

Exportações do Nordeste do Brasil: Crescimento e Mudança na Estrutura

Álvaro Barrantes Hidalgo

Doutor em Economia pela Universidade de São Paulo (USP); Professor do Programa de Pós-Graduação em Economia (PIMES) da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) e Pesquisador do CNPq.

Resumo

O objetivo do trabalho é conhecer melhor quais os produtos onde a região do nordeste do Brasil tem melhores possibilidades de inserção internacional. Analisa a estrutura das exportações da região, calcula índices de vantagens comparativas e discute a importância dos recursos naturais nas exportações nordestinas. Com base nesses índices, identifica os setores que parecem mais competitivos no comércio internacional. Os resultados mostram, para o período recente, ganhos de vantagens comparativas em alguns produtos manufaturados. Por outro lado, o conteúdo fatorial das exportações parece mostrar que a especialização do Nordeste está mais fortemente baseada em recursos naturais e em capital do que no trabalho. O comportamento das exportações parece refletir não apenas as vantagens comparativas regionais, mas também os efeitos da política comercial, barreiras não-tarifárias aos produtos da região e os acordos preferenciais existentes no comércio internacional.

Palavras-Chave:

Exportações; Nordeste; Brasil; Competitividade.

1- INTRODUÇÃO

Na última década o sistema de comércio internacional tem apresentado mudanças muito importantes. A nova ordem econômica tem evoluído de um sistema bipolar para outro multipolar. Os processos de associação e cooperação entre países industrializados se generalizaram e se intensificou o processo de formação dos blocos regionais de comércio. Os blocos porém ainda não chegaram a uma conformação definitiva e alguns ainda estão em fase de formação. O processo de formação dos blocos procura eliminar as barreiras intra-regionais à livre mobilidade de bens, capitais e pessoas, criando um mercado ampliado que permita uma maior complementaridade das economias, o aumento do comércio intrablocos e o incremento da capacidade competitiva.

Ao longo dos anos, o Nordeste tem-se caracterizado pelo seu relativo fechamento ao comércio internacional. O ritmo de crescimento das exportações brasileiras não tem sido igualmente acompanhado pelas exportações nordestinas. Reverter esse quadro e aproveitar as oportunidades de crescimento que o comércio oferece, exige tornar o Nordeste mais competitivo e mais atuante nos mercados internacionais. Com a intenção de atingir este objetivo são necessárias não apenas medidas concretas de políticas econômicas, estímulo aos investimentos, inclusive infra-estrutura, a fim de aumentar a produção exportável e diminuir os custos das exportações, mas principalmente o engajamento do setor privado exportador no desenvolvimento de vantagens competitivas e aproveitamento das vantagens e recursos naturais da região.

Para estabelecer a melhor estratégia de inserção internacional para a Região Nordeste, torna-se necessário realizar esforços a fim de conhecer melhor quais os produtos onde a região tem melhores possibilidades de inserção. Na discussão da estratégia competitiva para a região é importante discutir a especialização pois é ela quem define a competitividade de médio e longo prazos de uma economia. Neste trabalho, será

desenvolvido um esforço a fim de conhecer melhor quais os setores onde a região mostra vantagem comparativa, as fontes sobre as quais estão apoiadas essas vantagens e o papel dos recursos naturais em todo esse processo. Assim, na seção 2, mostraremos que o comércio exterior da região vem apresentando mudanças muito importantes na sua estrutura. Na seção 3 serão discutidas as vantagens comparativas reveladas da região no comércio internacional. Utilizando os índices de vantagens comparativas reveladas e os coeficientes de cobertura, serão apresentados os produtos que constituem os “pontos fortes” da região no comércio internacional. Na seção 4 será discutida a importância dos recursos naturais nas exportações do Nordeste. Serão apresentadas as intensidades de fatores das exportações do Nordeste. A seção 5 discute alguns aspectos do sistema de comércio internacional e que afetam o desempenho da região no comércio exterior, principalmente na exportação de produtos agrícolas. As principais conclusões do trabalho serão apresentadas na seção 6.

2 – ESTRUTURA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL DO NORDESTE

A estrutura das exportações do Nordeste no comércio internacional vem mostrando mudanças muito significativas. As exportações apresentam uma queda permanente na participação de produtos primários e uma crescente participação de produtos manufaturados.

Na TABELA 1 apresenta-se a evolução da estrutura das exportações da região segundo grandes grupos de produtos, para o período 1975/1995¹. A evolução do perfil de especialização nordestino no comércio exterior re-

¹ Os dados, originalmente disponíveis em nível agregado de dez dígitos da Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM), foram agregados em nível de capítulos da NBM. Essa estrutura das exportações foi em uma segunda etapa agrupada segundo quatorze grandes grupos de produtos.

TABELA 1
NORDESTE - ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES 1975-1995
(EM PERCENTUAL)

Grupos de Produtos	Anos								
	1975	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Alimentos, fumo e bebidas	82,78	75,90	51,79	39,17	33,51	33,91	32,80	32,35	33,29
Minerais	7,85	5,55	14,05	8,92	5,71	5,10	2,73	4,29	2,19
Produtos Químicos	0,26	3,80	12,45	13,32	15,36	15,85	15,93	14,14	14,93
Plásticos e Borracha	0,14	0,86	3,79	5,06	4,87	6,31	6,91	7,08	6,02
Calçados e Couros	1,20	1,08	1,55	2,44	2,10	2,07	2,78	2,21	2,22
Madeira e Carvão Vegetal	0,14	0,12	0,02	0,05	0,04	0,65	0,34	0,47	1,10
Papel e Celulose	0,00	0,00	0,12	0,08	0,06	1,73	3,57	4,41	6,34
Têxtil	4,50	7,38	6,46	6,89	8,23	7,35	7,12	7,12	5,96
Minerais não-Metálicos	0,39	0,28	0,11	5,72	5,00	6,22	6,80	8,21	8,32
Metais Comuns	1,59	3,30	7,88	16,74	23,83	19,89	17,46	17,83	17,78
Máquinas e Equipamentos	0,68	0,86	0,66	1,27	1,18	0,75	0,96	1,25	1,33
Material de Transporte	0,06	0,04	0,15	0,00	0,03	0,08	0,01	0,09	0,02
Ótica e Instrumentos	0,05	0,08	0,04	0,06	0,08	0,08	0,16	0,12	0,19
Outros	0,38	0,75	0,93	0,27	0,00	0,02	2,43	0,41	0,30
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE: Construído com base em dados do MICT/SECEX. Elaboração: Convênio SUDENE/UFPE/PIMES.

vela uma queda permanente na participação do grupo de produtos alimentos, fumo e bebidas. Assim, no ano de 1975, quase 83% das exportações da região para o exterior consistiam de alimentos, fumo e bebidas, caindo essa participação para apenas 33,3% em 1995. Amplia-se por sua vez, a importância significativa das exportações de produtos manufaturados de maior valor agregado, principalmente durante o período mais recente. Esse é o caso dos produtos químicos, plásticos e borracha, papel e celulose, minerais não-metálicos e metais comuns. Observa-se, porém, que estes são produtos manufaturados com forte conteúdo de recursos naturais como será mostrado adiante. Observa-se na TABELA 1, que o grupo produtos químicos, com uma participação de apenas 0,2% no ano de 1975, passou a representar 15% no ano de 1995, do total das exportações do Nordeste. Cabe destacar aqui o Pólo Petroquímico da Bahia que tem desempenhado um papel muito importante no comportamento das exportações regio-

nais de produtos de origem petroquímica, produtos estes que têm alto valor agregado. Da mesma forma o grupo de metais comuns que, em 1975, representava apenas 1,6% das exportações, passou a representar 17,8% do total exportado pela região, em 1995, ocupando o segundo lugar dentro dos grupos constantes da TABELA 1. Neste grupo de produtos de metais comuns cabe destacar também a importância do complexo de alumínio da ALUMAR no Estado do Maranhão, tornando-se em zona produtora de metais, para a exportação com forte conteúdo de recursos naturais. Observa-se também, na TABELA 1, o relativo estancamento na participação de produtos que tradicionalmente são intensivos no fator de produção trabalho, como é o caso dos têxteis e dos calçados e couros. Observa-se por último, que é praticamente insignificante a participação dos produtos manufaturados mais intensivos em tecnologia, como é o caso dos grupos das máquinas e equipamentos, material de transporte e ótica e instrumentos.

3 - AS VANTAGENS COMPARATIVAS REVELADAS E OS "SETORES FORTES" NO COMÉRCIO EXTERIOR DA REGIÃO²

3.1 – Vantagens comparativas reveladas do Nordeste

Existem diversos indicadores baseados nos fluxos comerciais que permitem mensurar a tendência na especialização internacional de uma economia. Esses indicadores foram originalmente desenvolvidos por BALASSA (1965), com base no conceito de vantagem comparativa revelada (VCR), e posteriormente por LAFAY (1990), através do indicador de contribuição ao saldo comercial (ICSC). A VCR é uma medida revelada, tendo em vista que seu cálculo está baseado em dados observados do comércio, ou seja, após verificado o comércio. A idéia é que o comércio "revela" vantagens comparativas. A rigor, a vantagem comparativa deveria ser determinada com base em dados dos preços relativos dos bens antes do comércio. A presença de distorções na economia (restrições tarifárias e não tarifárias, subsídios à exportação, acordos comerciais e desalinhamento do câmbio), pode certamente tornar inválido os resultados com base na VCR. Os índices de VCR servem para descrever os padrões de comércio que estão tendo lugar na economia, mas eles não permitem dizer se esses padrões observados são ótimos ou não.

O indicador de vantagens comparativas de Balassa calcula a participação das exportações de um dado produto em um país em relação às exportações mundiais desse mesmo produto, e compara esse quociente com a participação das exportações totais do país em relação às exportações totais mundiais. Assim, por exemplo, um valor de 1,10 (0,90) significa que a participação de um país em um determinado produto é 10% maior (menor) do que a sua participação nas exportações de todos os produtos.

² Esta seção está fortemente apoiada em HIDALGO, A., VERGOLINO J, VALE A. (1999), cap. V e HIDALGO (1998).

Formalmente o indicador de vantagem comparativa revelada para uma região ou país j, em um setor industrial ou grupo de indústrias i, pode ser definido da seguinte forma:

$$VCR_{ij} = \frac{X_{ij} / X_{iz}}{X_j / X_z} \quad (1)$$

Onde: X_{ij} = é o valor das exportações do produto i da região ou país j

X_{iz} = é o valor das exportações do produto i do país ou zona de referência z

X_j = é o valor total das exportações da região ou país j e

X_z = é o valor total das exportações do país ou zona de referência z.

Se a $VCR_{ij} > 1$ então o produto i apresenta vantagem comparativa revelada e

se a $VCR_{ij} < 1$ então o produto i apresenta desvantagem comparativa revelada.

O índice de VCR fornece um indicador da estrutura relativa das exportações de uma região ou país. Quando uma região exporta um volume grande de um determinado produto, em relação com o que é exportado pelo país desse mesmo produto, isso sugere que a região conta com vantagem comparativa na produção desse bem. O cálculo da VCR com base na fórmula (1) está baseado exclusivamente no valor das exportações, por considerar-se que as importações eram muito afetadas por medidas protecionistas dos parceiros comerciais.

A análise da evolução das vantagens comparativas reveladas permite caracterizar a especialização seguida pela economia regional. Os produtos que simultaneamente apresentem vantagem comparativa revelada e taxa de cobertura superior à unidade, constituem os chamados "pontos fortes" de uma economia (GUTMAN G. E. & MIOTTI, L. E., 1996). A taxa de cobertura

TABELA 2
NORDESTE - INDICADOR DAS VANTAGENS COMPARATIVAS REVELADAS

Grupos de Produtos	Anos								
	1975	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Alimentos, fumo e bebidas	1,52	1,61	1,39	1,40	1,33	1,31	1,27	1,10	1,12
Minerais	0,55	0,50	1,02	0,80	0,52	0,57	0,32	0,55	0,30
Produtos Químicos	0,15	1,53	2,84	2,72	3,15	3,34	3,27	3,00	2,68
Plásticos e Borracha	0,25	0,70	1,48	1,98	1,73	2,11	2,15	2,22	1,82
Calçados e Couros	0,39	0,37	0,32	0,51	0,42	0,39	0,45	0,45	0,47
Madeira e Carvão Vegetal	0,08	0,06	0,02	0,04	0,03	0,41	0,15	0,19	0,44
Papel e Celulose	0,00	0,00	0,05	0,02	0,01	0,42	0,86	1,05	1,06
Têxtil	0,73	1,62	1,66	1,73	1,92	1,80	1,99	2,21	1,88
Minerais não-Metálicos	0,41	0,27	0,14	2,17	1,73	2,17	2,07	2,34	2,14
Metais Comuns	0,53	0,56	0,70	1,05	1,35	1,24	1,17	1,35	1,54
Máquinas e Equipamentos	0,10	0,09	0,08	0,11	0,10	0,07	0,08	0,11	0,11
Material de Transporte	0,02	0,01	0,02	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00
Ótica e Instrumentos	0,15	0,16	0,08	0,13	0,12	0,14	0,25	0,20	0,37
Outros	0,15	0,40	0,43	0,14	0,00	0,01	1,36	0,19	0,12

FONTE: Construído com base em dados do MICT/SECEX. Elaboração: Convênio SUDENE/UFPE/PIMES.

do produto i é definida como sendo o quociente das exportações entre as importações do produto i , ou grupo de produtos, de um país ou região, ou seja X_i/M_i . Por outro lado, os produtos que apresentam simultaneamente desvantagens comparativas reveladas e taxa de cobertura inferior à unidade são considerados como “pontos fracos” de uma economia. A comparação dos “pontos fortes” de um país com os “pontos fracos” dos parceiros comerciais permitem identificar aqueles produtos com maior potencial em termos de comércio. A intercepção dos “pontos fortes” de um país com os “pontos fracos” de outro país dá origem aos produtos em que o primeiro país tem melhores oportunidades de inserção comercial no segundo país.

A TABELA 2 apresenta a evolução do índice das vantagens comparativas reveladas para o Nordeste e medido através da fórmula (1). O índice foi calculado utilizando dados sobre comércio exterior para o Brasil e o nordeste brasileiro, fornecidos pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo (SECEX/MICT), e disponível atra-

vés do Sistema Alice. O índice é apresentado segundo grandes grupos de produtos e se refere ao período 1975/1995.

Os dados mostram para a região uma vantagem comparativa revelada nos seguintes grupos de produtos: alimentos, fumo e bebidas; produtos químicos; plásticos e borracha; têxtil; minerais não metálicos e metais comuns. O grupo papel e celulose mostra vantagem comparativa revelada, porém ainda incipiente. Os outros grupos de produtos: calçados e couros; madeira e carvão vegetal; minerais; máquinas e equipamentos; material de transporte; ótica e instrumentos e outros, apresentam uma desvantagem comparativa revelada.

A evolução do perfil de especialização nordestino no comércio internacional mostra uma queda permanente na vantagem comparativa revelada do grupo de produtos alimentos, fumo e bebidas. Por outro lado, a região mostra ganhos de vantagem comparativa em produtos manufaturados, principalmente durante o período mais recente. Este é o caso dos grupos: produ-

tos químicos e plásticos e borracha. Dentro do grupo produtos químicos a região mostra atualmente vantagem comparativa revelada nos seguintes produtos: produtos químicos inorgânicos, produtos químicos orgânicos, adubos ou fertilizantes, sabões e agentes orgânicos de superfície, e produtos diversos das indústrias químicas. Por outro lado dentro do grupo plásticos e borracha a vantagem comparativa da região parece estar nos plásticos e suas obras. O produto borracha e suas obras de fato apresentam desvantagem comparativa revelada.

Dentro do grupo papel e celulose a região começa a mostrar vantagem comparativa revelada, a partir de 1993, no produto pastas de madeira ou outras matérias de fibras celulósicas. Dentro do grupo têxtil os produtos com vantagem comparativa revelada são: Lã, pêlos finos ou grosseiros, fibras sintéticas ou artificiais e outros artefatos têxteis confeccionados. Após 1990, a região passa também a mostrar vantagem comparativa revelada nos grupos de minerais não-metálicos e metais comuns. Em nível mais desagregado dentro do grupo minerais não-metálicos a região obteve, nos últimos anos, vantagens comparativas nos produtos obras de pedra, gesso e cimento, pérolas naturais ou cultivadas e obras de ferro fundido. Por outro lado, no grupo metais comuns a vantagem comparativa recente da região parece estar nos produtos cobre e suas obras e alumínio e suas obras.

Dentro do principal grupo de exportação do Nordeste alimentos, fumo e bebidas os principais produtos com vantagem comparativa revelada no período são: peixes, crustáceos e moluscos, produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, frutas, cascas de cítricos, gomas resinas e outros sucos e extratos vegetais, açúcares e produtos de confeitaria, cacau e suas preparações e bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres. Observa-se, porém, que nem todos os produtos deste grupo apresentam vantagem comparativa revelada decrescente. Assim, por exemplo, os produtos peixes, crustáceos, moluscos, frutas e cascas de cítricos mostram uma vantagem comparativa revelada histó-

rica com tendência crescente. Por outro lado os outros produtos citados do grupo, ou não, mostram tendência definida, ou apresentam tendência decrescente na sua vantagem comparativa.

3.2 – “Setores Fortes” no Comércio Exterior da Região

A análise da evolução da estrutura do comércio exterior e das vantagens comparativas reveladas da região ao longo do período 1975-95, permite caracterizar e qualificar a especialização regional no comércio internacional. As vantagens comparativas reveladas acima calculadas, foram em uma segunda etapa submetida a um processo de filtragem a fim de selecionar aqueles produtos que mostrassem também uma taxa de cobertura acima da unidade. Seguindo critério de GUTMAN & MIOTTI (1996), foi possível definir os chamados “pontos fortes” da economia no comércio internacional, como sendo aqueles produtos que apresentassem vantagem comparativa revelada maior que a unidade, e, simultaneamente, taxa de cobertura também maior que a unidade. Os produtos que foram classificados com base nesse critério como sendo “pontos fortes” da Região Nordeste no comércio internacional são relacionados a seguir: 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; alumínio e suas obras.

Os “pontos fortes” no comércio exterior da região constituem aqueles produtos onde a eco-

nomia tem sólidas oportunidades de inserção e expansão comercial. A comparação dos “pontos fortes” de um país, ou região, com os “pontos fracos” de cada um dos parceiros comerciais, permite conhecer o grau de aproveitamento e adaptação da oferta dos produtos de um país, ou região, à demanda internacional. Cabe, porém, fazer a observação de que o não aproveitamento de oportunidades comerciais pode dever-se também à existência de barreiras tarifárias e não tarifárias ou ainda devido a existência de acordos e sistemas de preferências comerciais entre países. Essas restrições comerciais serão analisadas mais adiante.

4 – O CONTEÚDO DE RECURSOS NATURAIS NO COMÉRCIO EXTERIOR DO NORDESTE

A fim de conhecer melhor a importância dos recursos naturais no comércio do Nordeste ao longo dos anos, admitiremos a existência de três categorias de produtos produzidos pela região. Em primeiro lugar admite-se a existência de um grupo de produtos intensivos em recursos naturais. Historicamente, as exportações nordestinas têm sido caracterizadas pela sua origem primária. Por outro lado, tem que se acrescentar o fato de que recentemente foram criadas na região importantes indústrias para processar recursos naturais. Esses dois fatores nos levam a crer que o conteúdo de recursos naturais nas exportações da região ainda é muito significativo. Espera-se encontrar um segundo grupo de produtos que reflita o processo de industrialização da região. O sistema de incentivos criado permitiu o uso de técnicas e a criação de indústrias relativamente intensivas no fator que é escasso na região, o capital. Espera-se que isso se reflita também na estrutura do comércio exterior. Por último admite-se a existência de um terceiro grupo de produtos intensivos no fator relativamente abundante na região, que é o fator trabalho.

A fim de analisar a composição fatorial no comércio exterior da região foi utilizada a técnica de insumo-produto. Com base na renda gerada

em cada setor produtivo e os requisitos de recursos naturais, calcularam-se os requisitos diretos e indiretos dos recursos produtivos utilizados em cada produto na região (HIDALGO, 1996). Com base nos dados sobre remuneração ao fator trabalho e valor adicionado em cada setor produtivo, foi obtido, como resíduo, a remuneração ao fator capital. No que se refere à composição de recursos naturais dos produtos foi seguido o seguinte procedimento. Foi construído um indicador que pode ser chamado de “coeficiente direto de recursos naturais”. Esse coeficiente foi obtido utilizando os dados da matriz de insumo produto de 1985 para a região, calculando para cada setor de atividade a participação dos produtos dos grupos: agropecuária, extrativa de minerais metálicos, extrativa de minerais não-metálicos, extração de petróleo e extração de carvão, no custo intermediário total daquela atividade. Essa variável foi utilizada como *proxy* do uso direto de recursos naturais.

O modelo padrão do comércio baseado nas proporções de fatores admite a existência de apenas dois fatores de produção e dois produtos. Neste trabalho estamos admitindo a existência de três fatores de produção. Teoricamente isso é possível, porém, cria um problema relativo de como classificar os produtos segundo as suas intensidades fatoriais. A solução deste problema foi facilitada utilizando-se o método dos Triângulos de Dotações, desenvolvido por LEAMER (1987). Leamer desenvolveu um modelo de equilíbrio geral de “n” bens e três fatores de produção e que permite dar tratamento empírico ao modelo.

Os dados utilizados a fim de calcular o uso dos fatores de produção foram obtidos da Matriz de Insumo Produto do Nordeste, Banco do Nordeste - / IPEAD, referente ao ano de 1985. Os fluxos comerciais do Nordeste foram obtidos da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo (MICT) e disponíveis em nível de dez dígitos da NBM. Assim, foi preciso realizar a compatibilização dos dados sobre o comércio exterior, a fim de torná-los compatíveis com os produtos da Matriz de

Insumo Produto do Nordeste de 1985. Os dados objeto de análise compreendem o período de 1975 a 1995. Os resultados obtidos para as exportações são apresentados na TABELA 3.

A TABELA 3 mostra a participação das exportações da região, segundo a sua intensidade fatorial relativa. Os resultados mostram um predomínio dos produtos intensivos em recursos naturais nas exportações do Nordeste ao longo do período. Na maior parte do período a exportação de produtos intensivos em recursos naturais parece ter representado por volta de 2/3 das exportações totais da região. Os resultados também mostram que, durante o período, houve um aumento significativo na participação dos produtos intensivos em recursos de capital no total exportado pela região. No ano de 1975, apenas 8,8% das exportações totais eram intensivas em capital, passando esse percentual para 22,5% no ano de 1995. Por outro lado a participação dos produtos intensivos em mão-de-obra mostra algumas variações, mas em geral a sua tendência parece ser a diminuição na participação desses produtos.

5 - O SETOR AGRÍCOLA E O SISTEMA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

5.1 - As Barreiras Comerciais

A capacidade de uma região, como a Nordeste, de aproveitar as oportunidades de crescimento da demanda de exportações de produtos agrícolas e manufaturados, está afetada pelas decisões de política comercial adotadas pelos países industrializados. Ao longo dos anos, políticas de importação dos países industrializados, em particular as barreiras não tarifárias, têm provocado perdas significativas de divisas às regiões menos desenvolvidas e em particular à América Latina. Isso tem limitado, inclusive, o crescimento de setores onde a região conta com vantagens comparativas. Os países industrializados costumam adotar medidas não tarifárias, em parte para reagir à diminuição de tarifas que resultaram das diversas rodadas de negociações multilaterais do GATT.³ HARMSEN (1995) estima que em 1993, em média, 14% das importações feitas pela União Euro-

TABELA 3
PARTICIPAÇÃO DOS PRODUTOS NO VALOR TOTAL DAS EXPORTAÇÕES DO NORDESTE
SEGUNDO A SUA INTENSIDADE FATORIAL RELATIVA

Intensidade Fatorial	1975	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Produtos Intensivos em Recursos Naturais	67,23	70,81	62,70	68,56	66,09	62,61	56,94	49,72	65,22
Produtos Intensivos em Mão-de-Obra	23,90	23,17	25,15	16,60	16,66	16,55	21,38	27,52	12,28
Produtos Intensivos em Capital	8,87	6,02	12,15	14,84	17,25	20,84	21,68	22,76	22,50
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE: Construída com base em dados da "Matriz de Insumo Produto do Nordeste", 1985, BNB - IPEAD e dados da Secretaria de Comércio Exterior, MICT.

³ Nas primeiras cinco rodadas do GATT as tarifas foram reduzidas de uma média de 40% para menos de 5%, em média. Apesar das reduções significativas nas tarifas, estas permaneceram com grandes diferenças em nível de produto. Assim, nos produtos onde a América Latina tem vantagens comparativas, as tarifas permaneceram em níveis elevados. Esse é o caso dos setores têxteis e calçado. Por outro lado, o uso das barreiras não-tarifárias ao comércio foi generalizado.

péia, Japão e Estados Unidos estavam sujeitas a medidas não-tarifárias, principalmente restrições quantitativas, medidas *antidumping* e restrições voluntárias às exportações. Essas medidas em geral provocam incertezas no setor exportador das regiões menos desenvolvidas.

Um dos setores que mais tem sofrido restrições comerciais por parte dos países industrializados é o setor agrícola. Os países industrializados, alegando motivos de segurança, têm estabelecido elevados subsídios aos seus setores agrícolas. As regiões menos desenvolvidas, embora apresentem qualidade e custos competitivos, ficam sem condições de competir no mercado internacional diante dessa agricultura subsidiada. No caso da Região Nordeste, tradicional exportadora de produtos tropicais, existe ainda o problema de ter que concorrer com desvantagem diante dos sistemas de preferências estabelecidos por alguns países desenvolvidos para algumas regiões tropicais em desenvolvimento. Na Rodada do Uruguai, o setor agrícola foi incluído nas negociações e houve compromisso de reduções nos subsídios agrícolas. Isso representa um primeiro passo para a liberalização do comércio mundial de bens agrícolas. O protecionismo deverá baixar, criando novas oportunidades para as economias menos desenvolvidas que apresentam vantagem comparativa na produção de produtos agrícolas. A seguir serão apresentados os principais resultados da Rodada do Uruguai na área agrícola.

No setor agrícola os acordos da Rodada do Uruguai tiveram três dimensões: compromisso de redução dos subsídios à exportação, compromisso de redução dos subsídios à produção interna e a instituição da tarifificação que consiste na substituição de cotas por tarifas. Ao longo dos anos os países industrializados, alegando razões de segurança, estabeleceram elevados subsídios aos seus setores agrícolas. Na Comunidade Européia alguns países estabeleceram preços mínimos os quais geraram superávit na produção e que foram direcio-

nados para a exportação, concedendo com isso novos subsídios à exportação. O Japão e os Estados Unidos também utilizaram esquemas muito semelhantes. A TABELA 4 a seguir oferece uma visão da dimensão dos altos índices de subsídios concedidos ao setor agrícola nesses países.

Os países e regiões subdesenvolvidos, embora apresentam qualidade e custos competitivos, ficam sem condições de competir no mercado internacional diante dessa agricultura subsidiada. Não existem nesses países os recursos financeiros para sustentar subsídios agrícolas a esses níveis. Na rodada não houve compromisso de grandes reduções nos subsídios. Porém o fato importante é a inclusão do setor agrícola nas discussões e o início do disciplinamento. Como parte do acordo a Comunidade Européia reduzirá por um período de seis anos, tomando por base o período 1986 - 90, em 36% o valor dos subsídios diretos à exportação e em 21% a quantidade das exportações subsidiadas. Alguns subsídios internos sofrerão uma redução de 20%, também num período de seis anos. Os Estados Unidos por outro lado, cortarão seus subsídios às exportações de produtos agrícolas em 36%, também por um período de seis anos. Essa redução de subsídios é um primeiro passo para a liberalização do comércio mundial de produtos agrícolas. O custo do protecionismo atual deverá baixar, gerando oportunidades para os produtores eficientes nas regiões em desenvolvimento. No que se refere a tarifas, os países industrializados tornaram sujeitos a tarifas vinculadas (tarifas que não podem ultrapassar deter-

TABELA 4
SUBSÍDIOS AGRÍCOLAS CONCEDIDOS
(% DO VALOR DA PRODUÇÃO)

	1987	1989	1990
Estados Unidos	34	29	30
Comunidade Européia	46	41	48
Japão	76	75	77

FONTE: Revista de Comércio Exterior - 1992

minados níveis sem haver concessões a outras áreas), quase todas as categorias de produtos agrícolas que eram taxadas. Em um período de seis anos esses países deverão reduzir em 36%, em média, as atuais tarifas vinculadas, tomando por base as tarifas de 1986-88. As restrições quantitativas foram convertidas em tarifas que deverão sofrer a mesma percentagem de redução. Entretanto as reduções deverão ser pequenas, levando em conta que no período base as tarifas foram elevadas e as novas tarifas vinculadas, em muitos casos, estão muito acima das taxas vigentes.

O ataque da rodada às barreiras não-tarifárias e sua substituição por tarifas no caso agrícola, abre a perspectiva de reduções futuras mais substanciais. Como se sabe os países industrializados têm utilizado cada vez mais medidas não-tarifárias desde finais da década dos anos de 1960, em parte como reação às reduções tarifárias acordadas nas várias rodadas de negociações comerciais multilaterais. Em 1993, por volta de 14% dos produtos importados pela Comunidade Européia, o Japão e os Estados Unidos estavam sujeitos a restrições não-tarifárias tais como limitações quantitativas, restrições voluntárias de exportações e medidas *antidumping*. Pelo acordo serão eliminados, no prazo máximo de cinco anos, as práticas mais prejudiciais: restrições voluntárias a exportações, medidas de comercialização ordenada e restrições semelhantes.

5.2 - Brasil e o Acordo Agrícola

A decisão de reduzir os subsídios nos países industrializados favorece a agricultura brasileira que tem preços competitivos em nível internacional em alguns produtos. É citado como exemplo o caso do óleo de soja e a carne de frango que são afetados pelos subsídios da Comunidade Européia e dos Estados Unidos. Os subsídios concedidos pelos Estados Unidos e pela França são considerados os principais entraves às exportações brasileiras de carne de frango. O Brasil perdeu o mercado do Iraque, em parte pelos subsídios

concedidos por aqueles concorrentes. Empregados do setor afirmam que se não fossem os subsídios o Brasil poderia duplicar o volume das suas exportações. O setor já demonstrou ter competitividade no mercado internacional.

A seguir serão apresentadas algumas outras concessões em nível de produto e que são de interesse particular para as exportações brasileiras e nordestinas.

AÇÚCAR - Na Rodada do Uruguai, os Estados Unidos concordaram em passar a importar uma quantia mínima de 1,25 milhões de toneladas métricas de açúcar ao ano. Essa quantia correspondia aproximadamente às importações dos Estados Unidos em 1993 e representam por volta dos 17% do mercado interno do açúcar nesse país. O fato importante porém é que esta é a primeira vez que esse país se comprometeu a aceitar um nível mínimo de importações do produto. Levando em conta ser o Brasil e o nordeste brasileiro em particular, competitivos na produção do açúcar esses acordos oferecem boas perspectivas para as exportações do produto.

SUCO DE LARANJA - A Comunidade Européia concordou em reduzir em 20% a tarifa à importação de suco de laranja concentrado. Assim a tarifa que se situava em 19% sobre o valor do produto entregue no porto, caiu para 15,2%. O Japão por outro lado concordou em reduzir a tarifa à importação desse produto de 45% para 38,25%. Nos Estados Unidos, onde o produto era taxado com um valor fixo de US\$492 por tonelada, o imposto passou para US\$418,20 por tonelada importada. Ao todo o corte mínimo da tarifa à importação de suco de laranja no Japão e nos Estados Unidos foi de 15%. Segundo os acordos realizados esse corte deverá ser feito num período de seis anos. Brasil, o maior exportador mundial do produto, deverá beneficiar-se a longo prazo com esses cortes tarifários, principalmente com a redução das tarifas na Comunidade Européia, o maior merca-

do consumidor do suco brasileiro. Por outro lado o mercado americano, o segundo maior importador do suco brasileiro, absorvendo por volta de 32% das exportações brasileiras, parece oferecer poucas perspectivas tendo em vista a política de auto-suficiência do produto nesse país. Por outro lado, a redução da tarifa no Japão deverá beneficiar o Brasil, tendo em vista que este mercado vem apresentando crescimento importante.

ARROZ - O Japão concordou em abrir seu mercado às importações desse produto. Esse país permitirá que as importações cheguem a 4% de seu mercado, sendo que esse percentual passará para 8% num período de seis anos. Por outro lado, a Coreia do Sul também se comprometeu a abrir o seu mercado às importações do produto, concordando em que estas passem a constituir 2% do mercado interno durante dez anos. Nos cinco anos seguintes essa parcela poderá passar a representar 4% do mercado interno.

Na área de produtos manufaturados um dos setores que mais tem sofrido restrições comerciais por parte dos países industrializados é o setor têxtil e de vestuário. Isso tem representado uma limitação importante para a expansão das exportações da Região Nordeste, pois como vimos acima (TABELA 2), a região apresenta vantagem comparativa no setor têxtil.

No início da década de 1960 existia uma série de restrições bilaterais voluntárias às exportações de têxteis, que foram substituídas por um acordo multilateral, denominado Acordo das Multifibras, assinado em 1974. Esse acordo tem sido renovado várias vezes e permite ações unilaterais para limitar quantitativamente todas as formas de importação de produtos têxteis. É utilizado para limitar as exportações de têxteis e vestuário dos países em desenvolvimento para os países desenvolvidos. Durante as primeiras rodadas de negociações do GATT, o setor dos têxteis e vestuário foi marginalizado das negociações, e o Acordo das Multifibras tem sido imposto como condição para negociações de ta-

rifas nessas áreas. O resultado tem sido que, por volta de 60% das importações de têxteis e vestuário dos Estados Unidos, estão sujeitas a restrições. As importações americanas não sujeitas a restrições têm origem principalmente na Comunidade Econômica Européia. A tarifa média para o setor nos Estados Unidos tem sido de 12,5% e representa o dobro da tarifa média aplicada aos produtos manufaturados. Os tecidos de fibras sintéticas e artificiais têm estado gravadas com tarifas de 19%. Os Estados Unidos mantêm acordos bilaterais sobre têxteis com o Brasil. A Comunidade Econômica Européia também restringe as importações do setor, principalmente através de barreiras não-tarifárias. Existem diversos tipos de restrições quantitativas administradas pelos países membros. No mercado japonês a tarifa para importação de têxtil se situa em 9%, portanto é menos restritiva que no caso dos outros países industrializados. Na última rodada de negociação do Uruguai houve uma conquista importante que foi a extinção, no prazo de 10 anos, das cotas de importação negociadas bilateralmente para têxteis e vestuário através do Acordo das Multifibras. Pretende-se assim que os produtos, sujeitos a cotas, sejam integrados ao GATT em várias etapas. Os efeitos da eliminação gradual do Acordo das Multifibras devem ser limitados nos primeiros anos, não apenas porque o programa de implementação está mais concentrado no final do período, mas também devido a que os países importadores têm liberdade de escolha dos produtos a serem integrados de primeiro no GATT. Porém o acesso gradual ao mercado cria novas oportunidades para as regiões menos desenvolvidas, em particular para a Região Nordeste que como vimos acima é competitiva em alguns produtos do grupo dos têxteis. Por outro lado, a Região Nordeste poderá concorrer em igualdade de condições com outras regiões também em desenvolvimento, que contam com sistemas de preferências, como é o caso da Iniciativa de Bacia do Caribe (ICC) e a Convenção de Lomé. A vantagem competitiva dessas regiões diminuirá com a implementação dos acordos da Rodada do Uruguai.

5.3 – O Crescimento da Demanda Mundial de Produtos Primários

A competitividade das exportações de uma dada economia está determinada não apenas pelos determinantes da oferta de exportações, mas também, pelo crescimento da demanda de exportações. Assim, a participação em acordos bilaterais ou multilaterais de comércio, ou ainda a existência de barreiras comerciais e não comerciais, podem determinar o desempenho de um país, ou região, nas suas exportações. O desenvolvimento de técnicas de comercialização pode também contribuir para diferenciar os produtos da região dos demais países no comércio internacional. Assim, demandantes no mercado podem desenvolver preferências por esses produtos específicos. A fim de conhecer alguns aspectos recentes da demanda internacional, são apresentados na TABELA 5 dados sobre a evolução da estrutura das importações totais referentes a cada um dos quatro grandes Blocos Comerciais existentes. Os dados são referentes ao período 1970/1993.

O que se observa nessa TABELA é uma queda sistemática e acentuada na participação dos grupos alimentos e produtos primários no total das importações dos quatro blocos comerciais.⁴ Assim, no ano de 1970, por volta de 25% das importações da NAFTA consistiam de alimentos e outras matérias-primas, passando essa participação para apenas 9% no ano de 1993. No caso dos países asiáticos essas duas categorias de produtos chegaram a representar 43% das importações totais em 1970, diminuindo essa participação para 17% no ano de 1993.

Na união européia as importações de alimentos e outras matérias-primas passaram de 34% em 1970, para 17% em 1993. No que se refere aos outros países do MERCOSUL, tam-

⁴ No grupo alimento estão incluídos: alimentos e animais vivos, bebidas, fumo, óleos e gorduras animais e vegetais, bem como sementes oleaginosas, castanhas e cocos. Outros produtos primários compreendem matérias-primas não-comestíveis, excluindo combustíveis, menos sementes oleaginosas, castanhas e cocos, mais metais não-ferrosos.

bém houve queda acentuada na participação dessas duas categorias de produtos. Em 1993, menos de 10%, das importações totais dos países da Argentina, Uruguai e Paraguai correspondiam a alimentos e outras matérias-primas. Em 1970, essa participação correspondia a 22% do total. Dessa forma, esses países parecem oferecer poucas perspectivas de crescimento para as exportações de origem primária. De fato a participação das exportações nordestinas de alimentos, fumos e bebidas para os países do MERCOSUL tem diminuído ao longo dos anos, representando, no ano de 1995 apenas 10,6% do total. A complementaridade do Nordeste com o MERCOSUL parece estar mais em produtos manufaturados. Em resumo, os dados mostram uma queda significativa na participação de bens primários e, dos quatro blocos comerciais analisados, a união européia e os países asiáticos são os que parecem oferecer maiores oportunidades para os produtos de origem primária.

A diminuição na participação dos alimentos e dos outros produtos primários nas importações mundiais constitui fato de preocupação para a Região Nordeste. Como foi visto anteriormente esses produtos ainda possuem uma participação significativa na pauta das exportações da região. Por outro lado, a TABELA 5 mostra que a maior parte das importações mundiais parecem estar concentradas em produtos industrializados. Em 1993, três quartos do comércio mundial consistia de produtos manufaturados.⁵ Observa-se na TABELA 5 que a participação das categorias máquinas e equipamentos de transporte e ou-

⁵ Durante as décadas dos anos de 1970 e 1980, o comércio mundial de manufaturados cresceu a uma taxa anual média de 6,3%, enquanto que o crescimento do comércio de produtos primários foi inferior ao crescimento do produto mundial. Os termos de troca também parecem ter piorado para os produtos agrícolas. Desde o início do século o índice de preços das exportações de manufaturados tem crescido a uma taxa média anual de 2,5%, enquanto que o índice de preços dos produtos básicos tem crescido apenas a uma taxa média anual de 1,9%.

TABELA 5
BLOCOS ECONÔMICOS: ESTRUTURA DAS IMPORTAÇÕES TOTAIS, SEGUNDO GRANDES GRUPOS DE PRODUTOS 1970-93

	Anos				
	1970	1980	1991	1992	1993
1- NAFTA					
Alimentos	13,91	8,46	6,46	6,03	5,38
Combustíveis	7,29	27,35	9,48	9,33	8,46
Outros produtos primários	10,41	7,00	5,00	4,09	4,00
Máquinas e equipamentos de transporte	33,87	29,91	42,80	43,20	44,62
Outros manufaturados	34,52	27,28	36,26	37,35	37,54
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2- UNIÃO EUROPÉIA					
Alimentos	17,62	12,26	10,84	11,52	10,72
Combustíveis	10,57	23,70	8,49	7,82	8,79
Outros produtos primários	16,68	9,96	6,74	6,21	6,10
Máquinas e equipamentos de transporte	22,21	21,35	33,50	33,51	33,65
Outros manufaturados	32,92	32,73	40,43	40,94	40,74
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
3- MERCOSUL*					
Alimentos	7,29	6,27	4,90	6,88	5,83
Combustíveis	6,54	12,62	10,29	4,65	3,59
Outros produtos primários	14,99	7,00	9,44	4,60	3,76
Máquinas e equipamentos de transporte	31,02	38,63	32,74	44,15	48,12
Outros manufaturados	40,16	35,48	42,63	39,72	38,70
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
4- PAÍSES ASIÁTICOS					
Alimentos	16,20	10,96	9,08	9,55	9,08
Combustíveis	15,46	38,03	13,43	12,63	11,57
Outros produtos primários	26,84	15,18	10,52	8,98	8,74
Máquinas e equipamentos de transporte	17,48	14,95	30,06	31,42	33,41
Outros manufaturados	24,02	20,88	36,91	37,42	37,20
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE: Construída com base em dados do Banco Mundial. "Relatório sobre o desenvolvimento mundial", vários anos.

* Obs.: Tendo em vista que o objetivo deste trabalho é analisar o comércio internacional do Nordeste, a estrutura das importações do MERCOSUL foi calculada excluindo o Brasil.

tras manufaturas tem tido um aumento em todos os blocos comerciais analisados. Essas duas categorias no ano de 1993, representavam por volta de 82% das importações totais do NAFTA, 87% das importações do MERCOSUL, 74% das importações da união européia e 71% das importações dos países asiáticos. É pos-

sível afirmar que a liberalização comercial de produtos manufaturados, conseguida ao longo das diversas rodadas de negociações do GATT, tem contribuído para esse crescimento vertiginoso do comércio mundial de manufaturados. Deve porém ser feita a observação de que o crescimento maior do comércio de manufaturados

tem acontecido principalmente no âmbito dos países industrializados. A característica do comércio entre países industrializados é, basicamente, do tipo intra-industrial. Como se sabe esse comércio fornece ganhos para todos os fatores de produção da economia. Assim, a liberalização do comércio entre países industrializados tem sido realizada sem atritos ou conflitos sociais, sendo bem aceito entre esses países. A mesma coisa, entretanto, não pode ser dita em relação à liberalização do comércio entre países industrializados e em desenvolvimento. O comércio entre esses dois grupos de países é basicamente do tipo inter-industrial e portanto ameaça os interesses do fator trabalho nos países industrializados. Isso tem gerado uma resistência à liberalização das importações dos produtos dos países menos desenvolvidos. Dessa forma, algumas políticas de importação dos países industrializados, em particular as barreiras não-tarifárias ao comércio, têm provocado perdas importantes de divisa aos países latino-americanos, e em alguns casos têm limitado o desenvolvimento do setor industrial.

6 – CONCLUSÕES

Neste trabalho foram apresentados alguns indicadores de competitividade para o nordeste brasileiro no comércio internacional. Foram calculados índices de vantagens comparativas reveladas e foi discutida a importância dos recursos naturais no comércio exterior da região. Os índices de vantagens comparativas reveladas mostram que está havendo uma mudança significativa no padrão de especialização regional no comércio internacional. A região mostra ganhos de vantagem comparativa em alguns produtos manufaturados, principalmente durante o período mais recente. Esse é o caso dos produtos de origem petroquímica, bem como, minerais não-metálicos, metais comuns e celulose. A especialização regional no comércio internacional parece estar baseada no conteúdo de recursos naturais. Os resultados obtidos indicam que as exportações da região parecem basear-se muito mais fortemente nos recursos naturais e no capital do que na mão-de-obra. Ao longo do perí-

odo analisado as exportações intensivas em recursos naturais representaram por volta de 2/3 do total exportado. O fornecimento de alguns insumos domésticos, tais como infra-estrutura de transporte e energia, parecem ter mudado a estrutura produtiva da região, permitindo uma maior diversificação da pauta de exportações em setores tais como agroindústria, minerais não-metálicos e metais comuns (alumínio), setores esses intensivos em recursos naturais. O cálculo das intensidades fatoriais parece mostrar também uma crescente importância do fator capital e uma pequena importância relativa do trabalho nas exportações da região. Isso de início surpreende, dado os baixos níveis de salários médios da região, quando comparados com os parceiros comerciais. É possível que o comportamento das exportações reflita não apenas as vantagens comparativas regionais, mas também os efeitos da política comercial, barreiras não-tarifárias aos produtos da região, ou ainda os acordos preferenciais existentes no comércio internacional, como se sabe, esses fatores podem mudar artificialmente as exportações de uma economia.

Com base nos índices de vantagens comparativas reveladas e as taxas de cobertura, foram identificados os setores mais competitivos da região no comércio internacional. Esses produtos identificados são os que parecem ter sólidas possibilidades de inserção e expansão comercial. Por outro lado, no mercado internacional, as barreiras não-tarifárias que afetam o comércio, bem como os acordos preferenciais existentes para outras regiões do mundo, continuam sendo obstáculos importantes às exportações regionais. Espera-se que a implementação dos acordos da Rodada do Uruguai do GATT, que promete, entre outros, a redução das barreiras não-tarifárias, a extinção do Acordo da Multifibras, a redução dos subsídios agrícolas e a diminuição dos sistemas de preferências, permita um comércio mais justo e um melhor aproveitamento das vantagens comparativas por parte das regiões menos desenvolvidas e em particular do nordeste brasileiro.

Abstract

This work intends to identify the Northeast products which are more competitive in the international trade. The paper quantifies revealed comparative advantage indexes and analyses the structure of foreign trade. The results show that the Northeast has gained comparative advantage in some manufactured products. At the same time, the factor intensities show increasing share of the capital-intensive goods and low share of labor-intensive. The paper also analyses the international demand for some regional products. The Northeast exports performance, reflects also the effects of the commercial policies, commercial barriers and preference system of international trade.

Key-Words:

Exportations; Northeast; Brazil; Competitiveness.

7 - BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- BALASSA, BELA. **Trade liberalisation and revealed comparative advantage**. Washington, D.C.: Banco Mundial, 1965
- BNB, IPEAD. **Matriz de insumo produto do Nordeste 1980 e 1985, metodologia e resultados**. Fortaleza, 1992.
- GUTMAN, G.E. , MIOTTI, L.E. **Exportaciones agroindustriales de América Latina y el Caribe. especialización, competitividad y oportunidades comerciales en los mercados de la OCDE**. Nações Unidas: CEPAL, 1996.
- HARMSSEN, R. Rodada do Uruguai: um benefício para a economia mundial. **Finanças e Desenvolvimento**, mar.1995, p. 22-24.
- HIDALGO, A. B. Industrialização e a mudança no conteúdo de insumos das exportações brasileiras. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 27, n. 3, p.433-448, 1996.
- _____. Especialização e competitividade do Nordeste no mercado internacional. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 29, n. especial, p. 491-515, 1998.
- HIDALGO, A. B., VERGOLINO, J. , VALE, A. do. **O Nordeste e os blocos econômicos**. Relatório de Pesquisa apresentado à SUDENE, convênio SUDENE/UFPE. 1999.
- KRUGMAN, P. Increasing returns, monopolistic competition, and International trade. **Journal of International Economics**. v. 9, n. 4, p. 469-479, 1979.
- LAFAY, G. Le Mesure des avantages comparatifs révélés. **Économie Prospective Internationale**, Paris, n. 41, 1990.
- LAIRD, S., YEATS, A. **Quantitative methods for trade-barrier analysis**. New York: University Press. 1990
- LEAMER, E. Paths of development in the three-factor, N-good general equilibrium model. **Journal of Political Economy**, v. 95, n. 5, p. 961-999, 1987.
- LORD, M. Exportações de manufaturas da América Latina. Progresso Sócio-Econômico da América Latina. 1992. (Relatório do BID).

Recebido para publicação em 05.SET.2000.

Milhares de quilômetros percorridos. Milhares de clientes atendidos.



As **Agências Itinerantes** levam os produtos e serviços do Banco do Nordeste a quem vive e trabalha em comunidades distantes.

Até onde não tem banco, tem o Banco do Nordeste. É assim que funcionam as Agências Itinerantes, criadas pelo Banco do Nordeste para levar produtos e serviços até os agentes produtivos que vivem e trabalham em comunidades distantes, sem atendimento bancário. Quem indica os caminhos para as Agências Itinerantes são os Agentes de Desenvolvimento, que trabalham percorrendo toda a Região, ouvindo dos

empreendedores o que eles precisam para fortalecer e ampliar seus negócios. É assim que as Agências Itinerantes chegam a municípios, distritos e localidades, concretizando negócios e cumprindo a meta do Banco do Nordeste de tornar-se um parceiro cada vez mais próximo dos empreendedores, onde eles estiverem.

**Banco do
Nordeste**



**GOVERNO
FEDERAL**
Trabalhando em todo o Brasil

Cliente Consulta 0800-78-3030 • clienteconsulta@banconordeste.gov.br • www.banconordeste.gov.br