2%). Já os estados de Rondônia, Pernambuco, Ceará e Goiás, obtiveram participação minimamente significativa (acima de 1%). A concentração entre os cinco principais estados é ilustrada pelo **Gráfico 2.5**, a seguir.

**Gráfico 2.5**  
Distribuição do valor exportado pelas pequenas empresas  
segundo principais estados de origem – 2007

(em %)



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

Quanto à participação das pequenas empresas dentro do valor total exportado por cada estado, a **Tabela 10.b** mostra um padrão bem mais diversificado do que o observado entre as microempresas. Em 12 UFs esta participação estava abaixo de 1% em 2007, enquanto em outras 11 o percentual encontrava-se entre 1% e 3%. Em apenas quatro estados, esta participação era relativamente alta: Roraima (29,5%), Acre (14,2%), Piauí (6,6%) e Rondônia (5,7%).

### 3. EXPORTAÇÕES CLASSIFICADAS SEGUNDO TAXONOMIAS ESPECIAIS

#### 3.1. Frequência exportadora

Pouco mais da metade das firmas exportadoras brasileiras em 2007 (50,6%) podem ser classificadas como exportadoras contínuas, pois exportaram em todos os anos desde que realizaram a primeira

venda no exterior.<sup>5</sup> Essas firmas têm ampla dominância na pauta exportadora do país, tendo sido responsáveis por 85,6% do total exportado pelo país no mesmo ano. Do restante, 13% do total foi realizado pelas empresas descontínuas,<sup>6</sup> que representaram cerca de 34,5% do número total de firmas exportadoras em 2007, enquanto apenas 1,4% do valor total exportado pelo país foi executado pelas empresas estreantes,<sup>7</sup> que representaram 14,9% do número de firmas no ano passado (**Tabelas 11.a e 11.b**).

As empresas exportadoras contínuas vêm apresentando um desempenho exportador mais significativo em comparação com as contínuas e estreantes. No período 1998-2007, o número de exportadoras contínuas teve alta de 139,3%, contra o aumento de 5,3% registrado pelas descontínuas e a retração de 0,8% no número de estreantes. Em termos de valor exportado, as empresas contínuas também se destacam, com alta de 16,2% a.a., enquanto as estreantes tiveram um crescimento 10% a.a. e as descontínuas registraram alta de apenas 4,1% a.a.

Especificamente no caso das microempresas, verifica-se que a participação das exportadoras contínuas no número e no valor exportado é mais baixa do que a registrada no total brasileiro. No ano de 2007, 31,7% das microempresas eram exportadoras contínuas, ante as parcelas de 38,9% e 29,3% referentes às descontínuas e às estreantes, respectivamente (**Tabela 11.a**). O **Gráfico 3.1** ilustra, porém, que esse perfil vem se modificando bastante nos últimos anos, especialmente a partir de 2003. Entre 1998 e 2002, as contínuas representavam apenas cerca de 10% do total de microempresas a cada ano, com a maioria sendo descontínuas (cerca de 50%) e boa parte sendo estreantes (em torno de 40%).

Entre as pequenas, o perfil já é um pouco mais parecido com o total do país, tendo em vista que as contínuas representaram 49,9% do total de empresas exportadoras desse porte em 2007, ante as participações de 38,6% das descontínuas (38,6% do total) e 11,5% das estreantes (11,5%). Esse perfil também vem se modificando nos últimos anos, pois entre 1998 e 2002 as contínuas representavam cerca de 30% do total de pequenas empresas, com a maioria sendo descontínuas (cerca de 50%) e 20% sendo estreantes (**Gráfico 3.1**).

Em termos de valor exportado, as exportadoras contínuas responderam por 44% do total das microempresas em 2007, contra 36% de participação das descontínuas e 20% das estreantes. Entre as pequenas empresas, a participação das contínuas é mais significativa, respondendo por 63,3% do total exportado, ao passo que as descontínuas e as estreantes responderam por 29,6% e 7,2% do total no mesmo ano, respectivamente (**Tabela 11.b**). As contínuas também ganharam participação no valor exportado pelas empresas de menor porte nos últimos anos, visto que, no caso das microempresas, sua participação girava em torno de 15% no período 1998-2002 e, entre as pequenas empresas, era de cerca de 40% (**Gráfico 3.1**).

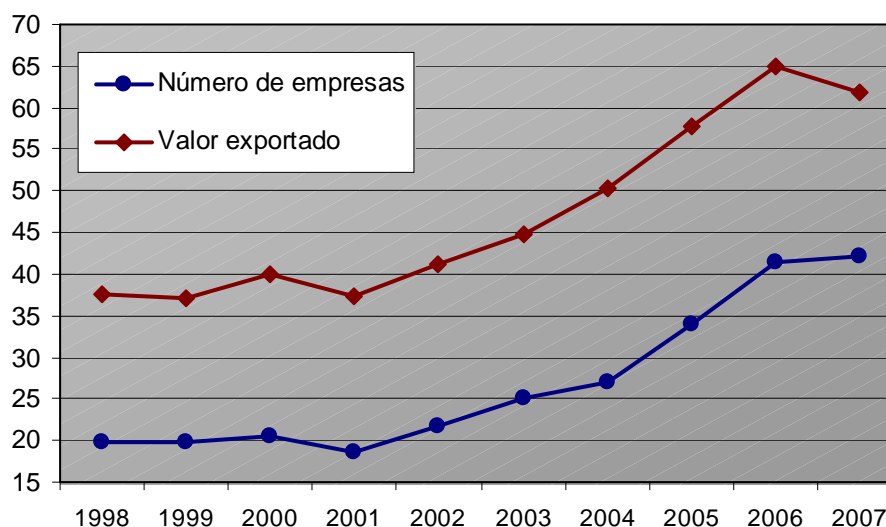
---

<sup>5</sup> Adicionalmente, para ser caracterizada como contínua, uma firma deve ter exportado necessariamente em 2006 e 2007.

<sup>6</sup> Firmas que exportaram de forma intermitente entre 1998 e 2007.

<sup>7</sup> Firmas que realizaram exportações pela primeira vez no ano de 2007.

**Gráfico 3.1**  
**Evolução da participação de exportadoras contínuas**  
**no número de firmas e no valor exportado pelas MPEs – 1998-2007**



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

Como regra geral, a participação das empresas exportadoras contínuas é maior quanto maior é o porte da firma. Em 2007, as firmas exportadoras contínuas representaram 70,9% do número de MP especiais, 66% das médias e 70,2% das grandes. Em termos de valor exportado, as participações são ainda maiores: 61,5% do total das MP especiais, 85,6% das médias e 89% das grandes. Essas participações também cresceram ao longo dos últimos anos, mas de forma bem menos significativa do que entre as empresas menores.

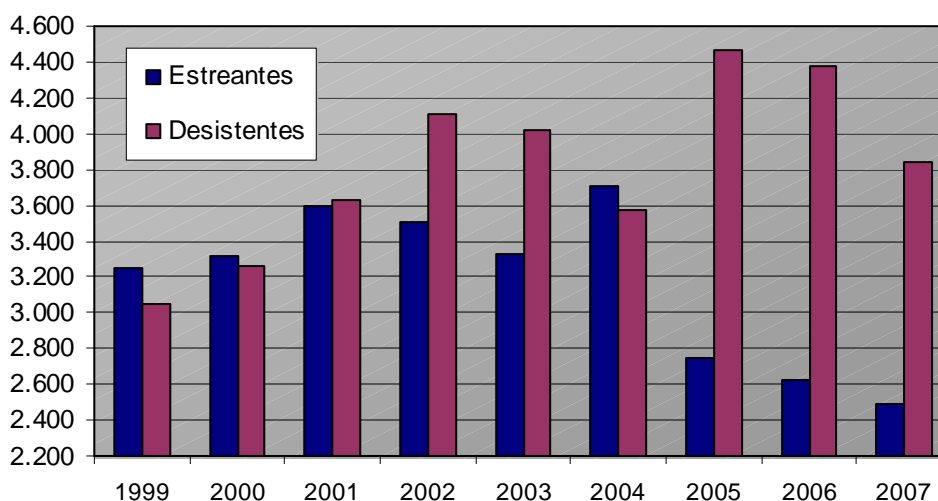
### 3.2. Exportadoras desistentes

O número de empresas exportadoras que desistiram de atuar em 2007 atingiu 4.450 firmas, número que representa uma queda de 11,4% em relação ao ano anterior e de 12,3% na comparação com o ano de 2005. Esse total representa 22,3% do número de empresas que exportaram em 2006, compatível com o padrão histórico do país.

A grande maioria das firmas que desistiram de exportar em 2007 (86,4%) são micro e pequenas empresas, sendo que as primeiras representaram 54,2% do número de desistentes do país, enquanto as pequenas foram 32,2% do total (**Tabela 12.a**). As desistentes em 2007 também representaram, entre as micro e pequenas empresas, um percentual relativamente mais elevado das firmas que exportaram no ano anterior, comparativamente às firmas de maior porte. No caso das microempresas, 42,3% das firmas que exportaram em 2006 deixaram de fazê-lo em 2007, percentual que se reduz para 19,3% no caso das pequenas empresas. Entre as MP especiais, médias e grandes empresas, esse percentual é bem mais baixo, entre 7% e 9%. Deve-se destacar ainda que quase todas as MPEs desistentes a cada ano estrearam na exportação no ano anterior ou eram exportadoras descontínuas, e apenas 1,2% delas eram contínuas até o ano anterior. O elevado percentual de descontínuas abre a perspectiva de que boa parte das firmas desistentes em 2007 acabe voltando a exportar nos próximos anos.

O saldo líquido entre as MPEs estreadas e as desistentes em 2007 foi negativo em 1.358 empresas, fenômeno que se repete pelo terceiro ano seguido, conforme ilustra o **Gráfico 3.2**. Na verdade, apenas nos anos de 1999, 2000 e 2004 o número de empresas estreadas foi maior que o de desistentes durante o período analisado. A diferença entre o número de estreadas e de desistentes aumentou consideravelmente nos três últimos anos, seja por conta da redução do número de estreadas – a média anual ficou em 2.619, contra 3.451 no período 1999-2004 –, seja pelo aumento do número de desistentes – média de 4.227 firmas em 2005-2007, contra 3.608 em 1999-2004. O número total de MPEs exportadoras só não tem se reduzido na mesma magnitude a cada ano devido à dinâmica das empresas descontínuas, cujo retorno à atividade de exportação após um ou mais anos de ausência acaba por compensar quase toda a diferença entre desistentes e estreadas.

**Gráfico 3.2**  
Número de MPEs estreadas e desistentes a cada ano – 1999-2007



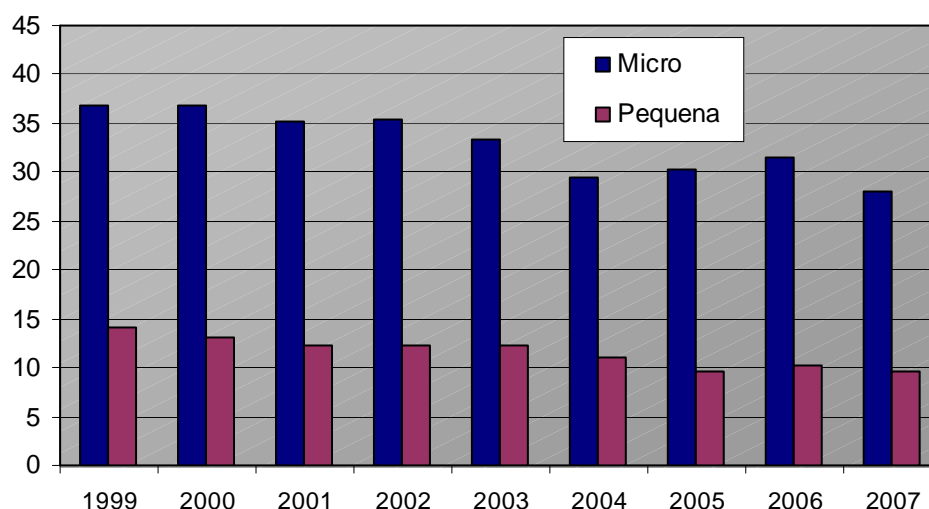
Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

O **Gráfico 3.3** destaca a participação das exportadoras desistentes no valor exportado pelas MPEs no ano anterior, a fim de demonstrar a magnitude do efeito negativo da saída das firmas sobre o valor exportado dessas empresas. No caso das microempresas, as firmas desistentes em 2007 responderam por 28,1% do total exportado no ano anterior. Se estas firmas não tivessem desistido de exportar em 2007, e tivessem realizado vendas externas no mesmo montante de 2006, o total exportado pelas microempresas teria atingido aproximadamente US\$ 200 milhões, o que representa 25,4% a mais do que foi efetivamente exportado (**Tabela 12.b**). No caso das pequenas empresas, as desistentes tiveram uma participação de 9,6% do total exportado no ano anterior. Na ausência dessas desistências, o valor total exportado pelas pequenas empresas em 2007 teria alcançado a cifra de US\$ 2 bilhões, ou seja, 8,6% a mais do que o efetivamente realizado.

Isso permite concluir que as desistências têm um impacto muito importante sobre as exportações das MPEs, especialmente para as microempresas. Nos demais portes de empresa, as desistências também impactam de forma significativa as exportações das MP especiais, visto que as firmas desistentes responderam por um percentual em torno de 9,3% das vendas realizadas no ano anterior, mas são pouco expressivas no caso das médias e grandes, nas quais esse percentual gira em torno de 1%.



**Gráfico 3.3**  
**Participação das firmas desistentes no valor total exportado pelas MPEs**  
**no ano anterior – 1999/2007 em anos selecionados**



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/MTE e IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas).

### 3.3. Intensidade tecnológica dos produtos exportados

As exportações brasileiras de produtos industrializados em 2007 estiveram concentradas em produtos de intensidade tecnológica baixa ou média-baixa, que responderam por 59,5% das exportações desse tipo de bens (e por 44,1% do total brasileiro), contra 40,5% de participação dos produtos de tecnologia alta ou média-alta (30% da pauta total do país). Os bens não industrializados, por sua vez, responderam por 24% das vendas totais do país.

Embora as firmas de menor porte apresentem uma participação relativamente mais elevada de produtos industrializados em suas pautas de exportação, a composição da pauta de industrializados segundo a intensidade tecnológica dois produtos não apresenta diferenças significativas em relação ao total brasileiro. A **Tabela 13** mostra que os produtos industrializados responderam por 88,1% das exportações das microempresas em 2007 e, dentre esses, os produtos de tecnologia baixa ou média-baixa tiveram uma participação de 59%, com o montante de US\$ 82,9 milhões. As vendas de produtos de tecnologia alta ou média-alta alcançaram US\$ 54,2 milhões, o que representa 38,6% das exportações de bens industrializados no ano.

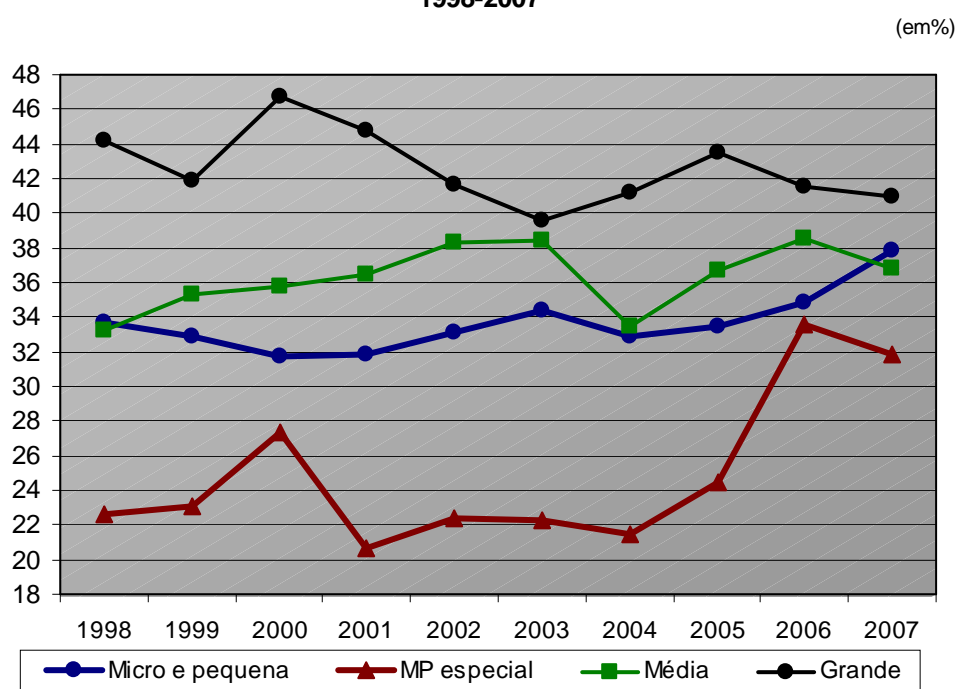
No caso das pequenas empresas, os produtos industrializados representaram 86,1% das exportações em 2007, sendo que os produtos de baixa ou média-baixa tecnologia tiveram participação de 52,1%, totalizando o montante de US\$ 1 bilhão, e os produtos de tecnologia alta e média-alta responderam por 32,5% do total (US\$ 640,8 milhões).

Entre as firmas de maior porte, percebe-se que as empresas médias apresentam um comportamento parecido com as MPEs, onde as exportações dos produtos de baixa e média-baixa tecnologias responderam por 63,1% do total das exportações de bens industrializados, contra as participações de

36,8% registrada pelos produtos de alta e média-alta tecnologia. No caso das grandes empresas, observa-se uma participação relativamente mais elevada de bens de intensidade tecnológica alta e média-alta (41%), com o contrário ocorrendo nas MP especiais, onde os bens de tecnologia baixa e média-baixa representaram mais de 2/3 das vendas de produtos industrializados.

O **Gráfico 3.4** ilustra a ocorrência, nos últimos anos, de um ligeiro aumento da participação dos produtos de tecnologia alta e média-alta nas exportações das MPEs e também das MP especiais, em especial no triênio 2005-2007. No caso das médias empresas essa participação tem oscilado no intervalo de 34% a 34% e, entre as grandes, observa-se uma queda da participação desde o ano 2000.

**Gráfico 3.4**  
**Participação dos produtos de tecnologia alta e média-alta nas exportações de bens industrializados, segundo tamanho da firma 1998-2007**



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/TEM, IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas) e OCDE.

### 3.4. Intensidade de uso dos fatores de produção nas manufaturas<sup>8</sup>

A maior parte das exportações brasileiras refere-se a produtos manufaturados e, dentro desse grupo, destacam-se os bens cujo processo produtivo é intensivo em economias de escala – como automóveis, produtos siderúrgicos e metalúrgicos, etc. –, os quais responderam por 19,3% do total exportado pelo país em 2007, com o montante de US\$ 30,9 bilhões (**Tabela 14**). Os produtos de fornecedores especializados, grupo que inclui basicamente bens de capital, representaram 10,1% do total, os produtos intensivos em P&D ficaram com 7% e os produtos das indústrias intensivas em trabalho, como calçados e têxteis, entre outros, responderam por apenas 5,8% das vendas totais do país no ano passado. No caso dos produtos primários, a maior parte refere-se a bens agrícolas

<sup>8</sup> A classificação dos bens entre primários, semimanufaturados e manufaturados é diferente daquela apresentada na seção 2.1.

(10,7% das vendas totais do país em 2007) e minerais (9%), com os energéticos respondendo por 5,6%. Nos semimanufaturados, o destaque fica com os bens agrícolas intensivos em mão-de-obra (15% do total), seguidos pelos minerais (6,9%), pelos agrícolas intensivos em capital (6,1%) e pelos energéticos (2,7%).

Considerando apenas as MPEs, o grupo de produtos com maior participação é justamente o dos manufaturados intensivos em trabalho, que representaram 21,3% das exportações das empresas de pequeno porte em 2007. Verifica-se também uma participação significativa dos produtos de fornecedores especializados (18,1%) e dos produtos das indústrias intensivas em economias de escala (14,8%). As indústrias intensivas em P&D responderam por uma parcela relativamente pequena (8%), mas ainda assim superior à participação desses produtos na pauta total brasileira. Entre os produtos primários e semimanufaturados, que representaram por apenas 36% das exportações totais das MPEs, a maior parte das vendas refere-se a bens agrícolas, com algum peso também dos bens de origem mineral.

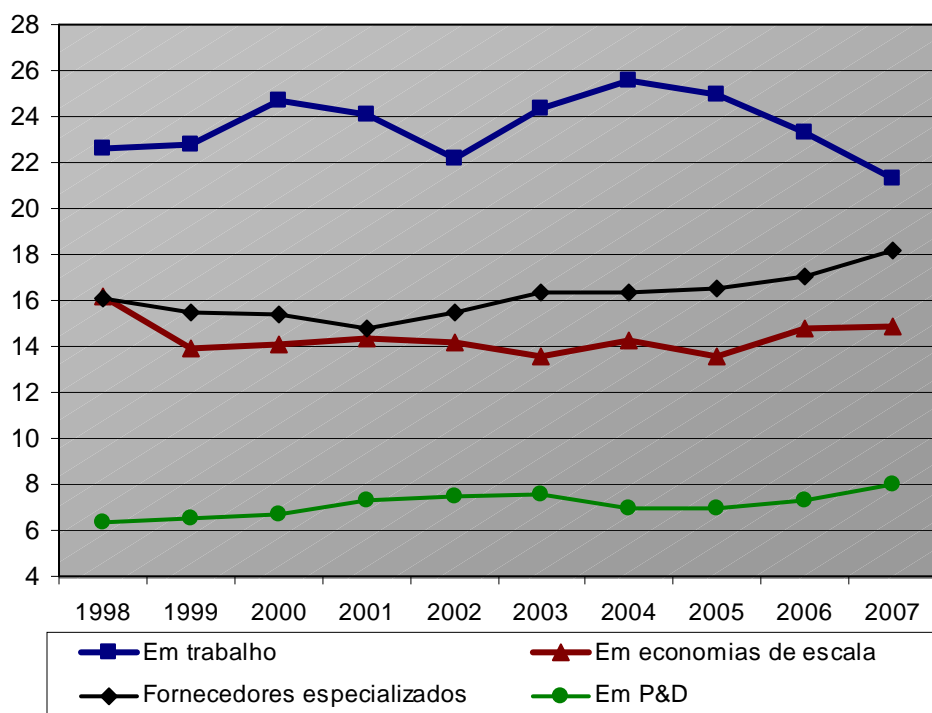
No caso das microempresas, a **Tabela 14** demonstra que 27,7% das exportações totais desse porte de firma em 2007 corresponderam a manufaturados produtos intensivos em trabalho. Os produtos de fornecedores especializados responderam por 20% das vendas externas, ao passo que os produtos das indústrias intensivas em economias de escala e em P&D representaram, respectivamente, 13,7% e 8,9% das vendas totais. O maior crescimento em relação a 2006 deu-se, porém, nas vendas de produtos intensivos em P&D (29,2%) e o pior desempenho ficou com os bens intensivos em trabalho (alta de apenas 3,7%). Vale destacar também a relevância dos produtos agrícolas nas exportações das microempresas, destacadamente os semimanufaturados intensivos em mão-de-obra (11% das vendas totais em 2007) e os primários (7,4%).

Quanto às pequenas empresas, os produtos manufaturados intensivos em trabalho responderam por 20,7% de suas exportações totais em 2007, ainda que os produtos de fornecedores especializados (18% do total das pequenas empresas) e os intensivos em economias de escala (14,9%) também tenham contribuído com parcelas significativas. Os produtos intensivos em P&D responderam por 7,9% do total exportado pelas pequenas empresas no ano passado, percentual similar ao referente às microempresas e superior ao do total das exportações do país. O crescimento das vendas em relação a 2006 foi mais elevado nos bens intensivos em P&D (23%) e nos produtos de fornecedores especializados (19,8%), e bastante reduzido nos bens intensivos em trabalho (2,5%). A exemplo das microempresas, os bens agrícolas têm uma participação importante nas exportações das pequenas empresas, especialmente os semimanufaturados intensivos em mão-de-obra (18,1% das vendas totais em 2007) e os primários (11,1%).

O **Gráfico 3.5** ilustra que a composição das exportações de manufaturados das MPEs sofreu algumas mudanças não desprezíveis nos anos recentes, com destaque para a queda da participação dos bens intensivos em trabalho (-4,3 pontos percentuais entre 2004 e 2007), que foi compensada por aumentos nas participações dos fornecedores especializados (+1,8 p.p.) e dos bens intensivos em P&D (+1,1 p.p.), enquanto que os bens intensivos em economias de escala mantiveram uma participação razoavelmente constante.

**Gráfico 3.5**  
**Participação dos produtos manufaturados nas exportações das MPes,**  
**segundo a intensidade de uso de fatores de produção**  
**1998-2007**

(Em %)



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/TEM, IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas) e OCDE.

Nas firmas de maior porte, as exportações de produtos manufaturados registraram, em 2007, uma participação expressiva dos produtos das indústrias intensivas em economias de escala, que responderam por 11,7%, 22,3% e 19,7% do total exportado pelas MP especiais, médias e grandes empresas, respectivamente. Já a contribuição dos produtos intensivos em mão-de-obra é significativamente inferior em comparação com o perfil das vendas das MPes – 8,9% das exportações das MP especiais, 12% das médias e 4,1% das grandes empresas em 2007 –, o mesmo ocorrendo com os produtos intensivos em P&D e com os produtos de fornecedores especializados. Em contrapartida, as exportações de bens primários e semimanufaturados têm grande destaque, respondendo por 61,3% das exportações das MP especiais, 49,1% do total das médias e 56,8% das vendas das grandes empresas.

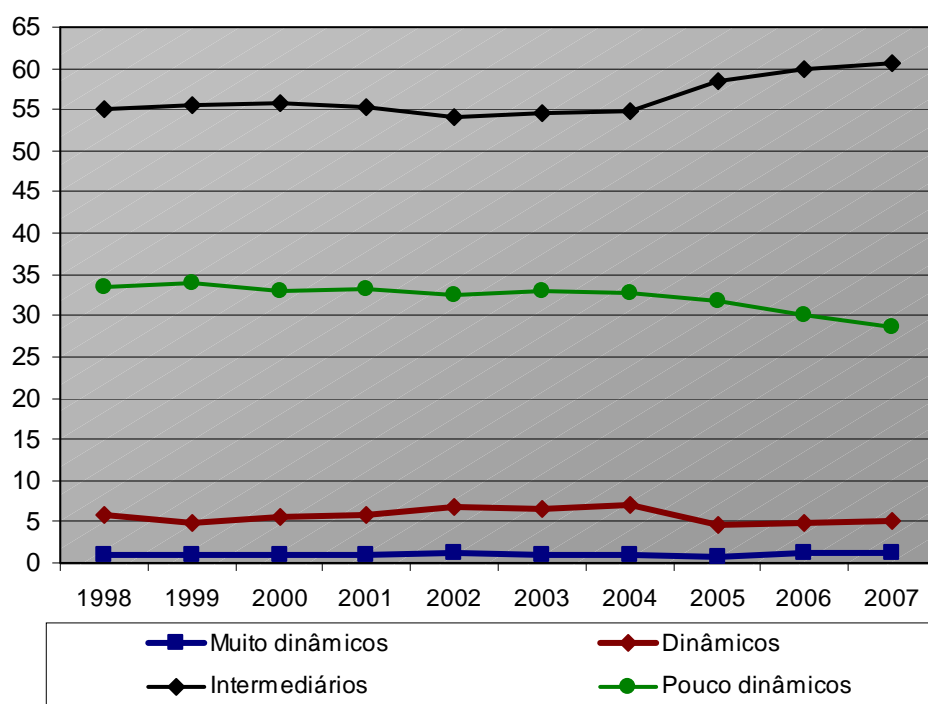
### 3.5. Dinamismo do mercado mundial

No ano de 2007, as exportações brasileiras repetiram o padrão de comportamento observado nos últimos anos, concentrando a maior parte de suas exportações em produtos de dinamismo intermediário, ou seja, cujas importações mundiais crescem a um ritmo próximo da taxa de crescimento total. Esses produtos representaram cerca de 43,3% do total exportado pelo país, com o montante de US\$ 69,5 bilhões, o qual teve crescimento de 19,2% a.a. em relação ao ano anterior. Os produtos dinâmicos e muito dinâmicos – ou seja, cujas importações mundiais cresceram a um ritmo bem superior ao das importações totais – representaram, conjuntamente, 29,7% da pauta em 2007

(15% e 14,7%, respectivamente) enquanto os produtos pouco dinâmicos representaram 22,7% do total e os em decadência ficaram com apenas 2,4%.<sup>9</sup>

No caso das MPEs, a pauta exportadora em 2007 teve uma participação muito reduzida de bens dinâmicos e muito dinâmicos, que responderam por apenas 6,6% das vendas (1,1% e 5,1%, respectivamente) e uma elevada concentração em produtos de dinamismo intermediário, que responderam por 60,7% do total das vendas. Os produtos pouco dinâmicos também tiveram uma participação relativamente elevada, com 28,6% da pauta. O **Gráfico 3.6** ilustra que a participação dos produtos de maior dinamismo nas exportações das MPEs foi sempre muito baixa durante o período 1998-2007, de não mais do que 7%, contrastando com a predominância dos produtos intermediários, que responderam sempre por mais da metade da pauta, e também com a expressiva participação dos pouco dinâmicos.

**Gráfico 3.6**  
Evolução da participação dos produtos, segundo grau de dinamismo, nas exportações das MPEs – 1998/2007 (em %)



Fontes: SECEX/MDIC, RAIS/TEM, IBGE (PIA e Cadastro Central de Empresas) e OCDE.

Entre as microempresas, a maior parte das exportações em 2007 (60,4%) foi composta de produtos de dinamismo intermediário, ao passo que os poucos dinâmicos representaram 28,6%. Os produtos dinâmicos responderam por 4,8% e os muito dinâmicos por apenas 0,9% do total exportado (**Tabela 15**). A distribuição é semelhante no caso das pequenas empresas, nas quais 60,7% das exportações foram de produtos intermediários e 28,6% de produtos de baixo dinamismo. Os produtos dinâmicos responderam por 5,2% e os muito dinâmicos representaram apenas 1,2% do total das vendas externas.

<sup>9</sup> Os produtos muito dinâmicos são aqueles cujas importações mundiais cresceram mais de 30% a.a. entre os biênios 2001-2002 e 2005-2006; os dinâmicos são os que cresceram entre 20% e 30% a.a.; intermediários, entre 10% e 20% a.a.; pouco dinâmicos, entre zero e 10% a.a.; e em decadência são os que tiveram queda das importações mundiais no período.

---

Já entre as firmas de maior porte, a distribuição apresenta diferenças significativas em relação às MPEs. Ainda que os produtos intermediários e poucos dinâmicos representem a maior parte das exportações em cada porte de firma, observa-se uma maior participação dos produtos dinâmicos ou muito dinâmicos, em geral próxima de 25% do total.

Nas MP especiais, os produtos intermediários e os poucos dinâmicos responderam por 71,9% das vendas em 2007, ao passo que os dinâmicos e muito dinâmicos contribuíram com as parcelas de 10,2% e 14,5%, respectivamente. A composição é semelhante entre as médias empresas, com cerca de 73,8% das exportações sendo devidas aos produtos de dinamismo intermediário e aos pouco dinâmicos, ao passo que os produtos de maior dinamismo representaram 22,9% do total, sendo 12,1% para os dinâmicos e 10,8% para os muito dinâmicos (10,8%). No caso das grandes empresas, a participação dos produtos dinâmicos e os de alto dinamismo é ainda mais significativa, visto as contribuições de 15,9% e 16% registradas pelos mesmos, respectivamente, nas exportações de 2007. Os produtos intermediários e os de baixo dinamismo representaram 63,6% do total, ao passo que a participação dos produtos em decadência aproxima-se do observado no total exportado pelo país (2,2%).

# ANEXOS

## ANEXO I. NOTA METODOLÓGICA: DEFINIÇÕES, CLASSIFICAÇÕES E TIPOLOGIAS UTILIZADAS

Esta Nota Metodológica se propõe a delimitar mais precisamente o conjunto de empresas focalizado neste trabalho e a descrever as diferentes tipologias e taxonomias utilizadas, que classificam as exportações segundo as características das empresas e/ou dos produtos exportados. A seção I.1 apresenta os critérios metodológicos utilizados para classificar as empresas segundo o seu tamanho: micro, pequena, micro e pequena especial, média ou grande. A segunda seção descreve a forma de classificação dos dados de exportação das empresas segundo as seguintes tipologias: faixas de valor exportado, frequência exportadora, setor de atividade, classes de produtos exportados, principais produtos exportados, principais países e/ou regiões de destino das exportações e unidade da federação de onde se originam os produtos exportados.

A seção I.3 apresenta três taxonomias especiais de classificação das exportações das empresas, desenvolvidas pela própria Funcex: (i) grau de intensidade tecnológica dos produtos industrializados exportados; (ii) dinamismo dos produtos exportados, em termos da taxa de crescimento do comércio mundial; e (iii) tipo de produto segundo a intensidade do uso de fatores (mão-de-obra ou capital) e/ou fonte de vantagem comparativa (recursos naturais, economias de escala, intensidade de P&D).

### I.1. CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS SEGUNDO PORTE

#### I.1.1. A DEFINIÇÃO DE MICRO E PEQUENA EMPRESA

A estratificação das empresas segundo porte baseia-se normalmente em dois critérios, não exclusivos entre si: número de pessoas ocupadas e valor da receita/faturamento. A opção entre essas variáveis tem refletido, em boa medida, o propósito da classificação. Para fins fiscais, o critério tem sido o valor da receita; no caso de caracterizações associadas à definição e implementação de políticas de governo, bem como no caso de estudos, pesquisas e levantamentos estatísticos, as empresas têm sido classificadas segundo o pessoal ocupado.

No caso das pesquisas e levantamentos estatísticos, a opção pelo critério do emprego tem algumas vantagens, como, por exemplo, o fato de que a classificação de uma empresa não é afetada por variações de preços ao longo do tempo. Contudo, o predomínio desse critério reflete, sobretudo, o fato de que essa informação é mais fácil de ser obtida e menos sujeita a restrições derivadas de sigilo comercial ou estatístico.

A **Tabela 1** a seguir apresenta dois critérios de estratificação de empresas segundo tamanho: por número de empregados (critério adotado pelo Sebrae), no qual há diferenciação de acordo com o ramo de atividade da firmas; e o critério de faturamento bruto, que consta da Lei Geral da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, aprovada no final de 2006.



**Tabela 1**  
**Critérios de estratificação de empresas segundo tamanho**

	<b>Indústria</b>	<b>Comércio</b>
	<b>Const. Civil</b>	<b>Serviços</b>
	<b>Agropecuária</b>	
	<b>Outros</b>	
<b>Número de empregados (Sebrae)</b>		
Micro	0 a 19	0 a 9
Pequena	20 a 99	10 a 49
Média	100 a 499	50 a 99
Grande	mais de 500	mais de 100
<b>Faturamento bruto (Lei Geral das MPE's)</b>		
Micro	Até R\$ 240 mil	Até R\$ 240 mil
Pequena	R\$ 240 mil a R\$ 2,4 Milhões	R\$ 240 mil a R\$ 2,4 Milhões

Fontes: Sebrae e Lei Geral das Microempresas e das empresas de pequeno porte.

Para os fins deste projeto, decidiu-se pela adoção da classificação do SEBRAE. Contudo, a simples observação da distribuição de frequência das empresas exportadoras por faixa de valor das exportações revela que esse critério merece ser adotado de forma qualificada. Por exemplo, entre as firmas classificadas como microempresas pelo critério do número de empregados, cerca de 35% exportam montantes superiores a US\$ 100 mil/ano. Entretanto, estas respondem por nada menos que 97,5% do valor das exportações das microempresas. A concentração do valor em pequenas empresas que exportam mais de US\$ 1 milhão é, igualmente, bastante elevada. Diante desse quadro, torna-se indispensável conferir um tratamento especial a esses exportadores de maior volume, sob o risco de se distorcer completamente os resultados relativos ao conjunto de micro e pequenas empresas. Além disso, é importante que o critério adotado reflita, de alguma maneira, aqueles estabelecidos na legislação básica referente às micro e pequenas empresas, que é a Lei Geral.

Para tanto, foram avaliados dois procedimentos alternativos. O primeiro consistiria em “graduar” essas empresas e proceder à sua reclassificação em faixas de tamanho superiores. Nesse caso, as micro e as pequenas empresas com faturamento exportador superior aos limites aplicados à receita bruta da empresa de porte correspondente seriam “graduadas” e reclassificadas em estrato superior. A dificuldade de obter informações sobre a receita bruta global da empresa recomendaria que se adotasse o valor anual das exportações como critério para essa graduação.

O procedimento alternativo consistiria em introduzir uma nova categoria no âmbito das micro e pequenas empresas que permitisse discriminar, por exemplo, entre micro e pequenas empresas *stricto sensu* (cujo número de pessoas ocupadas e valor das exportações se situassem dentro dos limites usualmente associados ao estrato correspondente) e micro e pequenas empresas “especiais” ou “altamente exportadoras” (cujo valor das exportações fosse superior aos limites usualmente aplicados à receita bruta da empresa de seu porte).

Optou-se por uma combinação desses dois critérios. A “graduação” ocorre apenas no caso de microempresas cujo faturamento exportador é superior ao limite de receita bruta prevista para esse porte de empresa, mas é inferior ao limite estabelecido para a pequena empresa. Nesse único caso, a microempresa é “graduada” e reclassificada como pequena empresa. Os demais casos (micro e pequenas empresas cujo faturamento exportador é maior do que o limite superior do estrato de receita bruta associado às pequenas empresas) integram a categoria de “micro e pequenas empresas especiais”. Não há, portanto, “graduação” de empresas de menor tamanho (micro e pequenas) para o conjunto das empresas médias ou grandes.

Tomando-se os valores da Lei Geral como referência, e convertendo-os à taxa de câmbio de R\$2/US\$ (semelhante à média das cotações registradas no ano de 2006), a classificação das empresas de menor porte é feita da seguinte maneira:

- (i) Considera-se como uma classe única à parte (micro e pequenas empresas especiais), as empresas com menos de 100 pessoas ocupadas (menos de 50 nos casos das firmas de comércio e serviços) e exportações anuais superiores a US\$ 1,2 milhões em 2006;
- (ii) São consideradas microempresas as empresas com menos de 20 pessoas ocupadas (menos de 10 nos casos das firmas de comércio e serviços) e exportações anuais até US\$ 120 mil;
- (iii) São consideradas pequenas empresas as empresas com menos de 100 pessoas ocupadas (menos de 50 nos casos das firmas de comércio e serviços) e exportações anuais até US\$ 1,2 milhões, excluídas as já classificadas como microempresas.

Note-se que, segundo estes critérios, empresas com menos de 20 empregados (menos de 10 nos casos das firmas de comércio e serviços), mas com faturamento exportador anual entre US\$ 120 mil e US\$ 1,2 milhões, são consideradas empresas pequenas, ao invés de microempresas, prevalecendo, assim, o critério de faturamento, em detrimento do critério de número de empregados.

Vale destacar que, como as exportações representam, em geral, apenas uma parcela do faturamento total das empresas, a utilização do valor exportado, ao invés da receita bruta, traz uma hipótese implícita de que todo o faturamento das firmas vem da exportação, o que certamente não é verdadeiro para a grande maioria delas. Isto introduz um viés em favor da classificação da empresas como micro ou pequenas, reduzindo o número de empresas que seriam efetivamente classificadas como “micro e pequenas especiais”.

Um último ponto refere-se à determinação dos valores-limite de exportação para cada tamanho de empresa para anos anteriores e posteriores a 2006. A primeira alternativa seria mantê-los fixos em toda a série, iguais aos valores de 2006. Entretanto, é preciso levar em conta as variações dos preços em dólares dos produtos exportados. Caso, por exemplo, estes preços sofressem um aumento de um ano para o outro, o valor exportado das firmas cresceria, mesmo que as quantidades exportadas não se alterassem. Nesse caso, diversas empresas poderiam mudar de classificação, especialmente aquelas cujos valores exportados anteriormente estivessem próximos dos limites. Esta mudança, contudo, seria espúria, visto que não houve nenhuma mudança real nas vendas da empresa. Em outras palavras, o que importa, de fato, é a evolução das quantidades efetivamente exportadas pelas firmas.

Para evitar este problema, os valores-limite são corrigidos anualmente pela variação do índice de preço das exportações brasileiras, calculado regularmente pela Funcex. Os valores citados anteriormente (US\$ 120 mil e US\$ 1,2 milhões) são aplicados apenas ao ano de 2006, sofrendo reajustes nos demais anos. Sendo assim, se as micro e pequenas empresas estiverem aumentando o seu valor de exportação apenas devido a ganhos de preço (medidos pelo índice da Funcex), isto não seria suficiente para fazer com que elas fossem reclassificadas.

A **Tabela 2** apresenta os valores-limite adotados em cada ano para a classificação de micro e de pequenas empresas, de acordo com o critério de ajuste acima descrito. Em 2007, por exemplo, o limite para as microempresas é de US\$ 132,6 mil, valor obtido pela correção do valor de US\$ 120 mil pela variação dos preços de exportação entre os dois anos (que foi de 10,5%). De 1998 para 1999, ao contrário, o valor-limite reduziu-se, visto que os preços de exportação tiveram queda de 10,7%.

**Tabela 2**  
**Valores-limite de exportação, em cada ano,**  
**para classificação de micro e pequenas empresas**

(Em US\$ mil)

Ano	Valores-limite de exportação		Variação anual dos preços de exportação (%)
	Micro	Pequena	
1998	106,6	1.066,3	(1,3)
1999	95,2	952,5	(10,7)
2000	96,1	961,3	0,9
2001	96,0	960,2	(0,1)
2002	91,5	914,9	(4,7)
2003	91,0	910,5	(0,5)
2004	96,4	963,5	5,8
2005	106,9	1.068,5	10,9
2006	120,0	1.200,0	12,3
2007	132,6	1.326,0	10,5

Fonte: Funcex.

### I.1.2. FONTES DE INFORMAÇÃO

A classificação das empresas exportadoras é feita pelo cruzamento dos dados referentes às empresas que exportaram a cada ano, identificadas a partir de informações da Secretaria de Comércio Exterior – Secex/MDIC, com as informações da Relação Anual de Informações Sociais – RAIS do Ministério do Trabalho e Emprego. A RAIS é a única informação estatística disponível para todo o universo de pessoas jurídicas ativas no país, e fornece o número de pessoas ocupadas em cada empresa. Deve-se observar que, no caso das empresas exportadoras do ano de 2007, como ainda não se dispõe da RAIS referente a este ano, considera-se a informação disponível na última RAIS existente, no caso a de 2006.

Quando os registros da Secex identificam uma empresa exportadora, mas a mesma não consta dos registros da RAIS no respectivo ano, busca-se identificar o número de empregados da empresa com base no Cadastro Central de Empresas e no banco de dados da Pesquisa Industrial Anual – PIA do IBGE.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> O Cadastro Central de Empresas do IBGE é alimentado pelas diversas estatísticas econômicas realizadas por aquela instituição, bem como por informações da RAIS e de outros registros administrativos. A Pesquisa Industrial Anual – PIA é uma pesquisa censitária para empresas industriais com 30 ou mais pessoas, complementada por uma amostra de empresas industriais com menos de 30 pessoas ocupadas.

Quando ainda assim não se consegue obter o número de empregados, adota-se a informação constante da RAIS referente ao ano anterior. Finalmente, quando mesmo assim não se obtém a informação necessária, a empresa é considerada como “não classificada”.

As empresas que, embora tenham estado ativas, não possuíam nenhum empregado (segundo a RAIS), são incluídas na categoria de microempresas, exceto quando a classificação obtida com base na RAIS do ano anterior (ou no cadastro do IBGE do ano anterior) e a classificação com base na RAIS do ano posterior (ou no cadastro do IBGE do ano posterior) indicavam, simultaneamente, que a empresa em questão era média ou grande. Considera-se isto como um forte indício de que houve uma falha na informação da RAIS do ano intermediário (onde a empresa consta com zero empregado). Nesse caso, optou-se por confiar nas informações dos anos anterior e posterior e mantê-la classificada como média ou grande.

## I.2. TIPOLOGIAS DE CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS

### I.2.1. SETOR DE ATIVIDADE DAS FIRMAS

As informações da RAIS e do IBGE permitem classificar as micro e pequenas empresas exportadoras de acordo com seu setor ou classe de atividade, segundo a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE). Esta classificação agrupa as empresas em 58 divisões (nível de 2 dígitos da CNAE). Os dados apresentados no trabalho referem-se tanto ao número de empresas quanto ao valor exportado segundo cada porte de empresa.

### I.2.2. CARACTERÍSTICAS DOS PRODUTOS EXPORTADOS

As exportações das micro e pequenas empresas são classificadas segundo as características do produto exportado. As informações são apresentadas em dois níveis distintos:

- (i) Classes de produtos: básicos, semimanufaturados e manufaturados, segundo definição usual da Secex/MDIC;
- (ii) Principais produtos exportados: classificação adotada pela Secex/MDIC, que divide os diversos produtos em aproximadamente 360 grupos.

### I.2.3. FAIXA DE EXPORTAÇÃO

Os dados das micro e pequenas empresas exportadoras são também discriminados segundo o valor anual das exportações de cada empresa, observando-se os estratos indicados na **Tabela 3**.

Tabela 3

## Estratos do valor anual das exportações da empresa

Microempresa	Pequena empresa	MPEs “especiais”
US\$ 60 mil até 120 mil	US\$ 600 mil até 1.200 mil	Mais de US\$ 20.000 mil
US\$ 20 mil até 60 mil	US\$ 120 mil até 600 mil	US\$ 10.000 mil até 20.000 mil
US\$ 10 mil até 20 mil	US\$ 60 mil até 120 mil	US\$ 5.000 mil até 10.000 mil
até US\$ 10 mil	US\$ 20 mil até 60 mil	US\$ 1.200 mil até 5.000 mil
	US\$ 10 mil até 20 mil	até US\$ 1.200 mil
	até US\$ 10 mil	

## I.2.4. FREQUÊNCIA EXPORTADORA

A análise do desempenho exportador das micro e pequenas empresas considera também a frequência com que estas empresas vêm atuando na atividade exportadora ao longo dos anos. Nesse sentido, são identificadas, a cada ano, as empresas exportadoras que exportaram pela primeira vez naquele ano e aquelas que já exportaram em anos anteriores. Entre estas últimas, são identificadas as empresas que exportaram de forma contínua ao longo dos anos e aquelas que exportaram de forma irregular.

Em síntese, as empresas que exportaram no ano em questão são classificadas segundo as categorias abaixo:

- **Exportadora estreante:** empresa que exportou no ano em questão, mas que não consta dos registros de exportação da série histórica precedente;
- **Exportadora contínua:** empresa que exportou sem solução de continuidade após sua estréia no mercado externo (desde que a estréia tenha ocorrido antes de 2007);
- **Exportadora descontínua:** empresa que exportou no ano em questão e que já havia exportado em algum dos anos anteriores, mas que interrompeu as vendas externas uma ou mais vezes entre o ano de estréia e o ano em análise.

Da mesma forma, tendo em vista que a descontinuidade da atividade exportadora é uma característica marcante da atuação das micro e pequenas empresas, as estatísticas apresentadas neste trabalho identificam também as **empresas desistentes** a cada ano – vale dizer, aquelas que, tendo exportado no ano anterior, não o fizeram no ano em questão. As empresas desistentes são também classificadas segundo sua frequência exportadora até o ano anterior ao da desistência. Assim, a empresa desistente pode ser classificada como: (i) exportadora contínua até o ano anterior; (ii) exportadora descontínua até o ano anterior; e (iii) exportadora estreante no ano anterior.

A tipologia de frequência exportadora não é utilizada nas estatísticas de exportação das micro e pequenas empresas de cada unidade da federação.

### I.2.5. ORIGEM E DESTINO

As exportações das micro e pequenas empresas são classificadas segundo a unidade da federação de origem do produto, conforme indicado no registro da SECEX. É importante destacar que, conforme os critérios adotados pela Secex/MDIC, a unidade da federação de origem refere-se ao estado produtor da mercadoria exportada, e não ao estado onde se localiza a empresa exportadora.

Esta informação é a base de todas as estatísticas apresentadas no trabalho referente às exportações das micro e pequenas empresas segundo unidades da federação. Sendo assim, os dados não dirão respeito às micro e pequenas empresas exportadoras localizadas em cada um dos estados, mas sim aos produtos exportados que foram produzidos em cada estado e à sua distribuição segundo o porte da empresa que realizou a sua exportação – mesmo que tal empresa esteja sediada em um estado diferente.

Por fim, as exportações das micro e pequenas empresas são também caracterizadas em função do país ou região do mundo para o qual elas foram destinadas. As exportações são agrupadas segundo os seguintes países e/ou regiões de destino:

- Mercosul;
- Demais países da ALADI (exceto Mercosul): Bolívia, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Peru, Venezuela;
- Estados Unidos e Canadá;
- União Européia (27 países);
- Japão;
- China;
- Outros países da Ásia (Coreia do Sul, Hong Kong, Taiwan, Cingapura, Índia, Indonésia, Malásia e Tailândia);
- Demais países (África, Oceania, Europa Oriental, América Central e Caribe, Oriente Médio e demais países asiáticos).

### I.3. TAXONOMIAS ESPECIAIS DE CLASSIFICAÇÃO

Além das classificações de natureza estatística, as exportações das micro e pequenas empresas são classificadas também segundo algumas características especiais dos produtos exportados.

- Intensidade tecnológica.
- Intensidade no uso dos fatores de produção e/ou fonte de vantagem comparativa.
- Dinamismo do comércio mundial.

#### I.3.1. INTENSIDADE TECNOLÓGICA

Distinguem-se quatro classes de produtos: **alta**, **média-alta**, **média-baixa** e **baixa intensidade tecnológica**, havendo ainda um grupo de **produtos não industrializados**, para os quais a classificação de intensidade tecnológica não é pertinente.

Esta taxonomia é proveniente de um estudo da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE, que classificou as atividades industriais conforme o dispêndio do setor em Pesquisa e Desenvolvimento, associando posteriormente essas atividades à classificação internacional de mercadorias

SITC-Rev.2 a 3 dígitos. A FUNCEX atualizou esse trabalho, estabelecendo a correspondência das atividades caracterizadas no estudo da OCDE com a SITC-Rev.3 e, posteriormente, com o Sistema Harmonizado a 6 dígitos (SH-6). Mais recentemente, a OCDE divulgou uma nova descrição detalhada para os produtos de alta tecnologia, dessa vez associando-a à SITC-Rev.3 a 5 dígitos. Essa nova classificação dos produtos de alta tecnologia foi incorporada à classificação utilizada pela FUNCEX.

Dessa forma, a classificação adotada neste trabalho combina: (i) a classificação tradicional da FUNCEX (estudo antigo da OCDE ajustado à SH-6) para os produtos de média-alta, média-baixa e baixa intensidade tecnológica, bem como aos produtos não industrializados; e (ii) a nova classificação da OCDE (SITC-Rev.3 a 5 dígitos) para os produtos de alta tecnologia.

### **I.3.2. INTENSIDADE NO USO DE FATORES DE PRODUÇÃO E/OU FONTE DE VANTAGEM COMPARATIVA**

Esta classificação baseia-se na taxonomia desenvolvida originalmente por Pavitt (1987) e discrimina os produtos primários, semimanufaturados e manufaturados nas 11 categorias indicadas abaixo:

#### **Produtos primários**

- (i) Produtos agrícolas – **incluem sementes oleaginosas, cereais, frutas e legumes frescos ou refrigerados, café, cacau, fumo não manufaturado, madeiras brutas, couros e peles sem curtir, peixe fresco ou refrigerado etc.;**
- (ii) Produtos minerais – **incluem minério de ferro e seus concentrados, minerais metálicos, adubos brutos etc.; e**
- (iii) Produtos energéticos – **abrangem óleos brutos de petróleo, hulha, gás natural etc.**

#### **Produtos semimanufaturados**

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

#### **Produtos manufaturados**

- (i) Produtos intensivos em trabalho – **incluem móveis, calçados, fios e tecidos de fibras têxteis, vestuário e confecções, manufaturas de couro e artigos de peleteria etc.;**
- (ii) Produtos intensivos em economias de escala – **compreendem produtos siderúrgicos, manufaturas de metais, veículos automotores e suas partes e peças, veículos férreos, embarcações etc.;**

- (iii) 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) Produtos intensivos em P&D – incluem os produtos do setor aeroespacial, da química fina, do setor de telecomunicações, eletro-eletrônicos etc.

É importante destacar que esta classificação apresenta diferenças significativas em relação à tipologia de classes de produtos, apresentada na seção I.2.2. deste Anexo

### I.3.3. DINAMISMO DO COMÉRCIO MUNDIAL

Esta classificação diz respeito ao ritmo de crescimento das importações dos diversos produtos nos fluxos mundiais de importação, tomando como base a taxa de crescimento observada entre as médias dos biênios 2001-2002 e 2005-2006. Os produtos são definidos pela classificação a 6 dígitos do Sistema Harmonizado (SH-6). O uso de médias bienais destina-se a suavizar os possíveis impactos distorcivos das flutuações de preços, principalmente das *commodities*.

Como o total das importações dos produtos selecionados cresceu a uma taxa de 15,1% ao ano entre os dois biênios apontados, os produtos SH-6 foram classificados em cinco categorias, observando-se os limites indicados na **Tabela 4**. Os dados apresentados nesse trabalho referem-se à composição das exportações brasileiras segundo os produtos classificados em cada uma das categorias de dinamismo, com o intuito de identificar se as vendas estão mais concentradas em bens cujas importações mundiais crescem mais rapidamente ou mais lentamente.

**Tabela 4**  
Classificação dos produtos SH-6 segundo dinamismo do comércio mundial

Crescimento dos produtos entre os biênios	Categoria	Distribuição do número de produtos SH-6 segundo cada categoria (%)
≤ 0%	Em decadência	11,4
> 0% e ≤ 10%	Pouco dinâmicos	33,9
> 10% e ≤ 20%	Intermediários	41,7
> 20% e ≤ 30%	Dinâmicos	9,7
> 30%	Muito dinâmicos	3,4

## ANEXO II. SÉRIES ESTATÍSTICAS DE 1998 A 2007