

**Perfil das empresas exportadoras paraibanas: Um estudo de campo***Pedro Augusto Machado Neto¹**Carolina Câmara Santos²**Márcia Batista da Fonseca³*

Resumo: Os primeiros 14 anos do segundo milênio foram marcados por expansão comercial e recuperação das exportações brasileiras, que na década de 1990 sofreram com as mudanças provocadas com a abertura comercial e financeira. Neste mesmo período, ou seja, entre 2000-2014, a Paraíba possuía em torno de duzentas empresas exportadoras, com as exportações no estado crescendo no período em torno de 130% e as importações crescendo praticamente três vezes mais, em torno de 337%. A balança comercial vinha apresentando crescentes déficits desde 2007. Devido a este descompasso, esta pesquisa teve como objetivo traçar o perfil das vantagens comparativas das exportações no estado da Paraíba, entre 2000-2014, observando-se quais os principais problemas enfrentados pelas maiores empresas exportadoras no processo de exportação. A metodologia utilizada foi um estudo de campo, que resultou em uma pesquisa quali-quantitativa via aplicação de um questionário semi-estruturado ao longo de dois anos, junto às empresas exportadoras do estado. O questionário foi aplicado em uma amostra de 30 empresas exportadoras, os dados foram analisados de forma descritiva e os resultados apontam para empresas com um perfil tradicionalista e de capital fechado. O volume das exportações entre 2000 e 2014 mostrou-se muito sensível aos choques externos dada a dependência de poucos parceiros. Os principais setores exportadores são: têxtil, sucroalcooleiro, de calçados, sisal e mineração. Há grande concentração, as exportações do Estado estão situadas em poucos municípios e em poucas empresas. Conclui-se, ainda, a partir da pesquisa de campo, que ainda que muitas empresas fecharam, outras diminuíram o ritmo exportador por conta de baixos incentivos governamentais e que a crise financeira de 2008 foi um dos fatores de impacto no desempenho exportador do Estado.

Palavras-Chaves: Exportações Paraibanas, Perfil Exportador.

Profile of exporting companies in Paraíba: A field study

Abstract: The first 14 years of the second millennium were marked by commercial expansion and the recovery of Brazilian exports, which, in the 1990s, suffered from the changes brought about by the commercial and financial opening. In the same period, that is, between 2000-2014, Paraíba had around two hundred exporting companies, with exports in the state growing around 130% in this period and imports growing practically three times more, around 337%. The trade balance had been showing increasing deficits since 2007. Due to this mismatch, this research aims to outline the profile of the comparative advantages of exports in the state of Paraíba, between 2000-2014, observing which are the main problems faced by the largest exporting companies in the export process. The used methodology was a field study that resulted in qualitative and quantitative research through the application of a semi-structured questionnaire over two years with exporting companies in the state. The questionnaire was applied to a sample of 30 exporting companies. The data were analyzed in a descriptive manner and the

¹ Graduado em Ciências Econômicas (UFPB). Mestre em Ciências (Economia Aplicada) pela Universidade de São Paulo (USP). E-mail: pedromachado.an@gmail.com

² Graduada em Ciências Econômicas (UFPB). Mestre em Economia (UFS). E-mail: carolinacamarasantos@gmail.com

³ Graduada em Ciências Econômicas (UFPB). Pós-doutora em Economia pela UGHENT (Bélgica), Doutora em Economia (UFPE). Professora do Programa de Pós-graduação em Economia (PPGE- UFPB). E-mail: mbf.marcia@hotmail.com

results point to companies with a traditionalist and privately held profile. The volume of exports between 2000 and 2014 proved to be very sensitive to external shocks due to the dependence on few partners. The main exporting sectors are textiles, sugar and alcohol, footwear, sisal and mining. There is a substantial concentration of exports as the State's exports are located in a few municipalities and in a few companies. It is also concluded from the field research that while many companies closed, others reduced the export rate due to low government incentives. Likewise, the financial crisis of 2008 was one of the factors that have impacted Paraíba's export performance.

Key-words: Paraíba Exports; Exporting Profile.

Introdução

A economia da Paraíba se caracteriza por pouca participação no comércio internacional. O coeficiente de abertura ao comércio exterior situa-se em média por volta de 5% nos anos 2000/2014, além disso, em média, a Paraíba contribuiu com 2,71% das importações nordestinas totais, enquanto que a Bahia, neste mesmo período, foi a responsável por 37% das importações nordestinas, em média, conforme dados do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (MDIC, 2015).

Desde o início dos anos 1990 e do processo de abertura comercial brasileira houve alteração na estrutura produtiva do estado, nos parceiros comerciais e na pauta de exportações. Vale ressaltar que em 1990, a pauta de exportações paraibanas era caracterizada preponderantemente pelo domínio das exportações de produtos têxteis, que representavam mais de 70% do volume exportado. Entre 2000 e 2014, as exportações do setor têxtil foram reduzidas, e houve uma diversificação maior na pauta com a presença de novos produtos, a exemplo da ilmenita (minério de titânio) e do etanol.

No caso específico do setor têxtil paraibano, Silveira (2012) aponta que a redução das exportações em termos absolutos ocorreu basicamente por causa de uma tendência do setor têxtil no Brasil, em que o mercado interno para este setor se mostrou mais atrativo que o mercado externo, devido à taxa de câmbio desestimulante e aos altos preços de insumos, como a energia, e da concorrência desigual de custos e encargos sociais com os países asiáticos.

Segundo Maia (2003), após a liberalização econômica viciada pelo Brasil entre 1990-1994 e o impacto gerado com a quebra de empresas locais devido à concorrência internacional, no Estado da Paraíba, em particular, diversos setores receberam subsídios fiscais pela política industrial, como estratégia de sobrevivência, com o objetivo de implementação de novas empresas exportadoras no estado, estimulando a eficiência da alocação dos recursos, estabelecendo estratégias de ampliação do volume exportado.

As políticas adotadas pelo Estado para atrair novas indústrias, com o intuito de promover o desenvolvimento industrial, acabaram gerando benefícios para indústrias que atuavam no setor exportador do Estado. Foi com a benesse de incentivos fiscais como o Fundo de Apoio ao

Desenvolvimento Industrial (FAIN), que muitas empresas foram atraídas a fim de minimizar seus custos totais. No período posterior a abertura comercial, o estado paraibano atraiu várias empresas que tinham como fator intensivo a mão de obra, e que buscavam disponibilidade de matérias primas com baixo custo para sua produção. Além disso, é preciso citar políticas de incentivos de concessões de empréstimos com encargos subsidiados. Mesmo não tendo atuação direta para o comércio internacional, estes mecanismos ajudaram grandes empresas exportadoras a se instalarem no estado paraibano. Entretanto, apesar das tentativas do governo em atrair empresas exportadoras para o Estado, via políticas públicas, não se conseguiu os impactos esperados para o estado.

A balança comercial paraibana apresentou déficits consecutivos desde 2007. Entretanto, entre 2000-2014, as exportações na Paraíba cresceram em torno de 130% enquanto que as importações cresceram praticamente três vezes mais, em torno de 337%. Esse descompasso justifica o período de análise deste artigo, visto que, entre 2015-2020, a balança comercial paraibana manteve-se deficitária, porém as exportações decresceram em torno de 2,5%, e as importações paraibanas cresceram 4,1% em média. A queda nas exportações é fruto da redução do número de empresas exportadoras no estado, devido ao agravamento da situação econômica do país.

Merece destaque o fato de que mais de 30 países integram a lista dos compradores dos produtos paraibanos, dos quais os Estados Unidos da América (EUA) é o principal, e do lado dos fornecedores, o principal é a China. Aproximadamente duzentas empresas exportaram na Paraíba durante os anos 2000 a 2014. Os produtos exportados são intensivos em recursos naturais e mão-de-obra com baixa qualificação. A pauta de exportação é relativamente concentrada em poucos produtos primários e manufaturados (a maioria com baixo grau de manufatura) e as importações são relativamente concentradas em bens de capital e insumos industriais, o que denota uma indústria dependente.

Mesmo com o surgimento de novos produtos na pauta se comparado 1990 com o 2014, vale destacar que as exportações paraibanas estão concentradas em poucos municípios como também em poucas empresas. Em sua maioria os mesmos municípios que são os principais exportadores são também importadores, como João Pessoa e Campina Grande. Em geral, as principais empresas importadoras são também exportadoras.

Com base nessas observações, questiona-se: quais as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas exportadoras paraibanas e em que estas dificuldades afetaram a dinâmica do setor entre os anos de 2000 a 2014? Qual o perfil destas empresas exportadoras? Para responder a estes questionamentos, este estudo tem por objetivo delinear as características do setor exportador

paraibano, a partir da pesquisa de campo desenvolvida para traçar o perfil das vantagens comparativas das exportações no estado da Paraíba, entre 2000-2014, observando-se quais os principais problemas enfrentados pelas maiores empresas exportadoras no processo de exportação.

O desempenho exportador do estado da Paraíba ainda é um tema pouco estudado e esta pesquisa justifica-se pela possibilidade de subsidiar trabalhos posteriores com informações quantitativas e qualitativas acerca do desempenho das empresas no mercado exportador e os determinantes do crescimento das exportações locais.

Esta é uma pesquisa descritiva de caráter quali-quantitativo, baseada em dados primários. Este estudo consiste na aplicação de um questionário semi-estruturado baseado no estudo de Ferraz e Ribeiro (2002) entre as empresas exportadoras paraibanas no período 2000-2014, para identificar os principais problemas e dificuldades enfrentadas. Além desta introdução, será apresentado um perfil das exportações paraibanas, a revisão empírica da literatura, as notas metodológicas, e os resultados e discussões seguidos das considerações finais.

Perfil das Exportações Paraibanas

As exportações paraibanas representaram, em média, 2,26% do PIB do estado no período estudado, de acordo com dados do IDEME (2014). Veja-se, na tabela 1, comparativo do volume exportado entre 2000-2014 por Brasil, Nordeste e Paraíba. Com a referida análise, percebe-se que dentro do Nordeste, as exportações paraibanas são pouco representativas, girando em média em torno dos 1,5% no período estudado. Em relação ao Brasil, em média, as exportações paraibanas contribuíram para as exportações totais com 0,12% entre 2000-2014.

Tabela 1 - Volume exportado por Brasil, Nordeste e Paraíba US\$ (1.000 FOB) 2000-2014.

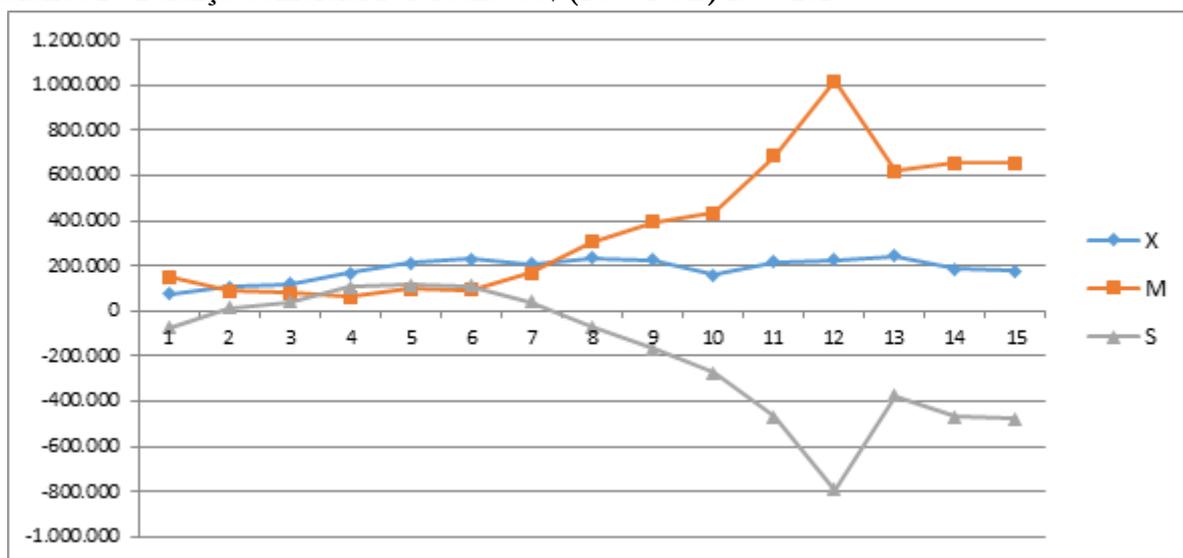
Anos	Paraíba	Nordeste	Brasil
2000	77.614	4.026.157	55.118.920
2001	105.412	4.187.781	58.286.593
2002	117.818	4.655.567	60.438.653
2003	168.652	6.112.111	73.203.222
2004	214.280	8.043.285	96.677.497
2005	228.437	10.561.140	118.529.184
2006	209.392	11.629.125	137.807.470
2007	236.142	13.086.243	160.649.073
2008	227.796	15.451.508	197.942.443
2009	158.112	11.616.307	152.994.742
2010	217.833	15.863.313	201.915.276
2011	225.189	18.845.432	256.039.366
2012	243.369	18.773.212	242.572.846
2013	187.966	17.270.151	242.033.575
2014	179.121	15.914.117	225.100.885

Fonte: MDIC (2015). Elaboração própria

Analisando-se as exportações por fator agregado, na Paraíba entre 2000-2014, 83% são em média produtos manufaturados, 9% semimanufaturados e 8% básicos. Destacam-se entre os principais produtos industrializados exportados pela Paraíba no período, calçados, bebidas e líquidos alcoólicos, alimentos e produtos têxteis, de acordo com dados do MDIC (2015).

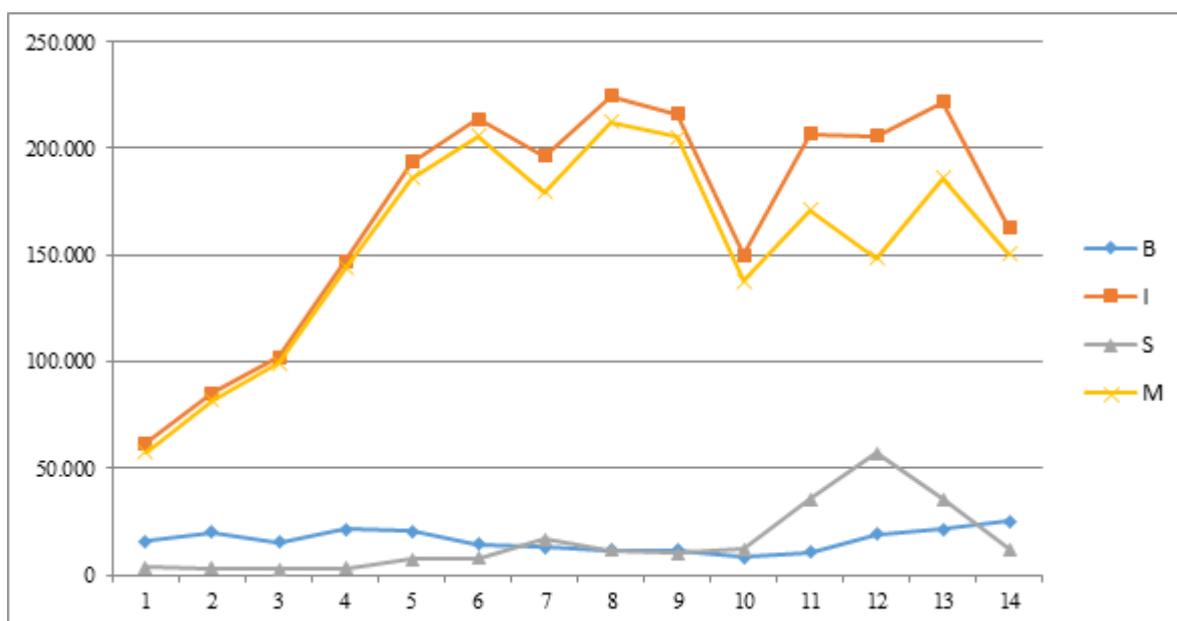
Os gráficos 1 e 2 apresentam a evolução da balança comercial e das exportações por fator agregado, entre o período de 2000 a 2014, respectivamente. Percebe-se que a partir de 2007 o saldo comercial tornou-se deficitário, graças ao aumento das importações. Comparando-se a evolução das exportações em relação às importações, verifica-se uma tendência de queda das exportações a partir de 2007, sendo certo que uma das razões para esse baixo desempenho das exportações foi à crise econômica internacional que afetou os EUA, principal país de destino das exportações da Paraíba, como também o aumento significativo das importações da Paraíba nesses últimos anos.

Gráfico 1 - Balança Comercial Paraibana US\$ (1.000 FOB) 2000-2014



Fonte: MDIC (2015). Elaboração própria. X= Exportações, M= Importações. S= Saldo Comercial

Gráfico 2 - Exportações por Fator Agregado US\$ (1.000 FOB) 2000-2014.

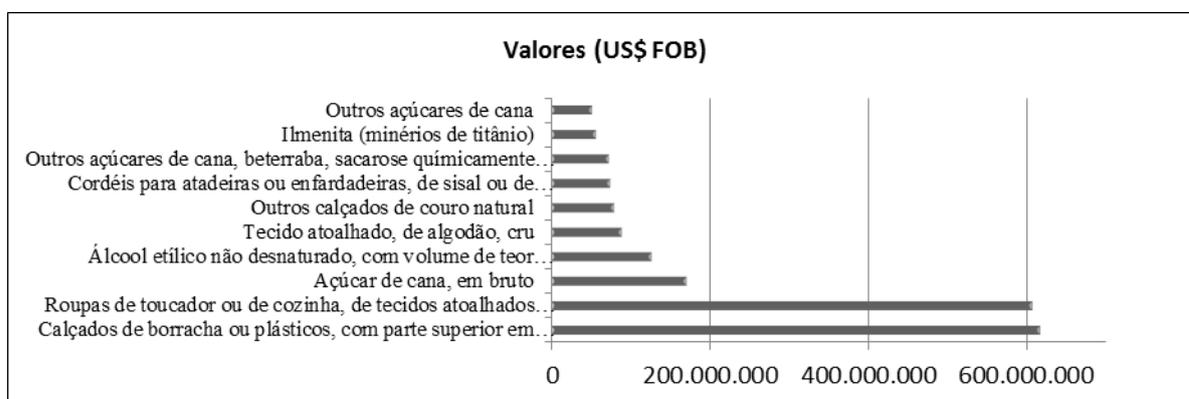


Fonte: MDIC (2015). Elaboração própria. B= Básicos, I=Industrializados, S= Semimanufaturados; M= Manufaturados

A pauta de exportações do Estado apresentou concentração em poucos produtos industrializados de baixo valor agregado, em especial chinelos de borracha, roupas de toucador/cozinha e atoalhados de algodão (MDIC, 2015). Não significa que outros produtos não influenciam na pauta de exportações do Estado, mas em relação ao volume exportador estes são os principais produtos.

O gráfico 3 apresenta os principais produtos exportados da Paraíba em relação a todos os destinos. Os principais destinos são EUA e China.

Gráfico 3 - Principais Produtos Exportados da Paraíba entre os anos de 2000 a 2014 (US\$ FOB a.a)

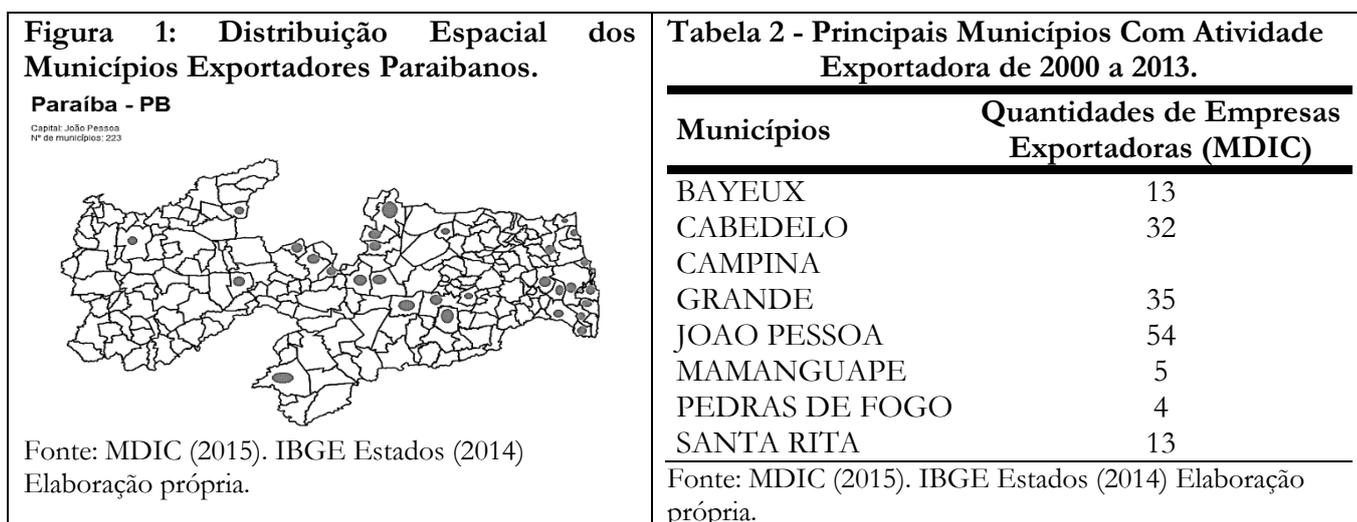


Fonte: MDIC (2015). Elaboração própria com base nos dados disponibilizados pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços.

Os principais destinos das exportações paraibanas entre 2000-2014 foram EUA, União Européia (UE), Austrália, Mercado Comum do Sul (Mercosul), Cuba, Angola, Filipinas e Turquia. Percebe-se que, apesar da diversidade de destinos, com países representantes de todos continentes, os EUA tradicionalmente recebem a maior parte das exportações paraibanas, fator este que também explica a redução das exportações após a Crise Financeira Internacional de 2008.

Os principais municípios exportadores estão representados na figura 1, que apresenta a distribuição espacial dos municípios com empresas ligadas à atividade exportadora, e a tabela 2 apresenta os principais municípios com atividade exportadora entre os anos de 2000 a 2013. As Cidades de Campina Grande, Mamanguape e Pedras de fogo, apresentaram crescimento das exportações no período estudado, enquanto que Bayeux, João Pessoa e Santa Rita, apresentaram uma tendência instável ao longo dos anos. Pode-se perceber que as exportações são concentradas em poucos municípios, estando a maioria deles situados no litoral paraibano.

Segundo Silveira (2012) as principais empresas exportadoras no estado da Paraíba pertencem aos setores têxtil e calçadista, ou seja, a Alpargatas e a Coteminas, que juntas obtiveram uma participação de mais de 50% das exportações do Estado na maior parte do período pesquisado. A Coteminas, que se destaca nas exportações têxteis do Estado, teve uma queda significativa nas suas exportações, passando de 29% de participação em 2010 para 5% em 2011, um decréscimo de 83% das exportações da empresa Coteminas. (MDIC/SECEX, 2011).



Percebe-se que as exportações dos principais municípios da Paraíba são puxadas pelos principais produtos exportados por suas principais empresas. Isso revela uma concentração nas exportações do Estado em algumas grandes empresas, como também em poucos municípios.

Revisão da literatura

Existe um conjunto de estudos desenvolvidos na década de 2000 com o objetivo de compreender a baixa dinâmica exportadora brasileira e em seus estados.

O trabalho de Ferraz e Ribeiro (2002), motivador desta pesquisa, faz um levantamento da atividade exportadora brasileira, por meio de uma pesquisa de campo com 460 empresas exportadoras, localizadas em treze estados de três regiões. Os autores utilizam um questionário composto por 75 questões organizadas em sete grupos temáticos: i) perfil das empresas; ii) características da exportação; iii) percepção empresarial sobre benefícios e dificuldades associadas à atividade exportadora; iv) questões relacionadas ao financiamento e ao seguro de crédito à exportação; v) questões referentes à logística de exportações; vi) questões relativas aos investimentos no exterior destinados a apoiar as vendas externas; e vii) importância da tecnologia na atividade exportadora. O objetivo do trabalho foi apresentar sob a ótica das empresas, os principais entraves às exportações brasileiras. Os resultados mostraram que os principais destinos das exportações brasileiras, durante a década de 2000, foram os EUA, a Argentina e a UE. Entre 70% e 90% das empresas exportadoras demandam crédito para exportar, restando manifesto que os juros e as exigências burocráticas são os principais problemas enfrentados na hora de exportar. As exportações são feitas por transporte marítimo. A adoção de políticas tecnológicas não aparece para as empresas como um fator relevante para o sucesso de suas estratégias de exportação.

O trabalho de Hidalgo (2000) fez uma análise das exportações da região Nordeste, utilizando o cálculo das vantagens comparativas e dos setores fortes (por intermédio da taxa de cobertura). Ele afirma que as exportações nordestinas são em grande parte intensivas em recursos naturais, sendo essa característica pertinente a 2/3 delas, e, além do fato de haver mão-de-obra barata no Nordeste, as empresas são atraídas pelos incentivos fiscais. Os setores fortes identificados pelo autor para o Nordeste são: Peixes, crustáceos e moluscos; frutas, cascas de fruta etc.; gomas, resinas e outros sucos e extratos vegetais; açúcares e produtos de confeitaria; cacau e suas preparações; sal, enxofre, terra e pedras; produtos químicos inorgânicos; produtos químicos orgânicos; sabões, agentes orgânicos de superfície; produtos diversos das indústrias químicas; plásticos e suas obras; peles, exceto a peleteria e couros; obras de espartaria ou de cestaria; pastas de madeira ou outras; matérias de fibras celulósicas; lã, pelos finos ou grosseiros; fibras sintéticas ou artificiais; outros artefatos têxteis confeccionados; obras de pedra, gesso e cimento; pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas e moedas; obras de ferro fundido; cobre e suas obras; e alumínio e suas obras.

Percebe-se que uma das prováveis causas para o fraco desempenho das exportações nordestinas é o fato de as mesmas serem intensivas em recursos naturais e estarem sujeitas a barreiras tarifárias e não tarifárias no comércio internacional. Esta explicação também pode ser aplicada a situação das exportações paraibanas nas últimas décadas, visto que o volume exportado tem sido direcionado especialmente aos Estados Unidos e países membros da União Europeia, regiões estas em que é extremamente elevada a proteção a bens intensivos em recursos oriundos do setor primário, como apontado por Hidalgo (2000).

Com a aplicação do modelo *Shift-Share*, os autores Xavier e Viana (2006) procuraram compreender o impacto da abertura comercial sobre as exportações dos estados nordestinos no período de 1995 a 2004. Segundo os autores, “a pauta de exportação se compõe basicamente de *commodities* e/ou de produtos de baixo valor agregado e a região possui uma pauta restrita a um número limitado de setores e regiões de destino, tornando-a bastante vulnerável às oscilações da demanda externa”. Os autores fizeram uma comparação entre os principais setores do comércio mundial com a pauta de exportação nordestina e é encontrado que há apenas dois setores em comum, que são “Máquinas, aparelhos e materiais elétricos”, e “Veículos automóveis, tratores, etc. suas partes/acessórios.”, setores esses nos quais a Paraíba apresenta enorme desvantagem. O Nordeste no geral, segundo o trabalho, apresenta como vantagem entre as nuances captadas pelo modelo *shift-share*, apenas os destinos das exportações, que compram acima da média internacional. Especificamente sobre a Paraíba, o trabalho ressalta que o único setor que ela apresenta em comum com a pauta internacional é “Vestuário e seus acessórios, exceto malha”, com porcentagem irrisória, deixando o estado em muita desvantagem no critério dos setores que compõem sua pauta, sendo ela divergente da pauta mundial, além de ser o único estado do Nordeste que tinha como destinos das exportações países que compravam abaixo da média no período de 1995 a 1997.

Porventura, faz-se necessário analisar a relação comercial entre Nordeste e Mercosul. Pode-se apontar o trabalho de Carvalho, Caldas e Lima (2012), que, por sua vez, fizeram uma análise do comércio no período de 2001 a 2011, por meio do cálculo do coeficiente de Especialização, dos índices de Vantagens Comparativas Reveladas, de Complementaridade, e de Efetividade, além da Hipótese do Potencial Atingido. Percebe-se que as relações da região com o bloco são desvantajosas e subproveitadas, pois apenas em dois anos dos onze analisados, não houve saldo comercial negativo. É possível identificar dois setores nos quais há grande vantagem comparativa e complementaridade de comércio: “Açúcares e produtos de confeitaria”, e “Pastas de madeira ou matérias fibrosas celulósicas etc.” O problema é que tais setores não possuem coeficientes de especialização significativos, o que resulta na falta de efetividade de comércio

deles. A existência de setores subaproveitados pode ter relação com as barreiras impostas por membros do Mercosul pela imposição de elevadas tarifas a produtos que fazem parte da lista de exceção, o caso do setor açucareiro, protegido pela Argentina. O cálculo da Hipótese de Potencial Atingido mostra que, se efetivados os comércios potenciais (aqueles que são calculados pelo quanto uma região efetivamente compra e outra vende), o comércio efetivo de “Açúcares e produtos de confeitaria” entre as regiões cresceria 38711%, o de “Produtos para Fotografia e Cinematografia” cresceria 40000%, e o de “Matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal” cresceria 29071%.

O trabalho de Silva e Montalván (2008) contribuiu com a análise das exportações potiguanas utilizando vários índices (Vantagens Comparativas Reveladas, Índice de Gini-Hirschman, e Índice de Grubel e Lloyd), inclusive calculando os pontos fortes do comércio externo dessa economia, sendo eles: Peixes e crustáceos, moluscos etc, Frutas, cascas de cítricos e melões, Açúcares e produtos de confeitaria, Sal, enxofre, terras, pedras, gesso, cal, cimento, e Combustíveis, óleos e ceras minerais. O trabalho enfatizou que, por conta de acordos de preferência de comércio e barreiras comerciais, as vantagens não são aproveitadas, a exemplo das exportações de camarão, que caíram por conta de medidas *anti-dumping* americanas em 2004 e 2005.

O trabalho de Maia (2000) identificou a atração de empresas ao Estado da Paraíba e a modificação da estrutura produtiva pós abertura comercial, com incentivos fiscais para os setores: têxtil, calçadista, e de couros. Foram identificados os setores de calçados e têxtil como os principais.

A análise das exportações paraibanas de 1998 a 2008, como visto em Fernandes (2010), apontou para um estudo sobre os principais produtos da pauta exportadora do Estado. É identificado que no período, apenas uma empresa, a Coteminas, domina mais de 20% da pauta de exportação, verificando-se, igualmente, que o único setor em comum com os principais da pauta brasileira era o de calçados, e que o Mercosul era o principal destino das exportações paraibanas.

Silveira (2012) analisou a balança comercial brasileira, nordestina, e paraibana, com vistas a compreender a dinâmica desta última, além de calcular índices de comércio intraindústria e Vantagens Comparativas Reveladas. A autora destaca que os principais destinos das exportações são os tradicionais EUA e União Europeia, contrariando o caminho nacional, que é cada vez mais associado aos países asiáticos. Esse conjunto de fatos é fruto da baixa dinâmica exportadora do estado, cuja “ausência de um padrão estável no comportamento das exportações em relação às importações reflete a concentração da sua pauta de exportação em bens de baixo valor agregado, que sofrem mais intensamente os efeitos da conjuntura internacional, como exemplo a crise

econômica internacional que estourou nos EUA em 2007”. Outro fator citado no trabalho é a quase ausência de incentivos às exportações por parte do governo estadual, sendo as maiores ações nesse sentido os incentivos fiscais dados diretamente às indústrias, que se refletem nas exportações. Como os capitais se concentram nos setores com vantagens comparativas, a pauta fica concentrada. Por fim, tem-se que, como as importações se concentram em bens intermediários e de capital, a balança comercial acabou por apresentar grandes déficits.

Estudos de Campo com Exportadores Paraibanos

Há trabalhos prévios que utilizam uma metodologia semelhante de aplicação de questionários aos exportadores paraibanos, porém com amostras diferenciadas, ou focos diferentes. De forma geral, os levantamentos não parecem contradizer a “ausência de uma cultura exportadora”, que Torquato (2003) havia atestado para a Paraíba dos anos 90. Poucos são os entrevistados que realmente parecem estar bem situados no mercado internacional ou que o utilizam como fonte principal de demanda.

Silva (2008) entrevista 9 empresas exportadoras da cidade de Campina Grande. A maioria das empresas era de pequeno porte e a maioria dos representantes entrevistados das empresas era gerente. Essa pesquisa evidencia que o setor que mais se beneficia da exportação no estado é o de mineração, sendo que um dos entrevistados, exportador de granito e mármore, afirma que mais de 50% do faturamento tem como origem o exterior, sendo esse o exemplo mais expressivo.

Barbosa e Temoche (2013) fizeram um levantamento em 2006 com 10 exportadores paraibanos do setor calçadista. 90% da amostra era apenas de Campina Grande. 80% da amostra era composta de empresas de pequeno porte por número de funcionários. A amostra era muito desigual no que tange ao tempo de experiência com exportações. 30% da amostra tinha 18 anos de experiência com o mercado externo, e 50% apenas 3 anos.

Filho, Araújo e Almeida (2005) fizeram um levantamento com 6 exportadores paraibanos relativamente aos entraves às exportações. De forma geral, a pesquisa aponta que os principais entraves são a burocracia alfandegária e os custos de transporte. Os entrevistados acreditam que o estado paraibano poderia contribuir com a atividade exportadora melhorando a infraestrutura portuária.

Referencial Metodológico

Essa pesquisa é de caráter quali-quantitativo, que se define a partir da abordagem do problema formulado, visando à checagem das causas atribuídas a ele, segundo Gomes e Araújo (2005). O estudo engloba tanto elementos da pesquisa qualitativa, quanto da pesquisa

quantitativa. O local estudado foi formado pelos municípios em que existia atividade exportadora no estado da Paraíba.

O instrumento de coleta de dados foi um questionário, que se caracteriza como uma “técnica de investigação composta por um conjunto de questões submetidas a pessoas com o propósito de obter informações (...)” (GIL, 2012, p. 121). O questionário semiestruturado, construído com base no estudo de Ferraz e Ribeiro (2002), foi aplicado nas empresas exportadoras paraibanas. O critério utilizado para a determinação das principais empresas a serem entrevistadas foi em relação ao volume exportado. Os dados primários obtidos foram analisados de maneira descritiva, com o objetivo de elaborar um diagnóstico acerca do perfil das empresas exportadoras do estado.

O questionário de 30 questões foi aplicado em 30 empresas paraibanas⁴ escolhidas via amostra não probabilística, por julgamento, ou seja, foram estabelecidos critérios prévios de seleção para que as empresas fossem visitadas, por sua vez, o questionário foi espelhado ao apresentado no trabalho de Ferraz e Ribeiro (2002), sendo que a presente pesquisa foi aplicada apenas para a Paraíba. A primeira parte do questionário capta informações a respeito dos agentes entrevistados, geralmente responsáveis pelo setor financeiro ou de comércio exterior das empresas em que atuam. As perguntas versam sobre o sexo, a idade, tempo de atuação na empresa, cargo e a formação do entrevistado, além de informações de contato.

A segunda parte do questionário investiga informações a respeito da organização, ou seja, nome, setor, tempo de fundação, linhas de produção e produtos, naturalidade, natureza de propriedade e capital, controle do capital, porte, número de filiais, presença no exterior, concorrência, atividade exportadora, destino, volumes importados e exportados, clientes, inconstâncias na atividade exportadora, importância da exportação, meios de transporte, entraves, e financiamento (crédito) para as exportações das empresas.

Para selecionar as empresas que cujos colaboradores preencheram os questionários foi feito um levantamento junto ao MDIC, para definir a composição da amostra e obter um conjunto de firmas representativas do universo de exportadores paraibanos.

Durante o período de 2000 a 2014, aproximadamente 200 empresas exportaram pelo menos durante três anos na Paraíba. O critério inicialmente utilizado para a determinação das empresas a serem entrevistadas, foi em relação ao volume exportado. Entre os meses dezembro de 2013 a junho de 2015 as empresas foram contatadas e foram aplicados questionários.

⁴ A amostra para população finita foi calculada conforme Bussab e Morenttin (2010) levando-se em consideração a equação 01: em que n - amostra calculada; N - população; Z - variável normal padronizada associada ao nível de confiança; p - verdadeira probabilidade do evento; e - erro amostral. O resultado encontrado mostra que deveriam ser entrevistadas 30 empresas. Neste caso foi admitido um nível de confiança de 90% e erro padrão de 10%. O questionário aplicado está disponível no apêndice A.

A tabela 3 reúne os motivos pelos quais várias empresas não foram entrevistadas. Apesar do propósito inicial, não foi possível aplicar o questionário em todas as empresas com maior volume exportado, pois algumas já não existiam mais, por venda ou fechamento da fábrica, e outras não foram receptivas, mesmo após vários contatos.

Tabela 3 - Empresas Descartadas por motivos diversos.

Motivos	Quantidades de Empresas Exportadoras (MDIC)	%
Empresas que fecharam ao longo do período de 2000 a 2013	5	5,38
Empresas com escassez de informações de contato e acesso.	67	72,04
Empresas Inacessíveis, devido à rotatividade de aluguel de galpão.	3	3,22
Empresas cuja administração responsável pelas exportações fica em São Paulo, dificultando acesso a informações sobre a pesquisa.	2	2,10
Empresas que alegaram não exportar	7	8,602
Dificultaram ou recusaram o acesso	8	8,602
Total	92	100%

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Além disso, as empresas foram classificadas de acordo com o porte (micro/pequena, média ou grande), com a frequência exportadora (exportadores permanentes, iniciantes, assíduos ou esporádicos), com a região de localização e com o setor de atividade segundo a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (classificação CNAE/IBGE). Na próxima seção serão apresentados os resultados e discussões deste artigo.

Resultados e Discussões

Inicialmente foram tratados os dados referentes ao perfil dos entrevistados. Nas empresas visitadas foram entrevistados profissionais responsáveis pelo setor financeiro, de vendas, de comércio exterior, ou de comercialização da empresa. Dentre os indivíduos entrevistados, 66,6% eram homens e 33,3% eram mulheres. Quanto à idade, os valores obtidos revelam que o grupo de entrevistados possuem idades entre 30 a 60 anos e a média obtida é de aproximadamente 43 anos.

A tabela 4 apresenta o grau de formação dos entrevistados e a tabela 5 apresenta o tempo de atuação dos entrevistados na empresa.

Tabela 4 - Perfil dos Entrevistados em relação ao grau de formação máxima

Médio e Técnico	8
Especialização	2
Graduação	18
Mestrado	2

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Tabela 5 - Perfil dos entrevistados em relação aos anos de atuação na empresa.

Menos de 1 ano	7
Entre 1 e 10 anos	8
Entre 11 e 20 anos	9
Acima de 20 anos	6

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Apenas dois entrevistados afirmaram ter pós-graduação em nível de mestrado, 8,33% possui nível médio e técnico, e 75% possui apenas graduação. Esse é um ponto que exige maior atenção, pois se percebeu grande discrepância no grau de formação dos indivíduos entrevistados. Convém ainda frisar que para algumas empresas, apesar de o entrevistado possuir graduação, a função está sendo executada com conhecimentos em nível técnico, pois a graduação que o colaborador possui não guarda correlação e compatibilidade com a função executada. Além disso, verificou-se que alguns entrevistados sequer possuem formação na área de atuação; por outro lado, houve empresas em que os entrevistados possuíam formação exemplar, chegando a apresentar múltiplos diplomas na área e até mesmo graduação no exterior.

Barbosa e Temoche (2013) também levantaram em conta a formação dos responsáveis pelas empresas. Quanto a isso, não parece ter havido grandes mudanças. 20% dos responsáveis tinha ensino médio, 70% graduação e 10% especialização.

Os cargos entrevistados variam, sendo eles de gerente, subgerente, sócio, ou diretor administrativo, nas áreas de logística, comércio exterior, produção e negócios.

Pode-se perceber que dentre a escala de 1 a 20 anos, há um grande número de pessoas que possui tempo de atuação considerável na empresa. A média representativa é igual a aproximadamente 15 anos de atuação, um pouco inferior à média de 18 anos de atuação dos entrevistados no estudo de Barbosa e Temoche (2013). Apesar de não parecerem tão relevantes à primeira vista, os dados sobre os entrevistados são importantes, pois mostram a qualificação dos que se encontram à frente das empresas do estado, o que, por vezes, pode se revelar como a chave para compreender bons ou maus desempenhos na função. Por exemplo, alguns entrevistados, com áreas distintas ao do setor exportador, apresentaram falta de conhecimento sobre os principais termos aduaneiros para o funcionamento do trâmite.

As tabelas 6 e 7 apresentam, respectivamente, os setores produtivos das empresas entrevistadas e o número de empresas pelo tempo de fundação.

Os principais setores de acordo com a pesquisa de campo e as respostas obtidas nos questionários são, têxtil, sucroalcooleiro e sisal. Em relação ao tempo de fundação das empresas, destaca-se que 3 empresas entrevistadas possuem mais de 100 anos de fundação e 9

empresas têm entre 20 a 50 anos de fundação.

Tabela 6 - Setores produtivos

Têxtil	6
Alimentício	6
Sucroalcooleiro	3
Sisal	2
Calçadista	3
Comércio	3
Mineração	3
Madeira (quiosques)	1
Indústria Gráfica	1
Bentonita	1
Tecnologia	1

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria.

Tabela 7 - Número de empresas pelo tempo de fundação.

20 anos ou menos	10
Entre 21 anos e 50	9
Entre 50 e 100 anos	6
mais de 100 anos	3
Sem resposta	2

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria.

Segundo Maia (2003), após a abertura econômica brasileira na década de 1990, o governo do estado da Paraíba apostou em uma política de atração de empresas via concessão de incentivos fiscais industriais. Isso pode ser uma explicação para o número de empresas com 20 a 50 anos de fundação.

As tabelas 8 e 9 representam, respectivamente, a naturalidade das empresas e a natureza das empresas entrevistadas. 24 empresas entrevistadas são paraibanas, 4 empresas são Nacionais Não-Paraibanas e 2 são estrangeiras. Em relação à natureza das empresas, 19 são de origem familiar e 11 não familiar.

Tabela 8 - Naturalidade das empresas

Paraibana	24
Nacional Não Paraibana	4
Estrangeira	2

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria.

Tabela 9 - Natureza das empresas entrevistadas.

Não Familiar	11
Familiar	19

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

As tabelas 10, 11 e 12 representam, respectivamente, a natureza do capital, o tipo de empresa e o controle do capital. Em média, há uma tendência para empresas industriais nacionais com capital fechado.

Tabela 10 - N° de empresas pela natureza do capital

Capital Aberto	32,14%
Capital fechado	67,85%

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Tabela 11 - Tipo de empresa

Industrial	83,3%
Não- Industrial	16,6%

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Tabela 12 - Nacionalidade do controle de capital

Nacional	86,20%
Estrangeiro	13,79%

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

As tabelas 13 e 14 representam, respectivamente, o porte das empresas exportadoras por número de funcionários e por faturamento. A faixa de porte mais representativa é a de empresas consideradas como grande empresa pelos critérios da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), que é de empresas que possuem mais de quinhentos funcionários efetivos. Pelo critério de faturamento, há diversidade de portes.

Tabela 13 - Porte por número de funcionários

Grande Empresa	11
Média Empresa	10
Microempresa	6
Pequena Empresa	3

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Tabela 14 - Porte faturamento (Volume exportado US\$ FOB a.a).

Grande Empresa	6
Média Empresa	8
Media-Grande Empresa	8
Microempresa	5
Pequena empresa	3

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria.

As tabelas 15 e 16 representam, respectivamente, a localização da sede das empresas por macrorregião e a quantidade de empresas multinacionais/nacionais. Gonçalves (2005) afirma que uma empresa é considerada multinacional quando suas instalações produtivas ou filiais estão em mais de um país, e cujas linhas básicas de atuação são traçadas num contexto global. Já uma empresa nacional é identificada quando suas instalações produtivas estão fixadas no próprio país de origem.

Percebe-se um maior número de sedes de empresas localizadas no próprio Nordeste (86,66%). Já os outros 13,33% se encontram na região Sudeste (região de São Paulo).

Tabela 15 - A sede das empresas pela macrorregião

Nordeste	26
Sudeste	4

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Tabela 16 - Quantidade de empresas multinacionais ou nacionais

Multinacional	5
Nacional	25

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Os resultados obtidos em relação aos principais concorrentes das empresas no mercado nacional e internacional são: as empresas de açúcar não demonstraram ter preocupação com concorrentes estrangeiras, mas apenas brasileiras, ou seja, as usinas que fabricam açúcar, são concorrentes entre si. Quanto ao setor de Sisal, um dos maiores concorrentes se encontra no estado que mais exporta na região Nordeste, a Bahia, segundo dados do MIDC (2014).

Na área Têxtil, demonstrou-se preocupação em especial com produtores internacionais chineses, paquistaneses e americanos, além de concorrentes de alta tecnologia, e alguns poucos nacionais. O setor de mineração possui concorrência tanto interna como

externa, mas se preocupa em especial com as empresas internacionais.

O setor de calçados possui numerosos concorrentes tanto em âmbito nacional, como internacionalmente. Os principais concorrentes nacionais estão situados no Estado da Bahia, Ceará, Rio Grande do Sul, Sergipe e São Paulo. No âmbito internacional, as principais correntes são empresas norte-americanas, britânicas e alemãs.

As tabelas 17 e 18 apresentam, respectivamente, o início da atividade exportadora das empresas e seu perfil por frequência de exportação.

Tabela 17 - Início da atividade exportadora.

Após 2000	18
A partir de 1990	4
A partir de 1980	3
A partir de 1960	2
Sem dados	3

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria.

Tabela 18 - Perfil por frequência exportadora

Permanente ou Contínuo	14
Assíduas	6
Iniciantes	8
Esporádicas	1
Sem dados	1

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria.

A maior parte das empresas alega ter começado a exportar a partir de 2000.

Adaptando-se os critérios de Ferraz e Ribeiro (2002), consideram-se firmas com perfil de frequência permanente ou contínua aquelas que exportaram em todos os anos de 2000 a 2013; com perfil de frequência exportadora assídua, quando estas começaram a exportar antes de 2004, mas não o fizeram em um, dois ou três anos entre 2004 e 2013; com perfil esporádico, se elas começaram a exportar antes de 2004, mas não o fizeram em quatro ou cinco anos entre 2004 e 2013; e com perfil de frequência exportadora iniciante, no caso de a atividade exportadora ter começado após 2004 ou ter começado antes de 2004, com uma maior descontinuidade do que nos outros perfis. Os resultados obtidos pela pesquisa de campo mostram que aproximadamente 46,66% das empresas analisadas são permanentes, ou seja, exportaram em todos os anos de 2000 a 2013. Boa parcela das empresas (8 delas) têm perfil iniciante.

Parte das firmas que deram início às atividades exportadoras na década de 2000 foram empresas atraídas por incentivos governamentais como exposto na pesquisa de Maia (2000). As firmas que deram início às atividades exportadoras na década de 60 e 80 tendem a ser empresas familiares tradicionais que apresentam capital fechado.

No levantamento de Silva (2008), a maioria das empresas tinha menos de 5 anos de experiência com exportações, e apenas uma minoria (22,22%) passava dos 15 anos. A divergência com o atual levantamento pode se dever à ausência de setores tradicionais do litoral na amostra do autor, que apenas contemplou Campina Grande.

A amostra de Barbosa e Temoche (2013) teve uma representatividade bem desigual: 50% da amostra tinha no máximo 3 anos de experiência de exportação, e 30% tinha ao menos 18 anos de experiência. Isso se deve à realidade do setor calçadista, que foi o escopo desse autor, com muitas firmas muito pequenas, sem estruturas corporativas e padronização de marca e produto.

As tabelas 19 e 20 representam, respectivamente, os volumes exportados e importados anuais. O volume exportado seria, em termos, o que a empresa negocia com o exterior. O valor importado se a empresa importa insumos que entram na composição de seus produtos.

Tabela 19 - Volume Exportado Anual		Tabela 20 - Volume Importado Anual	
Acima de US\$ 10 milhões	13,33%	Acima de US\$ 10 milhões	3,33%
De US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões	26,66%	De US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões	20%
De US\$ 100 mil até US\$ 1 Milhão	46,66%	De US\$ 100 mil até US\$ 1 Milhão	26,66%
Até US\$100 mil	13,33%	Até US\$ 100 mil	3,33%
		Não importa	46,66%

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Em termos de volume exportado, 66,66% das empresas entrevistadas exportam nas faixas de até US\$ 1 milhão e De US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões. O total de empresas entrevistadas que não importam insumos é de 36,66%. As empresas que importam encontram-se majoritariamente nas faixas de 1 US\$ milhão a US\$ 10 milhões, de US\$100mil até US\$ 1 milhão, e de até US\$ 100 mil, totalizando 50%.

A tabela 20 apresenta os resultados obtidos em relação a como as empresas localizam novos clientes. A maioria das empresas localizam seus novos clientes recorrendo a feiras internacionais, indicações de outros negociantes, representantes e internet, totalizando em 87,17% das empresas entrevistadas. A tabela 21 apresenta os motivos das oscilações das exportações. Uma grande parcela das empresas elencou a crise financeira mundial, de meados de 2008, como fator que afetou grande parte dos seus volumes exportados.

Tabela 20 - Como encontrar novos clientes		Tabela 21 - Motivos das oscilações das exportações	
Feiras Internacionais	12	Crise Financeira Internacional	11
Indicações de outros negociantes	8	Dificuldade de obtenção de melhores preços no mercado internacional	4
Representante	7	Clima	3
Internet	7	Taxa de Câmbio	2
Clientes fidelizados	1	Falta de competitividade	2
Traders	1	Fechamento fiscal dos EUA	1

Força de vendas bem estruturada mundialmente	1	Mercado do Papel	1
Consultoria	1	Crise europeia	1
Fornecedores boca a boca	1	Mercado financeiro	1
		Aumento da força do mercado interno	1
Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria		Risco da atividade exportadora	2
		Trabalha apenas com clientes fidelizados	1

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Em segundo plano, outros motivos para explicar as oscilações nas exportações como o clima que afeta muito a produção de açúcar, por exemplo, a taxa de câmbio para algumas empresas que não possuem Adiantamentos de Contratos de Câmbio (ACC) e a crise europeia em 2012. As dificuldades de obtenção de melhores preços no mercado internacional e falta de competitividade dos produtos das empresas no mercado internacional não apresentaram um peso significativo como motivo forte e essencial nas oscilações do volume exportado.

A tabela 22 indica o grau de importância das exportações nas decisões empresariais. Em um âmbito geral, a importância das exportações nas decisões correntes da empresa é elevada. Das empresas entrevistadas, 14 consideram as exportações como um nível elevado em suas decisões internas. As mesmas empresas que indicaram que as importâncias das exportações são baixas nas decisões empresariais são consideradas empresas iniciantes. Ou seja, não exportaram em todos os anos no período de 2000 a 2013.

A tabela 23 apresenta os resultados obtidos em relação aos meios de transporte utilizados nas exportações das empresas. O meio de transporte marítimo é utilizado por 28 empresas entrevistadas como meio de transporte para as exportações. O percurso inicialmente é rodoviário e em seguida as exportações são realizadas via transporte marítimo. Todas as empresas exportadoras que utilizam a via marítima enviam seus produtos exportados via porto de Suape localizado no Estado do Recife. As empresas alegaram que as péssimas condições de infraestrutura e suporte do Porto de Cabedelo no Estado da Paraíba inviabilizam as exportações pelo próprio Estado. A amostra de Filho, Araújo e Almeida (2005) indicou que a principal política que o governo da Paraíba poderia desempenhar para melhorar a inserção do estado no comércio externo seria a melhoria da infraestrutura portuária.

Tabela 22 - Importância das exportações nas decisões das empresas

Elevada	14
Regular	6
Baixa	10

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Tabela 23 - Meios de transporte utilizado para as exportações

Marítimo	28
Aéreo	2

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Segundo Cardoso e Basílio (2006), um dos principais entraves às exportações são as condições portuárias⁵. Duas empresas destacaram, no entanto, o meio de transporte aéreo para casos especiais de urgência do comprador. O custo de enviar por Suape é relativamente baixo, apesar de uma das empresas ter alegado que metade do custo do seu frete era o transporte terrestre até o porto e a outra metade era o transporte marítimo em si.

A tabela 24 apresenta os principais entraves ou barreiras para a entrada em outros mercados.

Tabela 24 - Entraves à Entrada em outros mercados.

Tarifas	8
Não há entraves	6
Logística	5
Burocracia	4
Carência de matéria-prima	1
Clima	1
Falta de investimento do governo	1
Crise Financeira Internacional	1
Questões culturais	1
Controle fitossanitário	1
Padrões de Qualidade	1
Fornecedores imaturos para a exportação	1
Desconhecimento das regras	1
Sazonalidade	1

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Não houve consenso quanto a qual fator seria impeditivo das exportações do estado. Oito empresas indicaram as tarifas como entrave a outros mercados, seis empresas alegaram não ter entraves, pois são empresas com poder de mercado elevado, e cinco empresas apontaram a logística como um entrave ou barreira a outros mercados. No estudo de Filho, Araújo e Almeida (2005), nenhuma das empresas entrevistadas alegou ausência de entraves ao mercado externo, o que provavelmente é consequência da amostra muito pequena (apenas 6 empresas) desse levantamento anterior.

As tabelas 25 e 26 apresentam dados referentes à existência ou não de financiamentos externos e internos às exportações.

⁵ A maioria das exportações paraibanas sai por portos de fora do estado. No ano de 2014, segundo dados do Aliceweb (2015), apenas 9,02% das exportações estaduais saíram pelo porto de Cabedelo. Juntando os portos de Suape e Santos, tem-se 74,64% dos portos por onde saem às exportações. Essa realidade se dá por conta do local onde se encontra o porto paraibano, pela baixa modernização e o fato de não se trabalhar com contêineres, só se recebendo embarcações de pequeno porte.

Tabela 25- Existe ou Não Financiamento Externo as exportações

Não há financiamento externo às exportações	20
Há financiamento externo às exportações	10

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Tabela 26 - Existe ou não financiamento interno as exportações

Não há financiamento interno às exportações	14
Há financiamento interno às exportações	16

Fonte: Dados da Pesquisa. Elaboração Própria

Apenas uma minoria afirmou utilizar financiamento externo às exportações, e, por volta da metade das empresas, afirmou utilizar financiamento interno. As empresas destacaram os adiantamentos de contratos de câmbio (ACC's)⁶, incentivos federais, e agentes de fomento como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), como facilitadores a estes investimentos.

Considerações Finais

Este estudo se centrou na caracterização dos exportadores paraibanos no período de 2000 a 2014. Percebe-se que as exportações paraibanas estão concentradas em poucos municípios, como também em poucas empresas. Em sua maioria os mesmos municípios que são os principais exportadores são também importadores, como João Pessoa e Campina Grande. As importações da Paraíba estão concentradas em bens intermediários e bens de capital, que por apresentarem alto valor agregado fazem com que a balança comercial da Paraíba tenha uma tendência de ser historicamente deficitária.

Percebe-se que as exportações deixaram de ser concentradas em produtos têxteis e se mostraram mais diversificadas, com produtos do setor de calçados, alimentício, sucroalcooleiro e minérios. Novas empresas entraram no *ranking* das principais empresas exportadoras e novos municípios entraram no ramo das exportações. Os municípios que merecem destaque são Mamanguape e Pedras de Fogo, que por sua vez se destacaram na participação das exportações do estado apresentando um crescimento de 10% entre 2012-2014, exportando açúcar e álcool.

Sobre os setores nos quais as empresas atuam, percebe-se a importante presença dos setores têxtil, sucroalcooleiro, calçadista, comércio e de sisal entre os entrevistados. 67,85% das empresas apresentam controle de capital fechado, o que pode significar que as empresas possuam boa dose de aversão ao risco. Vale destacar o tradicionalismo das empresas, as quais são em sua maioria de natureza familiar e paraibana. Atente-se para a considerável presença de empresas com mais de 90 anos de formação.

⁶ Para uma melhor compreensão veja-se http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/default/index/conteudo/id/190

As principais linhas de produtos exportados na área têxtil são: Telas formadoras e secadoras, toalhas de banho, fios têxteis, e fios de algodão. Na área de mineração: Minérios de iimenita. Na área comercial: peças de cerâmica. Na área de calçados esportivos: sandálias de borracha. Na área do Sisal: Fio agrícola de sisal. Na área açucareira: Açúcar. Os principais destinos das exportações no período estudado foram América Latina, América do Norte, Ásia e Europa. As empresas exportadoras, em sua maioria, estavam, de alguma forma, atreladas ao processo industrial na obtenção do produto final exportado (tabela 11). Esse perfil de produção, contudo, não condiz com a economia da região e do estado, que é pouco industrializado, de forma que isso tende a tornar as exportações dependentes da importação de insumos industrializados, o que explica, em parte, o déficit comercial crescente.

Ao longo do período de 2000 a 2014, percebeu-se que muitas empresas que lidavam com exportações fecharam, outras diminuíram o ritmo exportador por conta de baixos incentivos governamentais e que a crise financeira de 2008 foi um dos fatores de impacto no desempenho exportador do Estado. Isso também parece contraditório com o fato de que a maioria das empresas não admitiu ter dificuldades com falta de competitividade dos produtos ou nos preços internacionalmente, o que, sendo verdade, deveria ter levado a uma recuperação posterior dos níveis exportados após a crise de 2008, e não a uma estagnação, como se observou.

De forma geral, os resultados do presente levantamento são mais positivos do que os de levantamentos passados realizados na Paraíba nos anos 2000 (BARBOSA e TEMOCHE, 2013; SILVA, 2008). As empresas investigadas anteriormente possuem portes e tempo de atuação nos mercados interno e externo consideravelmente menores do que os do presente trabalho. Esses trabalhos, por focarem mais na região de Campina Grande e no setor calçadista e não terem no escopo importantes e tradicionais setores do litoral, como o canavieiro, acabaram por apontar para um certo “amadorismo” por parte das firmas.

Entende-se que uma discussão teórica sobre a importância do processo de exportação para a Paraíba, em seus aspectos legais e comerciais, deverá ser realizada, sendo esta justamente uma lacuna observada e que ainda precisa ser analisada, porquanto não atende ao escopo deste trabalho, ficando como sugestão para trabalhos posteriores.

Referências

ALICE WEB - Base de dados sobre a exportação paraibana. Disponível em: <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br/> Acesso em 2015.

BARBOSA, Edmery Tavares; TEMOCHE, César Augusto Ruiz. INSERÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE CALÇADOS DO ESTADO DA PARAÍBA NO MERCADO INTERNACIONAL. **Revista Eletrônica de Administração**, Porto Alegre, RS, v. 13, n. 4, p.

137-157, abr. 2013. ISSN 1413-2311. Disponível em:

<<https://www.seer.ufrgs.br/read/article/view/39518>>. Acesso em: 30 mar. 2021.

BUSSAB, W. O. MORENTIN, P. A. Estatística Básica. 6ª Edição, São Paulo: Saraiva, 2010.

CARDOSO, F. M.; BASÍLIO, M. G. S. Entraves à exportação brasileira; Barreira que as empresas enfrentam para realizar as exportações no Brasil. **Juiz de Fora: Estação Científica**, n. 03, 2006.

CARVALHO, D. B; CALDAS, R. de M.; LIMA, J. P. R. Potencialidade e efetividade das relações comerciais entre Nordeste do Brasil e Mercosul. *Revista Econômica do Nordeste*, 2013.

FERNANDES, Divanilze Lima. ANÁLISE DAS EXPORTAÇÕES PARAIBANAS ENTRE 1998-2008. **Monografia apresentada ao curso de Graduação em Economia da UFPB**, 2010.

FERRAZ, G. T.; RIBEIRO, F. J. Um levantamento de atividades relacionadas às exportações das empresas brasileiras: resultados de pesquisa de campo com 460 empresas exportadoras. **O desafio das exportações. BNDES**, 2002.

FILHO, C. A. P. L.; ARAÚJO, M. V. P de; ALMEIDA, S. T. de. **Caminhos e Descaminhos das Exportações Paraibanas**. In: **XII SIMPEP**, Bauru, 2005.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GOMES, F. P.; ARAÚJO, R. M. Pesquisa Quanti-Qualitativa em Administração: uma visão holística do objeto em estudo. **Seminários em Administração**, v. 8, 2005.

GONÇALVES, A. O conceito de governança. **XIV Encontro do CONPEDI**, 2005. Disponível em: <http://www.unisantos.br/upload> Acesso em: 2015

IBGE ESTADOS – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/estadosat/> Acesso em 2014.

IDEME - Instituto de Desenvolvimento Municipal e Estadual da Paraíba. João Pessoa: Governo da Paraíba. Disponível em: <<http://www.ideme.pb.gov.br>>. Acesso em 2014

HIDALGO, A. B. Exportações do Nordeste do Brasil: crescimento e mudança na estrutura. **Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza**, v. 31, p. 560-574, 2000. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/>

LEITE FILHO, C. A. P. L.; ARAÚJO, M. V. P de; ALMEIDA, S. T. de. **Caminhos e Descaminhos das Exportações Paraibanas**. In: **XII SIMPEP**, Bauru, 2005. Disponível em: <http://www.simpep.feb.unesp.br> Acesso em 2014.

MAIA, Sinézio Fernandes. Impactos da abertura econômica sobre o setor exportador da Paraíba. In: **Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural**. 2003.

MDIC - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/>> . Acesso em 2015.

SILVA, Wellyton Dantas da. Decisões de investimento e de financiamento de longo prazo: um estudo nas empresas exportadoras de Campina Grande - PB. 2008. 111 f. (Trabalho de

Conclusão de Curso - Relatório de Estágio Supervisionado), Curso de Administração, Centro de Humanidades, Universidade Federal de Campina Grande - Paraíba - Brasil, 2008.

SILVA, J. L. M.; MONTALVÁN, D. B. V. Exportações do Rio Grande do Norte: estrutura, vantagens comparativas e comércio intra-industrial. **Rev. Econ. Sociol. Rural**, Brasília, v. 46, n. 2, Jun. 2008.

SILVEIRA, J. M.; COMERCIAL DO ESTADO DA PARAÍBA, Balança. Avanços e perspectivas 2000-2011. **Monografia apresentada ao curso de Graduação em Economia da UFPB**, 2012.

TORQUATO, Sérgio Alves. Exportações na Paraíba: um breve panorama. 2003. 96f. (Dissertação de Mestrado em Economia Rural e Regional), Programa de Pós-graduação em Economia Rural e Regional, Centro de Humanidades, Universidade Federal de Campina Grande - Paraíba - Brasil, 2003.

XAVIER, C. L.; VIANA, F. D. F. **Composição das exportações da região Nordeste e seus estados: Uma aplicação do método *Shift-Share* para o período recente.** In: **XI Encontro Regional de Economia**, Fortaleza, 2006.

*Recebido em 15/09/2020.
Aprovado em 22/03/2021.*