

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

Leonardo Ferraz Xavier

**COMÉRCIO POTENCIAL *VERSUS* COMÉRCIO EFETIVO: UMA
ANÁLISE DO APROVEITAMENTO DAS RELAÇÕES ENTRE O
NORDESTE BRASILEIRO E A UNIÃO EUROPEIA**

**Recife
2009**

LEONARDO FERRAZ XAVIER

**COMÉRCIO POTENCIAL *VERSUS* COMÉRCIO EFETIVO: UMA ANÁLISE DO
APROVEITAMENTO DAS RELAÇÕES ENTRE O NORDESTE BRASILEIRO E A
UNIÃO EUROPEIA**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Pernambuco como requisito para obtenção do título de *Mestre em Economia*.

Orientador:

Prof. Dr. Ecio de Farias Costa.

Recife

2009

Xavier, Leonardo Ferraz

Comércio potencial versus comércio efetivo : uma análise do aproveitamento das relações entre o Nordeste brasileiro e a União Europeia / Leonardo Ferraz Xavier. - Recife : O Autor, 2009.

175 folhas : tab. , siglas e abrev.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco. CCSA. Economia, 2009.

Inclui bibliografia, apêndice e anexo.

1. Comércio internacional. 2. Brasil, Nordeste. 3. União Europeia. I. Título.

339.5
337.142

CDU (1997)
CDD (22.ed.)

UFPE
CSA2009-080

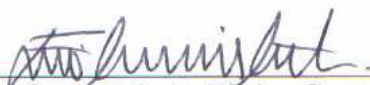
UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PIMES/PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

PARECER DA COMISSÃO EXAMINADORA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO DO
MESTRADO EM ECONOMIA DE

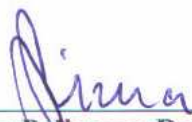
LEONARDO FERRAZ XAVIER

A Comissão Examinadora composta pelos professores abaixo, sob a presidência do primeiro, considera o Candidato Leonardo Ferraz Xavier **APROVADO**.

Recife, 12/03/2009.



Prof. Dr. Ecio de Farias Costa
Orientador



Prof. Dr. João Policarpo Rodrigues Lima
Examinador Interno



Prof. Dr. Honório Kume
Examinador Externo/IPEA/RJ

A meus pais.

AGRADECIMENTOS

A Deus, em Sua infinita bondade, que possibilita a concretização de meus sonhos e a fortaleza na realização de meus compromissos.

A meus pais, Adelmo e Edna, que representam exemplo para minha vida, de educação, caráter, comprometimento, amizade e inúmeras outras qualidades tão difíceis de encontrar em um só ser humano. Amo vocês.

A meu irmão, Lucíolo, em nome de quem represento toda a família, pelo apoio que sempre me foi dado.

A Renata, meu anjo, meu amor, minha fiel amiga, pelos anos compartilhados que me trouxeram grandes alegrias e crescimento pessoal.

Aos velhos amigos, que continuam presentes nos momentos mais importantes de minha vida; e aos amigos do Programa de Pós-Graduação em Economia da UFPE, pela união e compartilhamento. Aos amigos de estudo e de conversas sérias, aos amigos de farra, aos de qualquer hora: sempre estarei com vocês.

Aos professores do Programa, pelas experiências positivas que muito acrescentaram a meu conhecimento profissional e acadêmico. Em especial, ao professor Ecio, não só pela orientação, mas pela amizade e incentivo a meu crescimento.

RESUMO

Comércio potencial *versus* comércio efetivo: uma análise das relações entre o Nordeste brasileiro e a União Europeia.

A União Europeia configura-se como o principal destino das exportações do Nordeste brasileiro. Não obstante, as possibilidades para o aumento das relações comerciais entre essas duas regiões parecem ser maiores, o que motiva conhecer os setores que se caracterizam pelo baixo aproveitamento frente ao que potencialmente deveria ocorrer. Esse é o principal objetivo do presente estudo, que além de sugerir as “janelas” comerciais para produtos nordestinos no bloco europeu, indica os acréscimos possíveis de exportação para cada estado da região e cada setor classificado segundo a Nomenclatura Comum do MERCOSUL. A análise foi feita com base no Índice de Complementaridade e no Índice de Efetividade Comercial, com dados referentes ao ano de 2006. O primeiro indicador aponta os setores com maior potencial de exportação de cada estado nordestino com destino à União Europeia, enquanto que o segundo indicador possibilita verificar se os setores complementares são efetivamente aproveitados. Análises subjacentes foram realizadas, a exemplo da indicação das vantagens comparativas reveladas dos setores entre os anos de 2002 e 2006, bem como da caracterização das exportações nordestinas com destino ao bloco europeu no mesmo período. Os resultados apontam para a ocorrência de diversos setores subaproveitados em cada estado e para elevados acréscimos potenciais dos mesmos, o que sugere a necessidade de políticas de alavancagem setorial.

Palavras-chave:

Comércio Internacional. Brasil, Nordeste. União Europeia.

ABSTRACT

Capacity of trade *versus* effectiveness of trade: an analysis of relations between the Brazilian Northeast and the European Union.

The European Union is the main destination for Brazilian Northeast exports. Nevertheless, opportunities for increasing trade relations between these regions seem to be higher, which encourages further study on the sectors characterized by underperformance if compared to what should actually be. This is the main objective of this work; to suggest opportunities for northeastern products in the European Union, and to indicate the possible exportation additions for each northeastern state and for each sector classified by *MERCOSUL* Common Nomenclature. The analysis was based on the Complementarity Index, and on the Effectiveness of Trade rate, with data for the year 2006. The first rate indicates the sectors with the greatest potential for exportation for each northeastern state to the European Union, and the second rate indicates if the potential of such sectors is being used. Further analysis was done, as the one which indicates the revealed comparative advantage of sectors between the years 2002 and 2006, as well as the profile of exports from the Brazilian Northeast to the European Union at that time. The results show the underperformance of many sectors in each state and also indicate high levels of potentiality, which suggests the need for sector reform policies.

Key words:

International Trade. Brazil. Northeast. European Union.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1.	Participação setorial nas exportações do Nordeste para a União Europeia: 2002 a 2006	69
Tabela 2.	Participação setorial nas exportações do Maranhão para a União Europeia: 2002 a 2006	70
Tabela 3.	Participação setorial nas exportações do Piauí para a União Europeia: 2002 a 2006	70
Tabela 4.	Participação setorial nas exportações do Ceará para a União Europeia: 2002 a 2006	71
Tabela 5.	Participação setorial nas exportações do Rio Grande do Norte para a União Europeia: 2002 a 2006	72
Tabela 6.	Participação setorial nas exportações da Paraíba para a União Europeia: 2002 a 2006	72
Tabela 7.	Participação setorial nas exportações de Pernambuco para a União Europeia: 2002 a 2006	73
Tabela 8.	Participação setorial nas exportações de Alagoas para a União Europeia: 2002 a 2006	73
Tabela 9.	Participação setorial nas exportações de Sergipe para a União Europeia: 2002 a 2006	74
Tabela 10.	Participação setorial nas exportações da Bahia para a União Europeia: 2002 a 2006	75
Tabela 11.	Setores com vantagem comparativa revelada: Maranhão, 2002 a 2006	76
Tabela 12.	Setores com vantagem comparativa revelada: Piauí, 2002 a 2006	76
Tabela 13.	Setores com vantagem comparativa revelada: Ceará, 2002 a 2006	77
Tabela 14.	Setores com vantagem comparativa revelada: Rio Grande do Norte, 2002 a 2006	78
Tabela 15.	Setores com vantagem comparativa revelada: Paraíba, 2002 a 2006	78
Tabela 16.	Setores com vantagem comparativa revelada: Pernambuco, 2002 a 2006	79
Tabela 17.	Setores com vantagem comparativa revelada: Alagoas, 2002 a 2006	80
Tabela 18.	Setores com vantagem comparativa revelada: Sergipe, 2002 a 2006	80

Tabela 19.	Setores com vantagem comparativa revelada: Bahia, 2002 a 2006	81
Tabela 20.	Comércio do Maranhão para a União Europeia: potencial <i>versus</i> efetivo, 2006	83
Tabela 21.	Comércio do Piauí para a União Europeia: potencial <i>versus</i> efetivo, 2006	83
Tabela 22.	Comércio do Ceará para a União Europeia: potencial <i>versus</i> efetivo, 2006	84
Tabela 23.	Comércio do Rio Grande do Norte para a União Europeia: potencial <i>versus</i> efetivo, 2006	85
Tabela 24.	Comércio da Paraíba para a União Europeia: potencial <i>versus</i> efetivo, 2006	86
Tabela 25.	Comércio de Pernambuco para a União Europeia: potencial <i>versus</i> efetivo, 2006	86
Tabela 26.	Comércio de Alagoas para a União Europeia: potencial <i>versus</i> efetivo, 2006	87
Tabela 27.	Comércio de Sergipe para a União Europeia: potencial <i>versus</i> efetivo, 2006	87
Tabela 28.	Comércio de Bahia para a União Europeia: potencial <i>versus</i> efetivo, 2006	88
Tabela 29.	Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Maranhão para União Europeia, 2006	89
Tabela 30.	Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Piauí para União Europeia, 2006	90
Tabela 31.	Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Ceará para União Europeia, 2006	91
Tabela 32.	Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Rio Grande do Norte para União Europeia, 2006	92
Tabela 33.	Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Paraíba para União Europeia, 2006	93
Tabela 34.	Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Pernambuco para União Europeia, 2006	94
Tabela 35.	Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Alagoas para União Europeia, 2006	94
Tabela 36.	Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Sergipe para União Europeia, 2006	95
Tabela 37.	Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Bahia para União Europeia, 2006	96

Tabela 38.	Vantagem comparativa dos setores: Maranhão, 2002 a 2006.....	115
Tabela 39.	Vantagem comparativa dos setores: Piauí, 2002 a 2006.....	116
Tabela 40.	Vantagem comparativa dos setores: Ceará, 2002 a 2006.....	117
Tabela 41.	Vantagem comparativa dos setores: Rio Grande do Norte, 2002 a 2006.....	119
Tabela 42.	Vantagem comparativa dos setores: Paraíba, 2002 a 2006.....	120
Tabela 43.	Vantagem comparativa dos setores: Pernambuco, 2002 a 2006.....	122
Tabela 44.	Vantagem comparativa dos setores: Alagoas, 2002 a 2006.....	124
Tabela 45.	Vantagem comparativa dos setores: Sergipe, 2002 a 2006.....	126
Tabela 46.	Vantagem comparativa dos setores: Bahia, 2002 a 2006.....	127
Tabela 47.	Comércio potencial <i>versus</i> comércio efetivo entre Maranhão e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.....	129
Tabela 48.	Comércio potencial <i>versus</i> comércio efetivo entre Piauí e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.....	130
Tabela 49.	Comércio potencial <i>versus</i> comércio efetivo entre Ceará e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.....	130
Tabela 50.	Comércio potencial <i>versus</i> comércio efetivo entre Rio Grande do Norte e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.....	132
Tabela 51.	Comércio potencial <i>versus</i> comércio efetivo entre Paraíba e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.....	134
Tabela 52.	Comércio potencial <i>versus</i> comércio efetivo entre Pernambuco e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.....	136
Tabela 53.	Comércio potencial <i>versus</i> comércio efetivo entre Alagoas e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.....	138
Tabela 54.	Comércio potencial <i>versus</i> comércio efetivo entre Sergipe e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.....	139

Tabela 55. Comércio potencial <i>versus</i> comércio efetivo entre Bahia e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido	139
Tabela 56. Descrição dos setores segundo a NCM/SH	143
Tabela 57. Exportações do Maranhão para a União Europeia: 2002 a 2006	146
Tabela 58. Exportações do Piauí para a União Europeia: 2002 a 2006	146
Tabela 59. Exportações do Ceará para a União Europeia: 2002 a 2006	147
Tabela 60. Exportações do Rio Grande do Norte para a União Europeia: 2002 a 2006	149
Tabela 61. Exportações da Paraíba para a União Europeia: 2002 a 2006	151
Tabela 62. Exportações de Pernambuco para a União Europeia: 2002 a 2006	152
Tabela 63. Exportações de Alagoas para a União Europeia: 2002 a 2006	154
Tabela 64. Exportações de Sergipe para a União Europeia: 2002 a 2006	155
Tabela 65. Exportações da Bahia para a União Europeia: 2002 a 2006	155
Tabela 66. Total das exportações do Nordeste para a União Europeia: 2002 a 2006	157
Tabela 67. Exportações do Maranhão para o mundo: 2002 a 2006	160
Tabela 68. Exportações do Piauí para o mundo: 2002 a 2006	161
Tabela 69. Exportações do Ceará para o mundo: 2002 a 2006	162
Tabela 70. Exportações do Rio Grande do Norte para o mundo: 2002 a 2006	164
Tabela 71. Exportações da Paraíba para o mundo: 2002 a 2006	165
Tabela 72. Exportações de Pernambuco para o mundo: 2002 a 2006	167
Tabela 73. Exportações de Alagoas para o mundo: 2002 a 2006	169
Tabela 74. Exportações de Sergipe para o mundo: 2002 a 2006	171
Tabela 75. Exportações da Bahia para o mundo: 2002 a 2006	172
Tabela 76. Total das exportações do Nordeste para o mundo: 2002 a 2006	174

LISTA DE SIGLAS

ACP	Acordo de países da África, Caribe e Pacífico
ALADI	Associação Latino-Americana de Integração
BB	Banco do Brasil S/A
BNB	Banco do Nordeste do Brasil S/A
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CEF	Caixa Econômica Federal
CEI	Comunidade dos Estados Independentes
CODEVASF	Companhia de Desenvolvimento dos Vales do Parnaíba e do São Francisco
FINOR	Fundo de Investimentos do Nordeste
FNE	Fundo Constitucional do Nordeste
FUNCEX	Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior
GATT	Acordo Geral de Comércio e Tarifas
IBAMA	Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis
INTAL	Instituto para a Integração da América Latina e do Caribe
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MRE	Ministério das Relações Exteriores
NAFTA	Tratado Norte-Americano de Livre Comércio
NCM	Nomenclatura Comum do MERCOSUL
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OMC	Organização Mundial do Comércio
SH	Sistema Harmonizado
SUDENE	Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste

SUMÁRIO

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO.....	14
I.1. Objetivo geral.....	19
I.2. Objetivos específicos.....	19
I.3. Justificativa.....	20
I.4. Hipótese.....	20

CAPÍTULO II

REVISÃO DA LITERATURA.....	22
II.1. Competitividade e vantagens comparativas.....	22
II.2. Indicadores de desempenho comercial.....	25
II.3. Indicações sobre a posição do Nordeste no mercado internacional.....	35

CAPÍTULO III

METODOLOGIA E DADOS.....	51
III.1. Dados utilizados.....	51
III.2. Índice de Vantagem Comparativa Revelada.....	52
III.3. Índices de Complementaridade e Efetividade Comercial.....	53
III.4. Aplicações hipotéticas.....	57
III.5. Hipótese do Potencial Atingido.....	60
III.6. Limitações.....	64

CAPÍTULO IV

RESULTADOS.....	68
IV.1. Características gerais do perfil de exportações do Nordeste para a União Europeia: 2003 a 2007.....	68
IV.2. Vantagem comparativa revelada.....	75
IV.3. Comércio potencial <i>versus</i> comércio efetivo.....	82

IV.4. Hipótese do Potencial Atingido.....	89
---	----

CAPÍTULO IV

CONCLUSÕES.....	98
-----------------	----

REFERÊNCIAS

.....	104
-------	-----

APÊNDICE

Apêndice A – Vantagem comparativa revelada dos setores, segundo estados nordestinos: 2002 a 2006.....	115
Apêndice B – Comércio potencial versus comércio efetivo entre os estados nordestinos e a União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.....	129

ANEXO

Anexo A – Lista dos setores componentes do NCM/SH.....	143
Anexo B – Exportações nordestinas com destino à União Europeia: 2002 a 2006.....	146
Anexo C – Exportações totais nordestinas: 2002 a 2006.....	160

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

As teorias do comércio internacional consolidam a ideia de que existem ganhos quando diferentes regiões se relacionam. Um setor exportador desenvolvido é capaz de ter elevados impactos sobre a geração de empregos e renda. A importação de bens não produzidos localmente pode propiciar ganhos de bem-estar à população, pois disponibiliza maior variedade de produtos a serem consumidos. As relações internacionais no sistema financeiro e no fluxo de mão-de-obra também podem facilitar a entrada de recursos produtivos valiosos para o país.

Segundo Porto e Flôres Junior (2006), como também acrescentam os manuais da área de Economia Internacional, as razões básicas que levam um país a participar do comércio exterior estão relacionadas às diferenças que o mesmo tem frente aos demais parceiros. Cada país, portanto, teria um arranjo produtivo específico, baseado em suas vantagens comparativas. As economias de escala decorrentes trariam maior eficiência na produção mundial de bens e estes poderiam ser trocados entre países através do comércio.

Obviamente, os padrões observáveis do comércio internacional refletem distorções nos potenciais benefícios, basicamente interferidos por ocorrências como defesa de interesses regionais, preferência de parceria com países específicos, deterioração dos termos de troca, presença de grandes oligopólios, concorrências desleais e aplicação de tarifas, barreiras técnicas e outras não-tarifárias.

Entretanto, destaca-se a aceitação da ideia de que uma economia pode melhorar seu bem-estar quando participa do comércio exterior¹ e apresenta vantagens comparativas em setores específicos: eleva-se o crescimento, devido à melhor eficiência alocativa da produção; estimula-se o desenvolvimento tecnológico, graças à exposição competitiva dos setores no mercado mundial; melhora-se a distribuição de renda, já que o fator de produção abundante elevará sua remuneração (HIDALGO e FEISTEL, 2007).

De acordo com Galvão (2007), é frequente verificar na literatura científica que o crescimento do comércio exterior é uma das principais explicações para a evolução econômica, social e política de um significativo número de países. Empiricamente, observou-se nas últimas três décadas que os países que apresentaram ascendente inserção internacional também demonstraram os maiores crescimentos em suas economias.

¹ Vale destacar Sachs e Warner (1995) como importante estudo que aborda os benefícios que um país pode obter em participar do comércio internacional.

Ainda segundo o autor, são inúmeros os argumentos em favor dos benefícios trazidos pelo comércio internacional (GALVÃO, 2007, p.8):

A ampliação do comércio e da liberalização produz uma melhor alocação dos recursos domésticos, [...] propiciando amplos benefícios para a sociedade, decorrentes da maior oferta e diversidade de produtos aos consumidores; promove ganhos de eficiência técnica no sistema produtivo, por elevar a produtividade das firmas e indústrias, em razão da sua maior exposição à concorrência internacional; conduz a esforços de especialização na esfera produtiva, propiciando uma melhor divisão do trabalho, a geração de economias de escala e a introdução de inovações tecnológicas e de novos e mais eficientes processos de gestão; e produz uma sequência de efeitos dinâmicos, associados à desobstrução de canais que levam a fluxos modernizantes de idéias, experiências e inovações em vários segmentos no campo social, produtivo e institucional.

Em outro estudo, Galvão (2000) explica que o comércio internacional deixou de se configurar como uma simples possibilidade de exportar excedentes produtivos, passando a ter, nos dias atuais, um importante papel para o crescimento e para a melhoria do bem-estar econômico. São vários os exemplos dessa contribuição: de acordo com dados da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2009), 75,30% do PIB da Holanda corresponderam a produtos exportados no ano de 2007, enquanto que essa relação era de 40,70% na Alemanha, 26,52% na França, 25,94% no Reino Unido, 16,06% no Japão e 11,17% nos Estados Unidos. Conforme estimativas do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (BRASIL, 2009a), as exportações representaram, em 2007, 13,97% do PIB brasileiro. Estudando o período entre os anos de 2000 e 2005, Siqueira (2006) observou que a cada unidade percentual de aumento das exportações brasileiras, o crescimento médio do PIB (Produto Interno Bruto) foi de aproximadamente 0,25%.

Mas, mesmo diante das contribuições trazidas pelo comércio exterior, o Brasil e o Nordeste mantiveram posições de relativo isolamento no mercado mundial durante o século passado. Até os anos 1960, segundo Vieira (1994), as exportações brasileiras se mantiveram praticamente estagnadas, em consequência da política de substituição de importações e da proteção brasileira que elevaram o custo dos insumos importados utilizados nesse próprio processo, além da incidência de impostos indiretos sobre os exportadores nacionais. A partir dos anos 1960, de acordo com Singer (2001), a política comercial brasileira se voltou ao fortalecimento do setor manufatureiro-exportador. Referido estímulo terminou por acentuar as disparidades regionais, em detrimento do Norte-Nordeste, tendo em vista que a produção estava concentrada nas regiões mais desenvolvidas do país. Ao final da década de 1980, iniciou-se o processo de abertura comercial, basicamente através da redução de tarifas e exclusão de barreiras não-tarifárias. Entretanto esse rápido processo novamente prejudicou o eixo Norte-Nordeste: de acordo com Hidalgo e Vergolino

(1997), os setores não puderam se preparar para a quase instantânea exposição de seus produtos à competição dos importados, levando a falências de empresas e demissões.

Estudo da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (BRASIL, 1999) observou que as importações do Nordeste elevaram-se continuamente a partir da abertura comercial, ao contrário de suas exportações, enfatizando a frágil estrutura produtiva da região para ampliar suas vendas e competir no mercado externo. Porém, o trabalho destaca que diversos setores produtivos do Nordeste operaram com elevada capacidade ociosa durante a década de 1980, o que possibilitaria o aumento da produção para as exportações durante o processo de abertura comercial. Como tal fato não se verificou, imagina-se que a região não aproveitou as oportunidades para atingir demandas internacionais.

Galvão (2007) ainda explica um importante aspecto relacionado à necessidade de aumento das exportações no Nordeste. Segundo o autor, graças à interdependência dos países no mercado mundial para aquisição de insumos, tecnologia e bens de capital, a ampliação de receitas em moeda estrangeira tornou-se uma necessidade especialmente importante, sendo as exportações a principal fonte desses recursos.

Quando um país não é capaz de gerar receitas cambiais suficientes para financiar as suas necessidades de importações, esse país se defronta com uma severa restrição para crescer, ficando impedido de utilizar plenamente os recursos produtivos domésticos, por mais abundantes que sejam (GALVÃO, 2007, p.8).

De acordo com o autor, quando um país, principalmente em desenvolvimento, apresenta déficit em suas transações correntes e não consegue financiá-lo, então sua capacidade produtiva será afetada pela redução de importações necessárias a seu crescimento econômico, como insumos, tecnologia e bens de capital. Assim, se o país tem recorrentes necessidades de importação e simultaneamente é incapaz de expandir suas exportações, cria-se um ciclo vicioso de baixo crescimento. Porém, quando tratamos o caso de uma região específica desse país, o problema é agravado, tendo em vista que o crescimento dessa região irá depender não só de suas exportações, mas também das transações com o restante do país.

Historicamente, no caso específico do Nordeste, a região apresenta déficit em suas transações com o restante do Brasil. Como agravante, Galvão (2007) verificou que o comércio com o exterior passou a ser também deficitário a partir da segunda metade da década de 1990. Essa nova situação elevou a necessidade de transferências de recursos para a região, o que não foi efetivamente realizado face ao relativo desinteresse do poder público em priorizar o desenvolvimento regional nas últimas décadas. Nesse sentido, a atual situação do Nordeste sinaliza que:

[...] somente um forte e crescente influxo de capitais externos (internacionais e do resto do país), associado a uma vigorosa expansão de suas exportações, seria capaz de possibilitar a obtenção das elevadas taxas de crescimento que se esperam para a região (GALVÃO, 2007, p.10).

Observado o caráter positivo das exportações, é válido reconhecer setores que tenham possibilidade de maior inserção internacional. O aproveitamento das oportunidades dependerá não só da capacidade produtiva e da utilização de fatores de produção. Outros aspectos, a exemplo da melhoria da eficiência das firmas e da atuação política em apoiar o setor exportador – por exemplo, através de incentivos de crédito, acordos de comércio e fornecimento de infra-estrutura adequada – podem levar o Nordeste a maiores níveis de bem-estar advindos do comércio internacional.

O potencial exportador de determinado setor também é influenciado pelas diversas políticas de proteção comercial empreendidas em diversos países que compõem o mercado mundial de bens. Apesar da queda de barreiras verificada nas últimas décadas, novos conflitos na esfera internacional têm se desenvolvido, sempre com o objetivo de proteger setores domésticos para garantir sua sobrevivência e os empregos gerados ou para disputar posição no mercado externo. Assim, segundo Galvão (2000), exportar e preservar setores domésticos contra a competição externa exigem esforço e competência por parte de negociadores e estrategistas para vender seus produtos no mercado internacional e defender-se contra a concorrência. Nesse âmbito, ainda releva-se a atuação de um órgão regulador reconhecido, caso atual da OMC (Organização Mundial do Comércio)², no intuito de evitar políticas predatórias e promover a abertura de mercados para elevar a eficiência na produção e no comércio mundial de bens.

De fato, o Nordeste e o Brasil devem observar os obstáculos enfrentados por seus setores exportadores para definir ações junto à OMC. A esse respeito, Rios (2003) destaca que o país como um todo tem se deparado, crescentemente, com tendências mundiais negativas: a elevação do unilateralismo; o maior uso de políticas comerciais como solução para questões geopolíticas e de segurança internacional; a criação de novas formas de protecionismo por parte de países desenvolvidos; e a emergência da visão de que se deve dar tratamento preferencial a certos países que obtêm acesso privilegiado nos países desenvolvidos, deslocando produtos brasileiros nesses mercados.

Galvão (1998) explica que o país é alvo de medidas discriminatórias por, dentre outras razões: apresentar grau de desenvolvimento intermediário, o que o exclui de diversos sistemas de preferência comercial; ser um importante exportador de manufaturados

² Para um aprofundamento do papel recente da OMC como reguladora do comércio internacional, vale citar os trabalhos de Lima e Barral (2007) e Gerber (2007).

intensivos em mão-de-obra, concorrendo com a produção de tradicionais indústrias de países desenvolvidos; ser, até anos recentes, um das economias mais fechadas do mundo para importações, além de conceder vastos subsídios às exportações, o que fazia o país ser frequentemente acusado de práticas desleais de comércio; ser conhecido mundialmente pelas desigualdades sociais, o que dá base à crítica de o país praticar *dumping* social – trabalho com baixa remuneração e uso de mão-de-obra infantil, por exemplo –; além de ser visto como um país que desrespeita o meio-ambiente, sendo penalizado através de exigências especiais de natureza ecológica em várias de suas exportações.

Essas alegações por parte dos países desenvolvidos, verdadeiras ou não, acabam por inibir o desempenho dos setores exportadores nacionais e, principalmente, dos localizados na região Nordeste. Apesar de as restrições dos potenciais importadores recaírem sobre o Brasil como um todo, o problema é reforçado sobre a região nordestina por esta ter uma economia frágil e pouco competitiva, com mão-de-obra pouco qualificada e perfil exportador baseado principalmente em produtos primários (GALVÃO, 1998).

Nesse sentido, o presente trabalho busca analisar os setores de produção nordestinos com respeito a sua posição frente ao que potencialmente deveria exportar para seu maior parceiro comercial, a União Europeia. Agregando-se todos os setores, segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (BRASIL, 2009b), 33,5% das exportações nordestinas foram destinadas, em 2008, ao bloco europeu. No mesmo ano, 20,5% tinham como destino os Estados Unidos; 14,3% foram para a Ásia, excetuando o Oriente Médio; 10,1% para o MERCOSUL (Mercado Comum do Sul). A União Europeia, portanto, caracteriza-se como o mais importante destino das exportações do Nordeste brasileiro. Entretanto, as possibilidades de aumento das relações comerciais entre essas duas regiões parecem ser maiores, o que motiva conhecer os setores que se caracterizam pelo baixo aproveitamento frente ao que potencialmente deveria ocorrer.

A União Europeia foi constituída como uma união econômica e monetária através do Tratado de Maastricht, em 1º de novembro de 1993. Entretanto, de acordo com o Ministério das Relações Exteriores (BRASIL, 2009c), as relações entre os primeiros países membros vêm desde 1951, com a formação da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço. Segundo Monteiro (2007), o bloco teve origem no projeto político de manter as condições de paz após a II Guerra Mundial. A formação da União Europeia, nos moldes atuais de livre circulação de mercadorias, serviços, mão-de-obra e capitais, reuniu os seguintes membros no ano de 1993: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido e Suécia. Em 2004, dez países se somaram ao grupo dos 15 países pioneiros: Chipre, Eslováquia, Eslovênia,

Estônia, Hungria, Letônia, Lituânia, Malta, Polônia e República Checa. Em 2007, Bulgária e Romênia se incorporaram, completando o atual número de 27 membros do bloco.

De acordo com o Gabinete de Estatísticas da União Europeia (EUROSTAT, 2009), os 27 países membros reuniam, em 2006, uma população de 493 milhões de habitantes. No mesmo ano, registrou-se que a região possuía uma taxa de desemprego equivalente a 7,9% da população economicamente ativa. O PIB da União Europeia, em 2005, alcançou os € 10,96 trilhões, superando inclusive os Estados Unidos naquele ano. Já o PIB *per capita* da região, em 2005, foi equivalente a US\$ 28,6 mil. A magnitude da demanda da União Europeia pode ser ainda constatada pelo grande volume de importações, que chegou a € 1,07 trilhões no ano de 2005.

I.1. Objetivo geral

Caracterizar os setores da pauta exportadora do Nordeste brasileiro, especificamente para cada uma de suas Unidades Federativas componentes, segundo seu aproveitamento de comércio junto a seu maior parceiro comercial, a União Europeia.

I.2. Objetivos específicos

- Expor as características gerais das exportações do Nordeste com destino ao bloco europeu, em termos da pauta de produtos comercializados e seu comportamento entre os anos 2002 e 2006;
- Identificar, especificamente para cada estado nordestino e entre os anos 2002 e 2006, as vantagens comparativas reveladas dos setores frente a seus competidores no mercado internacional;
- Confrontar o comércio potencial frente ao que ocorreu efetivamente nas exportações de cada estado do Nordeste com destino à União Europeia, no ano de 2006;
- Sugerir valores de acréscimo de exportação aos setores identificados como subaproveitados frente ao comércio potencial nordestino, em 2006, com destino à União Europeia.

I.3. Justificativa

Conhecer os setores produtivos que se caracterizam pelo baixo aproveitamento comercial no mercado externo frente ao que potencialmente deveria ocorrer configura-se uma alternativa para fornecimento de subsídios à formulação de uma política regional de desenvolvimento mais efetiva, em busca de incentivar setores que possam obter maiores ganhos no mercado internacional e, de acordo com o que foi exposto, gerar empregos, elevar a renda da população, melhorar o aspecto distributivo e o bem-estar da região. Mesmo frente às diversas dificuldades encontradas pelo Nordeste em exportar seus produtos, é razoável pensar que as relações com a União Europeia ainda não aproveitam oportunidades em sua plenitude. É possível, nesse sentido, que setores do Nordeste possam, através de ações conjuntas entre governos e empresários, aproveitar as “janelas” comerciais existentes no bloco europeu. Segundo Hidalgo (2000a), o esforço de reverter o quadro de relativo isolamento do Nordeste no comércio internacional e aproveitar as oportunidades de mercado exige que a região se mostre mais competitiva e atuante, necessitando-se não apenas de medidas como estímulo ao investimento e à infra-estrutura, mas também de políticas de engajamento dos setores mais potenciais à dinâmica regional de exportações. Nesse sentido, tendo em vista a possibilidade de direcionamento das melhores estratégias de inserção internacional do Nordeste, caracterizar tais “janelas” de oportunidade configura-se como estudo de significativa importância à região.

I.4. Hipótese

O estudo é baseado na hipótese de existência de “janelas” comerciais no mercado europeu para produtos advindos do Nordeste brasileiro. Nesse sentido, considera-se que as relações dessa região com a União Europeia ainda não aproveitam totalmente suas oportunidades. Fatores diversos podem levar a tal situação, como o nível de proteção empreendido pelo bloco europeu, a forte concorrência de produtos externos e até mesmo dos produzidos no Brasil, e a própria estrutura produtiva incipiente da região nordestina na maioria dos setores. Diante disso, seria possível corrigir ou pelo menos atenuar alguns desses aspectos negativos, através de políticas de incentivo voltadas principalmente aos setores que apresentam subaproveitamento comercial.

CAPÍTULO II

REVISÃO DA LITERATURA

II.1. Competitividade e vantagens comparativas

O aproveitamento do potencial exportador de uma região é comumente associado às ideias de competitividade e vantagens comparativas. Segundo Zandonadi e Silva (2006), ser competitivo significa deter vantagem comparativa frente a seus concorrentes. No entanto, Lafay (1990) apud Hidalgo (1998a) separa os dois conceitos da seguinte maneira: para se analisar a competitividade, deve-se comparar os custos de duas ou mais regiões para o mesmo produto; para as vantagens comparativas, verifica-se a diferença dos custos entre diferentes produtos em uma mesma região.

No aspecto microeconômico, caracteriza-se um setor como competitivo se o mesmo apresentar boas condições de preço e custo no mercado onde atua. Pelo lado macroeconômico, pesam as variáveis exógenas à firma, associadas principalmente à taxa de câmbio. Quanto mais a moeda da região exportadora for valorizada frente à externa, menores as condições competitivas de seus setores produtivos (HIDALGO, 1998a). Ferraz, Kupfer e Haguenauer (1995), de maneira clara e objetiva, definem a competitividade como a capacidade de o setor manter e ampliar sua posição no mercado em período considerável de tempo. Assim, aspectos relacionados intrinsecamente ao setor, bem como variáveis exógenas a este, determinariam sua posição competitiva. Importante discussão sobre o conceito de competitividade pode ser encontrada em Campos e Campos (2005).

Entretanto, Hidalgo e Feistel (2007) indicam que os conceitos de competitividade e vantagens comparativas podem ser associados quando a taxa de câmbio reflete a paridade do poder de compra. Dessa maneira, a competitividade de diferentes bens em relação à média mundial definiria claramente a estrutura das vantagens comparativas. Por outro lado, ao haver sobrevalorização da moeda local, alguns produtos que apresentam vantagem comparativa seriam penalizados, podendo-se tornar não competitivos no mercado internacional. Os autores ainda destacam que a competitividade é também influenciada pela participação em acordos bilaterais ou multilaterais de comércio, sistemas de preferências e barreiras tarifárias e não-tarifárias.

O princípio das vantagens comparativas está presente em uma vasta literatura científica sobre o comércio internacional. Segundo Gremaud, Vasconcelos e Toneto Junior (2006), o modelo ricardiano deu início a sua formulação teórica, indicando que as vantagens

absolutas não seriam determinantes para os ganhos de comércio por parte de um país, mas sim, que os benefícios seriam gerados pelas vantagens comparativas, decorrentes de diferenças tecnológicas e produtividade de trabalho em regiões diversas. Nesse sentido, caso um país apresentasse vantagem absoluta em todos os bens, este se especializaria na produção daqueles menos custosos dentre suas possibilidades de produção. Assim, os países deveriam se dedicar à produção daqueles bens que maiores ganhos lhes retornassem. Marvão (2001, p.26) apresenta um exemplo esclarecedor:

Algumas pessoas acham que o Japão produz carros, máquinas fotográficas e calculadoras mais baratas por causa dos salários pagos naquele país [que o autor considerava reduzidos àquela época]. Trata-se de opinião imprópria. Se assim fosse, o Japão poderia produzir todos os artigos mais baratos [...].

A abordagem teórica das vantagens comparativas evoluiu com o Teorema de Heckscher-Ohlin, que defende a ideia de que a dotação de fatores de produção de uma região seria o elemento determinante de suas exportações (HIDALGO, 1998a). Assim, uma região com abundância de certo fator de produção, relativamente a outras regiões, teria vantagens em exportar itens que se utilizassem predominantemente desse fator, especializando-se na produção desses bens. Por outro lado, referida região deveria importar bens que utilizassem intensivamente o fator que é relativamente escasso em sua economia.

Assim, *“chegou-se à conclusão de que a divisão internacional do trabalho e a especialização são tão importantes quanto a divisão do trabalho e as especializações individuais”* (MARVÃO, 2001, p.10). Países se especializariam na produção de acordo com seu estágio de desenvolvimento tecnológico, sua dotação de reservas naturais e sua estrutura de capital e trabalho. Esses fatores diferenciariam a estrutura de produção dos países e, por sua vez, suas demandas fariam com que ocorressem trocas internacionais. Ainda de acordo com o autor, essas diferenças seriam tão determinantes do perfil exportador de uma região que é comum se associar um país à ideia do que este produz:

Quando se refere a carvão mineral é comum lembrar da Rússia, China, Estados Unidos, etc. Com relação a petróleo, lembra-se da Arábia Saudita, Estados Unidos, Venezuela, etc. [...] Se tratamos de minério de ferro, Brasil, China, Canadá, etc. (MARVÃO, 2001, p.10).

Mais recentemente, o estudo do padrão de comércio mundial ganhou mais contribuições relevantes: Leontief (1953), contradizendo empiricamente o Teorema de Heckscher-Ohlin; Linder (1962), Vernon (1966) e Krugman (1979), analisando especificamente o comércio de produtos industrializados; Thirlwall (1979) apud McCombie e

Thirwall (2004), relacionando o comércio internacional ao crescimento econômico, por intermédio dos estímulos de demanda por exportações; entre outros³. Um importante esforço também foi empreendido na busca de meios para se calcular as vantagens comparativas de setores e regiões nos mercados. Entretanto, a dificuldade se encontrava principalmente na presença de vieses persistentes, como as políticas de proteção comercial tarifárias e não-tarifárias. Nesse sentido, não se conseguia refletir com ampla fidelidade o real padrão de comércio existente entre países distintos.

Conforme diversas publicações científicas indicam, o trabalho que mais contribuiu para a produção de indicadores mais precisos foi o realizado por Balassa (1965), baseando-se na ideia de que o próprio comércio exterior vigente seria capaz de revelar as vantagens comparativas: um setor teria maior vantagem comparativa quanto melhor fosse seu desempenho no mercado mundial. Levando-se em consideração essa hipótese, a autora desenvolveu o índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) para apontar esse resultado, ou seja: quando o peso das exportações regionais de um setor sobre o total exportado por essa região fosse maior que o peso das exportações mundiais do mesmo setor no total comercializado em todo o mundo, o setor estudado apresentaria, portanto, vantagens comparativas reveladas.

Hidalgo (2000a) alerta que, a rigor, a vantagem comparativa deveria ser determinada por preços relativos dos bens antes do comércio. Entretanto, o índice VCR proposto por Balassa (1965) é uma medida revelada, visto que é baseado em dados observados do comércio. Nesse sentido, a presença de distorções como restrições tarifárias e não-tarifárias, subsídios à exportação, acordos comerciais e grandes divergências de câmbio podem tornar inválido o resultado com base no índice VCR. Como tentativa de reduzir esse problema, o índice não toma por base dados de importação, considerando-se que estes seriam bastante afetados por medidas protecionistas. Vale destacar que “os índices de VCR servem para descrever os padrões de comércio que estão tendo lugar na economia, mas não permitem dizer se esses padrões observados são ótimos ou não” (HIDALGO, 2000a, p.563). O autor ainda exemplifica uma interpretação para o resultado do VCR calculado: se o mesmo chegar a 1,10 (ou 0,90), a participação de um país em determinado produto é 10% maior (ou menor) frente sua participação nas exportações de todos os produtos.

As ressalvas sobre o índice VCR também ganharam espaço em Kume e Piani (2004, p.3):

³ A constatação da relevância do setor externo para uma economia trouxe um importante ramo da Teoria Econômica, denominado Economia Internacional. Atualmente, diversos manuais dessa área apresentam e reúnem os mais importantes estudos sobre o padrão de comércio mundial.

Uma avaliação apropriada de vantagem comparativa requer o confronto dos preços relativos vigentes em dois países no regime de autarquia, isto é, antes que se verifique efetivamente o comércio entre ambos. Infelizmente, esses dados não são observáveis, de modo que a vantagem comparativa é, geralmente, inferida de forma indireta, baseada nos próprios dados de comércio.

Hidalgo e Feistel (2007) destacam que é aceito que uma economia possa melhorar seu nível de bem-estar econômico através da especialização das exportações. Nesse sentido, os autores justificam a importância de se conhecer as vantagens comparativas dos setores, inclusive para indicar as melhores oportunidades de competição no mercado externo, esperando-se, portanto, que as medidas de política econômica devam ser consistentes com um melhor aproveitamento das vantagens comparativas. Concordando com essa visão, Hidalgo e Mata (2004, p.967) ressaltam o seguinte:

O conhecimento dos produtos que detêm vantagem comparativa no comércio internacional é de extrema relevância para a formulação de estratégias de crescimento e o bem-estar econômico de uma determinada região ou país. A determinação de tais produtos permite estabelecer estratégias sólidas de inserção internacional para a economia em um mundo que é cada vez mais globalizado e competitivo.

II.2. Indicadores de desempenho comercial

Após a maturação de uma base para o estudo dos padrões do comércio internacional, expandiu-se a discussão sobre competitividade e vantagens comparativas. Diversos índices foram desenvolvidos com o intuito de dar método ao estudo de setores ou regiões quanto a sua posição no mercado internacional⁴. Costa (2003) destaca que, na literatura atual, uma série de indicadores trata dessa questão, o que dá base ao estudo dos padrões de comércio mundial.

O índice de vantagem comparativa revelada desenvolvido originalmente por Balassa (1965), por exemplo, teve sugestão de alteração em Vollrath (1991), passando-se a eliminar o viés existente quando a região estudada tem participação considerável no comércio mundial de determinado bem. A modificação se deu simplesmente pela remoção de dupla contagem nos termos da expressão matemática do índice *VCR*. Essa proposta foi acatada, entre outros estudos, por Bender e Li (2002), para analisar o padrão de comércio de manufaturados em países selecionados.

⁴ Uma boa revisão de tal variedade de índices é apresentada em Faustino (1992).

Não obstante as alterações sofridas sobre o índice *VCR* de Balassa (1965), os indicadores de vantagem comparativa revelada são amplamente difundidos no meio científico. Estes, inclusive, podem ser utilizados para identificar produtos com ganho potencial de comércio. No estudo de Kume e Piani (2004), por exemplo, a indicação de crescimento potencial de exportações foi feita com base no indicador *VCR*: se a região exportadora apresentasse vantagem comparativa em dado bem e, simultaneamente, a região importadora demonstrasse desvantagem para o mesmo, então o comércio entre os dois parceiros poderia ser ampliado para esse produto.

Orange (2003) apud Zandonadi e Silva (2006) indica que é conveniente o uso de indicadores para avaliar a competitividade de um setor ou região no mercado internacional. Dessa maneira, seria possível captar diferenças de utilidade dos bens, preços entre concorrentes e custos de oportunidade, dentre outras características. Ferraz, Kupfer e Haguenauer (1995), por exemplo, sugeriram mensurar a competitividade através de um simples cálculo da participação do produto em um mercado. Para estes autores, o potencial de inserção, por sua vez, poderia ser determinado pelas decisões estratégicas tomadas pelos agentes econômicos. Destarte, conhecendo-se esses aspectos, seria possível indicar a competitividade de um setor ou se este teria potencial de inserção em dado mercado.

Já Zandonadi e Silva (2006) aplicaram outros indicadores para a análise da competitividade das exportações brasileiras de mel. Dentre os cálculos propostos, o primeiro foi o Índice de Posição Relativa (*POS*), atribuído a Lafay et al. (1999). Referido índice determinaria a posição da região *i* no mercado mundial do produto *s*. O índice foi definido como o saldo comercial da região *i* para o produto *s*, dividido pela soma de exportações e importações mundiais do bem *s* em determinado ano *n*. Portanto, se o cálculo resultasse em valores positivos, a região apresentaria saldo relativo superavitário no mercado internacional, para aquele bem *s*. Conforme Lafay et al. (1999), o índice *POS* é influenciado por variáveis macroeconômicas, por características estruturais de consumo e produção do bem, pelo peso da economia da região em relação ao mundo e por distorções como barreiras à importação.

Outro indicador utilizado por Zandonadi e Silva (2006) foi o índice *VCR* de Balassa (1965), mas considerando uma adaptação proposta por Lafay et al. (1999), que corrige o cálculo pelo Produto Interno Bruto do país analisado. Basicamente, o índice modificado foi descrito como a subtração entre os seguintes termos: i) a relação entre o saldo comercial do produto *s* e o PIB da região analisada; e ii) o produto entre o peso do saldo comercial do produto *s* no total de exportações e importações da região estudada, e o peso do saldo comercial de todos os setores da região no seu PIB. Assim, se o cálculo resultasse em

valores positivos, o setor estudado apresentaria vantagem comparativa revelada frente seus concorrentes.

Zandonadi e Silva ainda levaram em consideração o Índice de Desempenho (*DES*), atribuído a Lafay et al. (1999), que permitiria avaliar se um país *i* perdeu ou ganhou espaço no mercado do parceiro *j*. O cálculo traz o desvio entre as exportações do produto *s*, no período *t*, e o que teria acontecido caso a participação de *i* no mercado *j*, para o bem *s*, fosse como a registrada no período-referência *t*(0). Dessa forma, resultados positivos indicariam que o desempenho do ano *t* foi superior ao verificado no ano-base.

Por sua vez, estudo de Silva (1992) utilizou como método um modelo para conhecer as elasticidades de substituição entre um país *i* e um determinado concorrente *j* no mercado exportador do produto *s*. O modelo estimado teve como variável dependente a quantidade exportada do bem *s* pelo país *i*, dividido pela quantidade exportada do bem *s* pelo país *j*. Como variáveis explicativas, foram incorporadas as seguintes: i) preço médio de exportação do bem *s*, praticado por *i*, dividido pelo preço médio de exportação do bem *s*, praticado pelo concorrente *j*; e ii) variável dependente defasada em um período. O coeficiente esperado para a primeira variável explicativa seria negativo, mas a avaliação dos principais concorrentes do país *i* seria dada pela magnitude desse coeficiente: quanto maior fosse seu valor em módulo, maior seria a inserção do concorrente quando os preços praticados por *i* se elevassem. Quanto à variável dependente defasada, esta indicaria a rigidez de mercado: se seu coeficiente estimado fosse positivo, as evidências seriam de que as exportações em *t* teriam sido influenciadas positivamente pelas verificadas em (*t* – 1), o que indicaria uma posição favorável de *i* no mercado internacional. Outros trabalhos, como os de Fernandes, Campos e Coelho (2007) e Cruz e Braga (2007), têm utilizado referida metodologia.

Observando uma amostra de empresas nordestinas, Freire e Rosa (2001) realizaram uma análise de competitividade pelas óticas de eficiência e desempenho. Dentre as metodologias utilizadas, a de maior interesse diz respeito a uma estimação econométrica relacionada à análise de eficiência das empresas, tendo como variável dependente a produtividade da mão-de-obra e como variáveis explicativas as seguintes: i) índice de capital humano, tendo como *proxy* a proporção de empregados de nível superior no total de empregados da empresa; ii) tamanho da empresa, tendo como *proxy* a receita operacional líquida; iii) *dummy* referente à aplicação de técnicas de gestão na empresa; e iv) *dummy* referente à classificação da empresa conforme o setor, se dinâmico ou tradicional. Assim, o coeficiente relacionado a essa última variável explicativa indicaria a situação competitiva dos setores. Caso se desejasse analisar setores mais específicos, seriam consideradas mais

variáveis *dummy* e, dessa maneira, seria avaliado o impacto de cada setor sobre sua eficiência, ou seja, a competitividade de cada produto.

Modelos de equilíbrio geral também têm sido aplicados para verificar os efeitos de mudanças em variáveis relevantes sobre o comércio internacional. Através desse método, Oliveira e Ferreira Filho (2005), por exemplo, analisaram os impactos da hipótese de eliminação de barreiras tarifárias na União Europeia sobre o agronegócio da soja brasileira. Perobelli e Haddad (2006) também aplicaram a metodologia com o objetivo de simular as implicações do crescimento das exportações de estados específicos do Brasil sobre a estrutura de exportações das demais Unidades Federativas.

Trabalho de Rubin e Ilha (2008), para identificação do potencial exportador da carne de frango brasileira em cinco regiões selecionadas – União Europeia, NAFTA (Tratado Norte-Americano de Livre Comércio), CEI (Comunidade dos Estados Independentes), China e Japão –, utilizou método baseado em um quadro dividido pelo cruzamento de dois indicadores: i) na vertical, a média das importações entre os anos de 1999 e 2003, e entre as regiões selecionadas – total das importações dividido por cinco vezes cinco –; e ii) na horizontal, a taxa média de crescimento das importações – soma das taxas de crescimento das importações entre 1999 e 2003, de cada região selecionada, dividido por cinco –. Destarte, quatro quadrantes foram formados: i) acima e à direita estariam os mercados “altamente atrativos”, ou seja, aqueles que apresentaram tamanho e crescimento das importações acima da média das regiões no período; ii) acima e à esquerda estariam os mercados “promissores”, ou seja, aqueles que, apesar de menor tamanho frente à média das regiões, tiveram taxa de crescimento das importações mais elevadas; iii) abaixo e à direita estariam os mercados “potenciais”, tidos como aqueles caracterizados por tamanho acima da média e menor crescimento das importações; e iv) abaixo e à esquerda estariam os mercados de “menor interesse”, com tamanho e taxa de crescimento menores que a média das regiões. Entretanto, tendo em vista que o método utilizado considerou as importações de uma região frente às importações globais, foram verificadas algumas contradições nos resultados. O Japão, por exemplo, foi caracterizado como um mercado de “menor interesse”, mesmo sendo este o maior importador do produto brasileiro.

Outras análises foram feitas pelos autores. Para verificar a competitividade do produto brasileiro frente seus concorrentes, por exemplo, calcularam o Índice de Vantagem Revelada das Exportações (VRE), atribuído a Carvalho (2001). Segundo os autores, o índice VRE foi construído com base no índice VCR proposto por Balassa (1965). A alteração, entretanto, foi semelhante à proposta por Vollrath (1991), diferenciando-se apenas pela linearização do indicador. Dessa maneira, se o cálculo resultasse em valor positivo, o setor em questão apresentaria vantagem comparativa das exportações.

Outro indicador de desempenho calculado por Rubin e Ilha (2008) foi o Índice de Orientação Regional (*IOR*), atribuído a Yeats (1997). O indicador mede o peso relativo do bem *s* exportado pela região *i* em um determinado mercado *j*. Basicamente, o índice é uma razão de dois termos: i) as exportações do setor *s*, de *i* para *j*, dividido pelas exportações totais de *i* para *j*; e ii) as exportações do setor *s*, de *i* para o resto do mundo – exceto *j* –, dividido pelas exportações totais de *i* para o resto do mundo – exceto *j* –. Dessa maneira, se o valor resultante fosse maior que a unidade, haveria indícios para acreditar que a região *j* teria elevada importância para as exportações do setor *s*, realizadas pelo país *i*.

As vantagens comparativas reveladas também têm sido mensuradas pelo Índice de Contribuição do Saldo Comercial (*ICSC*), atribuído a Lafay (1990) apud Hidalgo (1998a). O indicador, utilizado em diversas publicações científicas posteriores, leva em conta não só as exportações ocorridas, mas também as importações. A mensuração compara o saldo comercial observado para cada setor com seu saldo teórico, representado pelo produto dos seguintes termos: i) soma das exportações e importações do setor analisado, para a região estudada; e ii) saldo comercial total da região estudada sobre a soma das exportações e importações totais da mesma. Faz-se a subtração do primeiro termo menos o segundo e, assim, se o resultado fosse positivo, o setor estudado revelaria vantagem comparativa. Dentre os estudos que utilizaram o índice estão o de Souza Neto et al. (2007) e outros que serão citados a seguir.

Indicadores de concentração também têm sido amplamente utilizados para verificar o desempenho de setores, como será visto adiante. O conhecido Coeficiente de Gini-Hirschman é utilizado como Índice de Concentração por Setor (*ICS*) e como Índice de Concentração por Destino (*ICD*), a depender do critério de avaliação. Nos dois indicadores, o cálculo segue a mesma lógica: i) para cada setor (ou destino), toma-se o quadrado da razão de suas exportações sobre as exportações totais da região estudada; ii) em seguida, os termos obtidos para cada setor (ou destino) são somados e, posteriormente, obtém-se a raiz quadrada dessa soma. O resultado encontrado varia entre zero e um, sendo que quanto mais próximo da unidade, mais concentrada seria a estrutura produtiva (ou de destino) da região estudada.

O indicador de concentração intraindustrial de Grubel e Lloyd (*GL*), por sua vez, foi construído com o propósito de verificar se a elevação dos fluxos comerciais em certo período teria apresentado grau mais inter ou intrasetorial. Diversos estudos têm utilizado o indicador, como será visto adiante. O índice é calculado da seguinte maneira: i) calcula-se o módulo da razão entre o saldo comercial e a soma das exportações e importações totais da região *i*; ii) em seguida, faz-se a subtração 1 menos o cálculo indicado no primeiro passo.

Dessa maneira, o valor resultante irá variar entre zero e um. Quanto mais próximo da unidade, maior seria o peso do comércio intraindústria na região i .

Por sua vez, Puga et al. (2004) utilizaram o método *Constant Market Share (CMS)* para identificar se o crescimento das exportações do Brasil para a China, entre 1995 e 2002, teria sido devido ao dinamismo das importações chinesas ou graças ao aumento da competitividade dos produtos brasileiros. O método *CMS* compara o crescimento ocorrido nas exportações de i para j com o crescimento potencial das exportações. Este, por sua vez, é assumido como o aumento que teria acontecido caso tais vendas acompanhassem a evolução das importações de j . Dessa maneira, o crescimento potencial mostra quanto deveria ser o aumento das exportações de i para manter constante a participação de i nas importações de j , em um ano-base $t(0)$. Quando o crescimento ocorrido se apresentasse acima (ou abaixo) do potencial, dois aspectos poderiam explicar tal fato: i) o efeito da composição da pauta de exportações de i , ou seja, as exportações de i poderiam ter se concentrado em produtos cuja demanda de j cresceu acima (ou abaixo) da média do crescimento do país; ou ii) o efeito competitividade, ou seja, teria havido ganho (ou perda) de participação dos produtos exportados por i no mercado de j .

O primeiro efeito seria calculado pelo somatório, em s , do produto formado pelos seguintes termos: i) exportações do setor s no ano-base $t(0)$; e ii) taxa de crescimento das importações de j , para o setor s , no período analisado, menos a taxa de crescimento das importações totais de j , no mesmo período. Quanto ao efeito competitividade, principal objetivo para a aplicação do método *CMS*, este seria calculado pelo somatório, em s , do seguinte termo: as exportações de i , para o produto s , no último período; menos as exportações de i , para o produto s , em $t(0)$; menos o produto das exportações de i , para o produto s , em $t(0)$, vezes a taxa de crescimento das importações de j , para o produto s , em todo o período analisado. Segundo os autores, os resultados devem ser avaliados segundo o sinal dos efeitos. Para o efeito da composição da pauta de exportações, se o mesmo fosse positivo (ou negativo), seria indicado que os produtos exportados por i teriam se concentrado em itens cuja demanda de j se elevou acima (ou abaixo) de seu crescimento médio. Por sua vez, se o efeito competitividade fosse positivo (ou negativo), os indícios seriam de que produtos exportados por i ganharam (ou perderam) participação no mercado de j . A metodologia do *CMS* foi utilizada em diversos estudos, dentre eles os de Fialho, Gomes e Vale (2007) e Carvalho e Silva (2008).

Indicadores de competitividade também podem analisar a posição de países no mercado internacional, levando-se em consideração diversos aspectos. Por exemplo, o *Global Competitiveness Index (GCI)*, apresentado por Sala-i-Martin et al. (2007), pontua os países segundo características separadas em doze pilares, basicamente associadas a

condições das instituições públicas e privadas, infra-estrutura, estabilidade macroeconômica, educação, eficiência nos mercados financeiro, de bens e de trabalho, tecnologia e inovação. No *ranking* calculado para o ano de 2007, o Brasil encontrava-se em 72º lugar entre 131 países, atrás de México e demais países do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China). Nesse mesmo sentido, outros índices são elaborados e publicados como indicação da competitividade de países do mercado externo – a esse respeito, verificar Hawkins (2006) –.

Fontenele et al. (2004) pretenderam expor a capacidade exportadora do estado do Ceará por meio de uma manipulação do conceito de competitividade sistêmica. De acordo com os autores, o desempenho dos setores poderia ser visto pela ótica específica da competitividade revelada (FONTENELE et al., 2004, p.157):

Esta visão de competitividade mostra um resultado (expresso no comércio exterior) que, de alguma forma, revela esse ambiente externo que pode ter sido construído (ou modificado) por ações de políticas econômicas com o objetivo específico de promover tal competitividade ou proporcionar esta como consequência.

Com essa hipótese, os autores aplicaram um conjunto de indicadores de competitividade: Coeficiente de Grau de Abertura (GA), que tomou a participação do comércio total do Ceará no seu Produto Interno Bruto; Taxa de Cobertura das Importações (TC), que indicou em quantas vezes as exportações do setor s cobre o volume de importações do mesmo; *Market Share (MS)*, que tomou a participação do comércio total do Ceará no comércio total do Nordeste; Índice de Contribuição ao Saldo Comercial (ICSC), como já detalhado anteriormente; e Coeficiente de Especialização, que tomou a participação das exportações cearenses de um setor sobre as exportações nordestinas do mesmo. Dessa maneira, o movimento desses indicadores sinalizaria a competitividade dos setores diante das condições sistêmicas.

Estudo de Rosa (1996), por sua vez, avaliou o poder competitivo da indústria nordestina entre os anos de 1980 e 1992. Entretanto, a análise não foi relacionada à inserção do Nordeste no comércio exterior, mas sim no mercado nacional. Não obstante, é interessante citar a metodologia utilizada para medir a competitividade dos setores, através de um indicador baseado no teste de duas hipóteses: i) se os setores da indústria nordestina apresentassem crescimento da produção superior ao verificado no Brasil, a conclusão decorrente seria de que estes intensificaram suas atividades ou reduziram sua defasagem tecnológica; ii) se os setores apresentassem crescimento da produtividade superior ao correspondente para o Brasil, os indícios seriam de que estes tiveram melhores condições

de reduzir seu diferencial de custos. Se o setor analisado satisfizesse essas hipóteses, este seria caracterizado pela elevação de seu poder competitivo no mercado.

Fontenele e Melo (2007), com o intuito de apontar setores com potencial de ampliação das exportações do Nordeste, utilizaram método de comparação entre o dinamismo destes na demanda mundial e o ganho de competitividade dos setores exportadores nordestinos no comércio internacional. A análise foi feita especificamente por Unidade Federativa e metodologias semelhantes foram aplicadas tanto para verificar o dinamismo dos setores no mercado mundial, quanto para mensurar o ganho de competitividade destes em cada estado nordestino. Basicamente, as estimativas foram tomadas pelo Coeficiente de Especialização das Exportações (CS), que mede a participação do setor no total de exportações. Calculando-se o indicador para os anos de 1996 a 2001, os autores classificaram os bens de acordo com as seguintes categorias: muito dinâmicos, caso o coeficiente tenha crescido acima de 5% no período; dinâmicos, caso tenha crescido entre 3% e 5%; intermediários, entre 2% e 3%; em regressão, entre zero e 2%; e em decadência, caso tenha ocorrido queda do coeficiente. Se fosse demonstrado que houve dinamismo do produto na demanda mundial e, simultaneamente, este não apresentou ganho de competitividade pelo estado analisado, a conclusão seria de que o setor estudado teria potencial para expandir suas exportações.

Metodologia semelhante foi aplicada por Fontenele e Melo (2003), para identificar setores potenciais no estado do Ceará. Entretanto, a análise tomou por base dois indicadores: o coeficiente CS e a participação do estado no mercado mundial (*PM*). O período considerado na análise correspondeu aos anos de 1997 a 2001, e seguinte situação indicaria setores potenciais: quando estes apresentassem crescimento em CS e queda de *PM*, haveria perda de oportunidades, tendo em vista a ascensão da demanda e, concomitantemente, a redução da participação do Ceará no mercado. A classificação dos setores também foi feita de acordo com seu dinamismo nas exportações: setores muito dinâmicos, quando o crescimento das exportações fosse superior a 8%; dinâmicos, quando o crescimento estivesse entre 6% e 8%; intermediários, entre 4% e 6%; e de baixo dinamismo, quando abaixo de 4%.

Metodologia amplamente utilizada recentemente diz respeito ao critério adotado por Gutman e Miotti (1996) apud Hidalgo (1998b) para a identificação dos setores mais competitivos de uma região no mercado internacional. Segundo esse critério, a identificação dos “pontos fortes” de uma economia no exterior se daria pela avaliação dos índices calculados *VCR* e *TC*: quando, para dado produto, os resultados dos dois índices superassem a unidade de maneira simultânea, então referido bem seria tratado como “ponto forte”. Por outro lado, se os índices calculados estivessem simultaneamente abaixo da

unidade, o bem seria considerado como “ponto fraco”. De acordo com Hidalgo (1998b), a comparação dos “pontos fortes” de um país exportador com os “pontos fracos” de um parceiro importador seria capaz de sugerir os produtos com maior potencial de comércio, ou seja, aqueles em que o primeiro país teria melhores oportunidades de inserção no segundo. Assim, de acordo com o autor, seria possível conhecer o grau de aproveitamento e adaptação da oferta dos produtos de uma região à demanda internacional. Entretanto, o autor salienta que o não aproveitamento das oportunidades comerciais pode ser devido à existência de barreiras tarifárias e não-tarifárias ou pela ocorrência de acordos de preferência comercial entre países.

Dentre várias publicações que utilizaram o critério de Gutman e Miotti (1996) apud Hidalgo (1998b), estão BRASIL (1999), Hidalgo (2000b), Hidalgo e Mata (2004) e Hidalgo e Mata (2005), que também utilizaram como indicador das vantagens comparativas reveladas o *ICSC*, bem como calcularam o índice *GL* para verificar o desempenho de comércio intraindústria; Xavier e Viana (2005), que também consideraram o índice *ICS*; Xavier e Silva (2007), que também analisaram o desempenho dos setores por meio dos indicadores *ICS* e *GL*; e Silva e Montalván (2008), que também mensuraram os índices *ICS* e *ICD*.

Castilho (2005), por sua vez, no intuito de sinalizar os setores manufaturados mais vulneráveis à inserção de produtos europeus no MERCOSUL, associou dois indicadores: o Índice de Orientação Geográfica (*IOG*), atribuído a Anderson e Nordheim (1993); e o Índice de Complementaridade (*IC*), também sugerido por Vaillant e Ons (2003) e Veiga e Castilho (2003). Quanto ao primeiro índice, Castilho (2005) indica que o mesmo seria capaz de verificar “a existência de viés geográfico no comércio bilateral ao comparar o peso do MERCOSUL como mercado de destino das exportações da UE com sua importância como importador ‘mundial’ ” (CASTILHO, 2005, p.180). O indicador é obtido pela divisão dos seguintes termos: i) para dado setor *s*, o peso de suas exportações do exportador *i* para o importador *j*, sobre as exportações do mesmo setor de *i* para o mundo; e ii) para o mesmo setor *s*, o peso das importações de *j* advindas do mundo, sobre as importações de todo o mundo para o mesmo setor. Se o resultado fosse inferior à unidade, seria indicado um viés geográfico negativo, ou seja, a importância das exportações de *i* no setor *s*, com destino a um importador *j*, seria inferior à importância de *j* na demanda mundial.

Quanto ao índice *IC*, diversos estudos também o aplicaram com o intuito de verificar a coincidência entre a oferta exportadora de uma região e a demanda importadora de outra. Além de Castilho (2005), esse mesmo índice foi aplicado em Vaillant e Ons (2003), Veiga e Castilho (2003), Melo e Carvalho (2006) e em estudos da Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX, 2006) e do Instituto para a Integração da América Latina e do Caribe (INTAL, 2006). De acordo com Vaillant e Ons (2003), a formulação do

índice baseou-se no índice *VCR* de Balassa (1965), com o intuito de combinar as informações relativas às vantagens comparativas reveladas da região exportadora e às desvantagens comparativas da região importadora. De acordo com os autores, a combinação seria mensurada pela multiplicação dos dois termos e, dessa maneira, setores caracterizados por $IC > 1$ seriam classificados como complementares. Quanto mais elevado fosse o *IC* calculado, maior seria o grau de complementaridade e, portanto, o volume de comércio esperado entre os parceiros, em decorrência de uma combinação de elevadas vantagens comparativas do exportador e desvantagens do importador, ou pela predominância de um desses efeitos.

Veiga e Castilho (2003) levaram em consideração o índice *IC* para avaliarem as convergências setoriais nas relações de comércio entre Brasil e Estados Unidos. Entretanto, combinaram esse critério com indicações sobre o nível de proteção tarifária no país importador. Assim, os autores indicaram que um $IC > 1$ poderia ser compatível com uma não complementaridade, desde que fossem verificadas barreiras impostas no país demandante. As exportações esperadas, compatíveis com o indicador de complementaridade maior que a unidade, estariam sujeitas então à liberalização comercial. Os autores consideraram como tarifas elevadas aquelas que se encontrassem acima da média tarifária simples do país de destino.

Kume e Piani (2004) também fazem ressalva quanto à utilização do indicador de complementaridade: “[...] esse critério introduz um viés negativo na medida de desvantagem comparativa se os países aplicam tarifas muito elevadas de forma seletiva” (KUME e PIANI, 2004, p.8).

Estudo do INTAL (2006) também utilizou o índice *IC*, com o objetivo de verificar as oportunidades para o incremento do comércio a partir da inclusão da Venezuela no MERCOSUL. O estudo, entretanto, desconsiderou setores que apresentassem desvantagens comparativas no país exportador ou vantagens comparativas no importador. O estudo também descartou produtos cujas compras da Venezuela fossem inferiores a US\$ 1 milhão, bem como aqueles setores que participassem com mais de 20% da pauta exportadora de cada país do MERCOSUL com destino à Venezuela, no período 2003 a 2004. Como o objetivo do trabalho considera a integração do país ao bloco, também foram desconsiderados setores cujas tarifas praticadas pela Venezuela fossem inferiores a 10%, tendo em vista que estes já se encontrariam próximos de uma situação de livre comércio. A conclusão apontou para elevadas oportunidades de exportação aos países do MERCOSUL, primeiramente para a Argentina e, em seguida, ao Brasil.

Outro estudo que utilizou a metodologia do indicador de complementaridade foi o relatório da FUNCEX (2006) entregue ao MRE (Ministério das Relações Exteriores). O

objetivo, porém, foi o de identificar oportunidades para a importação brasileira de bens advindos dos países da Comunidade Andina. O aproveitamento desse potencial poderia alavancar a economia destes, beneficiando indiretamente o Brasil. As conclusões do estudo apontaram que os países andinos já viriam especializando suas exportações para o Brasil em produtos caracterizados como complementares. Entretanto, não se evidenciou que as oportunidades estivessem adequadamente aproveitadas. Nesse sentido, uma das propostas feitas pela FUNCEX foi de que a promoção das importações brasileiras deveria começar pela ampliação das compras de produtos que já estivessem presentes nos fluxos de comércio bilaterais, mas que ainda apresentassem participação reduzida. A identificação dos setores potenciais, portanto, foi feita com base nos fluxos já existentes, ou seja, foram desconsideradas as possibilidades de criação de novos fluxos de comércio entre as regiões.

A metodologia utilizada se baseou em estudo feito por Veiga (2005) apud FUNCEX (2006), que selecionou produtos potenciais com base em três critérios básicos: i) um referente à existência de uma escala mínima de produção no país; ii) outro relativo à existência de um Índice de Complementaridade maior do que 1 e que a região exportadora *i* possuisse vantagem comparativa no setor, enquanto que a região importadora *j* demonstrasse desvantagem comparativa no mesmo item; e iii) um último referente ao grau de penetração dos produtos de *i* em *j*, isto é, não se deveria considerar potenciais aqueles setores que já apresentassem ampla inserção em *j*. Entretanto, os cálculos referentes ao segundo critério de Veiga (2005) apud FUNCEX (2006), tiveram outra abordagem no trabalho da FUNCEX (2006), selecionando-se setores que apresentassem $VCR \geq 0,8$ nos países da Comunidade Andina e $VCR \leq 0,8$ no Brasil. Quanto à calibragem referente ao primeiro critério, esta foi feita da seguinte maneira: foram desconsiderados setores com valores inferiores a US\$ 500 mil importados pelo Brasil, no biênio 2003-2004; ou, quanto aos valores exportados, inferiores a US\$ 100 mil nos casos de Bolívia e Equador, ou a US\$ 300 mil nos casos de Peru, Colômbia e Venezuela, no mesmo biênio. Com respeito ao último critério, foram desconsiderados, em cada país da Comunidade Andina, os setores que contribuíam com mais de 50% da pauta exportadora com destino ao Brasil, no período entre 2003 e 2004.

II.3. Indicações sobre a posição do Nordeste no mercado internacional

Com relação especificamente ao atual desempenho dos setores produtivos do Nordeste brasileiro quanto a sua posição no comércio exterior, alguns estudos dão um norteamento sobre o assunto.

No período analisado por Hidalgo (2000a), por exemplo, que estudou o período entre 1975 e 1995, foram verificadas mudanças na estrutura de exportações do Nordeste. O grupo de produtos formado por “alimentos, fumo e bebidas” apresentou acentuada queda de participação na pauta de exportações da região, enquanto que comportamento oposto foi demonstrado por produtos manufaturados de maior valor agregado e com forte conteúdo de recursos naturais, como os grupos de “produtos químicos”, “plásticos e borracha”, “papel e celulose”, “minerais não-metálicos” e “metais comuns”. O autor citou a importância do Polo Petroquímico da Bahia para o crescimento das exportações do grupo de “produtos químicos”. Para o grupo de “metais comuns”, por sua vez, levou em consideração as contribuições decorrentes do complexo de alumínio da ALUMAR (Consórcio de Alumínio do Maranhão). Outros setores, porém, mostraram comportamento de estancamento na participação na pauta de exportações do Nordeste, caso dos grupos “têxtil” e “calçados e couros”. Vale salientar também a participação praticamente insignificante de produtos manufaturados de alto conteúdo tecnológico, caso dos grupos “máquinas e equipamentos”, “material de transporte” e “ótica e instrumentos”.

Já Hidalgo e Feistel (2007) verificaram mudanças na direção e na estrutura do comércio exterior do Nordeste entre os anos de 1990 e 2004. Quanto à direção dos fluxos, observaram a queda na participação da União Europeia e dos países asiáticos como destinos das exportações nordestinas no período, comportamento oposto ao apresentado pelo MERCOSUL, que elevou sua participação. Com relação à estrutura das exportações, os autores encontraram resultados semelhantes aos verificados por Hidalgo (2000a), que estudou o período entre 1975 e 1995. Assim, o comportamento verificado nesse período teve sequência até o ano de 2004.

Importante estudo sobre as exportações nordestinas entre 1960 e 2004 foi empreendido por Galvão (2007). Segundo o autor, o período foi marcado pelo menor crescimento frente às demais macrorregiões brasileiras, em torno de 7,9% ao ano em valores nominais. Descontada a considerável inflação nesse período, o desempenho das exportações nordestinas foram ainda mais insignificantes. Porém, a partir de 2002, verificou-se uma crescente recuperação dos valores exportados, como resultado da necessidade do país em reverter sua posição deficitária no balanço comercial, bem como pela conjuntura internacional amplamente favorável, que apresentou aceleração dos fluxos de comércio e expressivas elevações nos preços das *commodities*.

De acordo com Xavier e Viana (2005), assim como o arranjo geral da produção no Nordeste, seu setor exportador teve forte influência de políticas públicas de desenvolvimento. Entretanto, a ausência de um parque industrial dinâmico na região antes da abertura comercial resultou na limitação da pauta de exportação de seus estados, que é

composta basicamente por “[...] *produtos de processamento básico, commodities tradicionais e produtos da indústria tradicional, ou seja, aqueles setores que receberam investimentos públicos ou em que a região possui vantagem comparativa [...]*” (XAVIER e VIANA, 2005, p.459).

Galvão (2007) alerta que o fechamento da economia brasileira ao comércio internacional foi ainda mais intenso para o Nordeste. Isso se deu por algumas características do processo de industrialização da região. O parque instalado no Nordeste a partir da década de 1960, através dos incentivos da SUDENE (Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste) e do BNB (Banco do Nordeste do Brasil S/A), obedeceu a lógica do processo de substituição de importações. Dessa maneira, as indústrias da região voltaram-se basicamente ao suprimento de insumos, bens intermediários e de alguns produtos finais de consumo para os mercados da própria região e do restante do país. Assim, se por um lado a dependência externa era reduzida, crescia a dependência sob outras regiões do Brasil. A situação foi agravada posteriormente, quando as políticas governamentais de incentivo às exportações privilegiaram o Centro-Sul do país, principalmente sobre bens primários como soja e seus derivados, suco de laranja e minérios, além de alguns poucos manufaturados como couros, calçados e produtos metalúrgicos. Conclui-se que o papel do Nordeste na industrialização nacional foi basicamente o de fornecer matérias-primas e outros bens intermediários para o restante do país e exportar excedentes de sua agroindústria tradicional, com pauta concentrada em produtos como açúcar, cacau, algodão e seus derivados.

No ano de 2001, verificou-se que 76,6% da pauta de exportações nordestinas eram concentradas em 50 produtos (GALVÃO, 2007). Para França, Itália e Estados Unidos, essa participação era de 22,5%, 27,2% e 33,8%, respectivamente, segundo estudo de Storper (1997) para o ano de 1985. Outro aspecto marcante é a composição da pauta exportadora do Nordeste: em 2001, de acordo com Galvão (2007), os dois produtos com maior participação na pauta – óleo combustível e açúcar – contribuíam, cada um, com algo em torno de 10%, sendo caracterizados como produtos de baixo valor agregado e reduzido conteúdo tecnológico. Por outro lado, Storper (1997) registrou que o principal item de exportação na França, em 1985, era “aviões”, contribuindo com apenas 2% do total da pauta; na Itália, “calçados finos de couro”, com participação de 4%; enquanto que, nos Estados Unidos, o principal produto era “aviões e helicópteros”, com 4%. Verifica-se que, para esses países, é marcante a desconcentração da pauta e a composição de produtos com elevado conteúdo tecnológico.

Tomando-se o ano de 2004, porém, Galvão (2007) observou algumas alterações nas características do setor exportador nordestino, ainda que insuficientes para promover

profundas mudanças estruturais. Naquele ano, ganharam destaque outros produtos que não se encontravam na lista dos 50 principais do ano de 2001: automóveis, produzidos na fábrica Ford localizada na Bahia; etanol extraído da cana-de-açúcar; bem como camarões cultivados. Outros produtos que já se encontravam entre os 50 maiores contribuintes da pauta exportadora nordestina no ano de 2001, tiveram desempenho de marcante crescimento: soja em grãos e café, cultivados principalmente nos cerrados do Nordeste; e melões, sobretudo produzidos no Rio Grande do Norte. De acordo com o autor, porém, a melhoria do desempenho nordestino a partir de 2002 não é suficiente para trazer perspectivas animadoras para a região, já que não ocorreram significativas alterações estruturais. Nesse sentido, o Nordeste deverá continuar a exportar produtos intensivos em recursos naturais e mão-de-obra pouco qualificada.

Entretanto, o autor ressalta que é possível que a região passe a aproveitar suas vantagens comparativas através do desenvolvimento de polos de exportação com crescente evolução do conteúdo tecnológico, mesmo em segmentos da produção primária. Servem de exemplo os casos da hortifruticultura irrigada do vale do São Francisco, da exploração dos cerrados, da aquicultura, bem como da produção de gesso e derivados. Boas perspectivas também podem ser associadas aos investimentos públicos recentes e previstos para a região, como a consolidação de portos e aeroportos, distritos industriais, malhas viária e ferroviária, transposição das águas do São Francisco, dentre outros. Entretanto, além dos investimentos destinados ao atendimento de uma infraestrutura adequada, é necessário direcionar recursos sobre educação e capacitação da mão-de-obra.

Sugestões do estudo da SUDENE (BRASIL, 1999) indicam que as políticas de comércio exterior voltadas ao Nordeste deveriam, em uma primeira etapa, promover as exportações do conjunto de produtos identificados como “pontos fortes” – apontados por meio do critério de Gutman e Miotti (1996) apud Hidalgo (1998b), citado na seção anterior –, através de: incentivos do FINOR (Fundo de Investimentos do Nordeste) e do FNE (Fundo Constitucional do Nordeste); formação de recursos humanos, destacando-se a utilização das escolas técnicas e agrotécnicas da região; criação de linhas de crédito subsidiado aos setores de exportação junto a órgãos como BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), BNB, CEF (Caixa Econômica Federal) e BB (Banco do Brasil S/A); e articulação de ações sobre os “pontos fortes” da região, por meio de instituições como BNDES, BNB, CODEVASF (Companhia de Desenvolvimento dos Vales do Parnaíba e do São Francisco), IBAMA (Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis) e BB.

Para “pontos fortes” específicos, o estudo recomendou políticas direcionadas: i) ao setor de peixes, crustáceos e moluscos, basicamente a formulação de acordos comerciais

junto a países demandantes e o fornecimento de incentivos à formação de capital humano, à infraestrutura de energia e comunicação das áreas produtoras e ao crédito a pequenos e médios empresários; ii) à fruticultura irrigada, a criação de acordos comerciais junto à União Europeia e ao NAFTA, a melhoria do sistema de transporte aos portos nordestinos, o fornecimento de incentivos fiscais por meio do FINOR e a ampliação do crédito subsidiado ao setor; e iii) ao setor de obras de pedras, gesso e cimento, o fornecimento de incentivos do FINOR, a ampliação do crédito subsidiado e a melhoria da infraestrutura de transporte e energia, principalmente nas áreas produtoras de gesso.

Já Galvão e Vergolino (2004) e Galvão (2007) sugeriram que a elevação da competitividade dos produtos nordestinos e o aproveitamento de novas oportunidades poderiam se dar através de políticas como negociações multilaterais, formulação de novos instrumentos comerciais, articulação entre políticas tecnológicas e comerciais, manutenção de taxa de câmbio adequada aos segmentos exportadores, melhoria da infraestrutura, consolidação de polos regionais, restabelecimento de indústrias afetadas pela abertura comercial, redução da carga tributária sobre as exportações e concessão de subsídios permitidos pela OMC, como crédito a reduzidas taxas de juros e investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

Galvão (2007) destacou segmentos industriais com grande potencialidade de crescimento em bases competitivas nos mercados interno e externo: química e farmacêutica, borracha e plásticos, fiação e tecelagem, confecções, calçados, metalurgia, papel e celulose, gesso e derivados, cimento, alumínio e derivados, indústria automobilística, produtos eletroeletrônicos, aparatos óticos e de fotografia, peixes e camarões, flores, frutas tropicais, cacau, café, algodão, uva e vinho, além do reformulado setor sucro-alcooleiro. O autor ainda considerou o potencial do setor de informática, basicamente *softwares*, bem como dos serviços turísticos e da medicina especializada, que poderiam contribuir para a convergência de recursos externos.

Como “pontos fortes” identificados especificamente para cada estado nordestino, vale destacar trabalho de Xavier e Viana (2005), que confrontaram os resultados entre os anos de 1995 e 2004.

Para o estado do Maranhão, em 2004, foram identificados como “pontos fortes” os setores 12 “sementes e frutos oleaginosos, etc.”, 28 “produtos químicos inorgânicos; etc.”, 72 “ferro e aço” e 76 “alumínio e suas obras”; enquanto que o setor 94 “móveis, etc.”, que em 1995 foi considerado como “ponto forte”, deixou de ser assim classificado no ano de 2004.

No caso do Piauí, apenas o setor 62 “vestuário e seus acessórios, exceto de malha” apresentou-se como “ponto forte” em 2004; enquanto que os setores 05 “outros

produtos de origem animal” e 15 “gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.”, que foram considerados como “pontos fortes” em 1995, não mais passaram a ser assim classificados no ano de 2004.

Para o Ceará, os seguintes “pontos fortes” foram identificados no ano de 2004: 03 “peixes e outros aquáticos”, 04 “leite e laticínios; etc.”, 06 “plantas vivas e produtos de floricultura”, 08 “frutas; cascas de cítricos e de melões”, 10 “cereais”, 11 “produtos da indústria de moagem; etc.”, 13 “gomas, resinas e outros sucos e extratos vegetais”, 21 “preparações alimentícias diversas”, 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.”, 35 “matérias albuminóides; colas; enzimas; etc.”, 41 “peles, exceto a peleteria (peles com pêlo), e couros”, 42 “obras de couro; etc.”, 52 “algodão”, 62 “vestuário e seus acessórios, exceto de malha”, 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.”, 68 “obras de pedra, gesso, cimento, etc.”, 73 “obras de ferro fundido, ferro ou aço”, 83 “obras diversas de metais comuns”, 84 “reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e partes”, 90 “instrumentos de óptica, médico-cirúrgicos; partes e acessórios; etc.” e 91 “aparelhos de relojoaria e suas partes”. Por outro lado, os seguintes códigos perderam posição entre 1995 e 2004: 05 “outros produtos de origem animal”, 15 “gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.”, 30 “produtos farmacêuticos”, 46 “obras de espartaria ou de cestaria”, 55 “fibras sintéticas descontínuas, etc.”, 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”, 70 “vidro e suas obras”, 87 “veículos automotores, partes e acessórios, etc.”, 92 “instrumentos musicais, partes e acessórios” e 95 “brinquedos, artigos para divertimento; partes e acessórios”.

No caso do Rio Grande do Norte, deixaram de ser classificados como “pontos fortes”, entre 1995 e 2004, os setores 13 “gomas, resinas e outros sucos e extratos vegetais”, 17 “açúcares e confeitaria”, 30 “produtos farmacêuticos”, 33 “óleos essenciais e resinóides; perfumaria e cosméticos”, 42 “obras de couro; etc.”, 52 “algodão” e 55 “fibras sintéticas descontínuas, etc.”. Em 2004, por sua vez, foram identificados como “pontos fortes” os setores 03 “peixes e outros aquáticos”, 05 “outros produtos de origem animal”, 15 “gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.”, 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.”, 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.”, 61 “vestuário e acessórios de malha”, 81 “outros metais comuns; ceramais (“cermets”); obras dessas matérias” e 96 “obras diversas”.

Para a Paraíba, apenas os setores 07 “produtos hortícolas, etc.” e 20 “preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas”, que em 1995 foram considerados como “pontos fortes”, deixaram de ser assim classificados no ano de 2004. Quanto aos que nesse último ano de análise foram classificados como “pontos fortes”, destacaram-se os seguintes: 03 “peixes e outros aquáticos”, 19 “preparações à base de cereais, farinhas, amidos, féculas, leite; produtos de pastelaria”, 22 “bebidas, líquidos

alcoólicos e vinagres”, 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.”, 30 “produtos farmacêuticos”, 49 “produtos da indústria gráfica, etc.”, 56 “falsos tecidos, fios especiais, cordas e artigos de cordoaria, etc.”, 59 “tecidos impregnados, revestidos; artigos para usos técnicos de matérias têxteis”, 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”, 68 “obras de pedra, gesso, cimento, etc.”, 90 “instrumentos de óptica, médico-cirúrgicos; partes e acessórios; etc.” e 95 “brinquedos, artigos para divertimento; partes e acessórios”.

Para Pernambuco, os “pontos fortes” classificados em 2004 foram os seguintes: 34 “sabões, etc.”, 40 “borracha e suas obras”, 49 “produtos da indústria gráfica, etc.”, 55 “fibras sintéticas descontínuas, etc.”, 58 “tecidos especiais, rendas, bordados, etc.”, 67 “penas e penugem preparadas, suas obras; flores artificiais; obras de cabelo”, 69 “produtos cerâmicos”, 70 “vidro e suas obras”, 73 “obras de ferro fundido, ferro ou aço”, 83 “obras diversas de metais comuns”, 84 “reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e partes” e 85 “máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; etc.”. Por outro lado, diversos setores perderam posição entre 1995 e 2004: 02 “carnes e miudezas, comestíveis”, 05 “outros produtos de origem animal”, 07 “produtos hortícolas, etc.”, 10 “cereais”, 16 “preparações de carne, peixes, outros aquáticos, etc.”, 21 “preparações alimentícias diversas”, 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres”, 36 “pólvoras; fósforos; matérias inflamáveis; etc.”, 41 “peles, exceto a peleteria (peles com pêlo), e couros”, 60 “tecidos de malha”, 61 “vestuário e acessórios de malha”, 66 “sombrinhas, bengalas, etc.” e 82 “ferramentas, artefatos de cutelaria e talheres, e suas partes, de metais comuns”.

Quanto ao o estado de Alagoas, os autores verificaram que apenas o setor 29 “produtos químicos orgânicos” apresentou-se como “ponto forte” em 2004; enquanto que os setores 17 “açúcares e confeitaria”, 28 “produtos químicos inorgânicos; etc.” e 39 “plásticos e suas obras”, que foram considerados como “pontos fortes” em 1995, deixaram de ser assim classificados no ano de 2004.

Para Sergipe, os setores 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.” e 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.” foram classificados como “pontos fortes” em 2004; enquanto que os setores 31 “adubos ou fertilizantes” e 52 “algodão” deixaram esse posto entre 1995 para 2004.

No caso da Bahia, os “pontos fortes” identificados em 2004 foram os seguintes: 09 “café, chá, mate e especiarias”, 23 “resíduos das indústrias alimentares; alimentos preparados para animais”, 24 “fumo e derivados, manufaturados”, 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.”, 29 “produtos químicos orgânicos”, 32 “tintas e vernizes, etc.”, 34 “sabões, etc.”, 37 “produtos para fotografia e cinematografia”, 38 “produtos diversos das indústrias químicas”, 39 “plásticos e suas obras”, 44 “madeira, carvão vegetal e obras

de madeira”, 46 “obras de espartaria ou de cestaria”, 47 “pastas de madeira, outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão de reciclar (desperdícios)”, 48 “papel, cartão e suas obras”, 53 “outras fibras têxteis vegetais; fios de papel e tecido de fios de papel”, 54 “filamentos sintéticos ou artificiais”, 56 “falsos tecidos, fios especiais, cordas e artigos de cordoaria, etc.”, 59 “tecidos impregnados, revestidos; artigos para usos técnicos de matérias têxteis”, 71 “pérolas naturais e cultivadas; pedras preciosas; metais preciosos; bijuterias; moedas; etc.”, 74 “cobre e suas obras”, 82 “ferramentas, artefatos de cutelaria e talheres, e suas partes, de metais comuns”, 87 “veículos automotores, partes e acessórios, etc.”, 94 “móveis, etc.”, 95 “brinquedos, artigos para divertimento; partes e acessórios” e 97 “objetos de arte, de coleção e antiguidades”. Com respeito aos que perderam posição entre 1995 e 2004, destacaram-se os seguintes: 14 “matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal, etc.”, 18 “cacau e preparações”, 19 “preparações à base de cereais, farinhas, amidos, féculas, leite; produtos de pastelaria”, 20 “preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas”, 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.”, 31 “adubos ou fertilizantes”, 68 “obras de pedra, gesso, cimento, etc.”, 72 “ferro e aço”, 75 “níquel e suas obras”, 81 “outros metais comuns; ceramais (“cermets”); obras dessas matérias”, 85 “máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; etc.” e 89 “embarcações e estruturas flutuantes”.

Na avaliação dos autores, dois grupos poderiam ser divididos: i) o que representava os estados com pauta de exportação menos concentrada e com maior número de “pontos fortes”; e ii) o que representava os estados com pauta de exportação fortemente concentrada e com poucos “pontos fortes”. Segundo os autores, no primeiro grupo estariam Bahia, Ceará e Pernambuco; enquanto que no segundo estariam Alagoas, Maranhão, Paraíba, Piauí, Rio Grande do Norte e Sergipe.

Segundo metodologia aplicada por Fontenele e Melo (2007), por sua vez, os seguintes setores apresentaram potencial de expansão de suas exportações:

- No Maranhão, os setores classificados pela NCM (Nomenclatura Comum do MERCOSUL) segundo os códigos 03 “peixes e outros aquáticos”, 12 “sementes e frutos oleaginosos, etc.”, 62 “vestuário e seus acessórios, exceto de malha” e 94 “móveis, etc.”;
- No Piauí, 62 “vestuário e seus acessórios, exceto de malha”;
- No Ceará, 40 “borracha e suas obras”, 61 “vestuário e acessórios de malha”, 70 “vidro e suas obras”, 71 “pérolas naturais e cultivadas; pedras preciosas; metais preciosos; bijuterias; moedas; etc.”, 82 “ferramentas, artefatos de cutelaria e talheres, e suas partes, de metais comuns”, 84 “reatores nucleares, caldeiras,

máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e partes”, 87 “veículos automotores, partes e acessórios, etc.” e 89 “embarcações e estruturas flutuantes”;

- No Rio Grande do Norte, 09 “café, chá, mate e especiarias”, 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.”, 39 “plásticos e suas obras”, 61 “vestuário e acessórios de malha”, 70 “vidro e suas obras”, 82 “ferramentas, artefatos de cutelaria e talheres, e suas partes, de metais comuns” e 85 “máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; etc.”;
- Na Paraíba, 09 “café, chá, mate e especiarias”, 34 “sabões, etc.”, 38 “produtos diversos das indústrias químicas”, 39 “plásticos e suas obras”, 40 “borracha e suas obras”, 42 “obras de couro; etc.”, 61 “vestuário e acessórios de malha”, 70 “vidro e suas obras” e 84 “reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e partes”;
- Em Pernambuco, 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.”, 39 “plásticos e suas obras”, 34 “sabões, etc.”, 39 “plásticos e suas obras”, 40 “borracha e suas obras”, 42 “obras de couro; etc.”, 61 “vestuário e acessórios de malha”, 84 “reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e partes” e 85 “máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; etc.”;
- Em Alagoas, 03 “peixes e outros aquáticos”, 42 “obras de couro; etc.” e 70 “vidro e suas obras”;
- Em Sergipe, nenhum setor;
- Na Bahia, 09 “café, chá, mate e especiarias”, 30 “produtos farmacêuticos”, 34 “sabões, etc.”, 38 “produtos diversos das indústrias químicas”, 39 “plásticos e suas obras”, 40 “borracha e suas obras”, 42 “obras de couro; etc.”, 71 “pérolas naturais e cultivadas; pedras preciosas; metais preciosos; bijuterias; moedas; etc.”, 82 “ferramentas, artefatos de cutelaria e talheres, e suas partes, de metais comuns” e 84 “reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos, e partes”.

Como verificado, diversos são os setores em que o Nordeste apresenta potencial de acréscimo de exportações, segundo as metodologias aplicadas pelos autores aqui destacados. Entretanto, Hidalgo (2000a) ressalta que a capacidade de a região aproveitar as oportunidades de crescimento das exportações, principalmente de produtos agrícolas e manufaturados, seria amplamente afetada pelas decisões de política comercial adotadas pelos países industrializados. Ao longo dos anos, políticas de importação desses países, em

particular as barreiras não-tarifárias, teriam provocado perdas significativas de divisas às regiões menos desenvolvidas, limitando inclusive o crescimento de setores que seriam caracterizados pela vantagem comparativa. A adoção de medidas não-tarifárias por parte dos países industrializados iniciou-se como reação à queda das tarifas resultante das diversas negociações multilaterais do GATT (Acordo Geral de Comércio e Tarifas), desde a década de 1960. Assim, embora a região Nordeste apresente qualidade e custos competitivos em seus produtos de exportação tradicionalmente tropicais, as condições de competir no mercado internacional são reduzidas diante da agricultura subsidiada dos países industrializados e, ainda, dos sistemas de preferência estabelecidos com outras regiões em desenvolvimento. Exemplos desses problemas podem ser encontrados sobre produtos como óleo de soja e carne de frango, afetados por subsídios no bloco europeu e nos Estados Unidos; açúcar, principalmente por barreiras nos Estados Unidos; suco de laranja, na União Europeia, Japão e Estados Unidos; e arroz, no Japão e Coreia do Sul (HIDALGO, 2000a). O autor ainda exemplifica as restrições encontradas sobre o setor têxtil e do vestuário, que sofre com barreiras impostas tanto na União Europeia quanto nos Estados Unidos. Felizmente, o autor espera que as barreiras tendam à redução, tendo em vista a ocorrência cada vez mais frequente de discussões sobre o assunto. Isso permitiria um comércio mais justo e um maior aproveitamento das vantagens comparativas por parte das regiões menos desenvolvidas. Entretanto, o que se tem visto nos últimos anos, principalmente após a crise mundial deflagrada no ano de 2008, é que o protecionismo deve se manter pelo menos até que o crescimento econômico nos países industrializados seja restabelecido.

Vale destacar ainda a afirmação de Hidalgo (2000a) quanto aos acordos de liberalização comercial. Para o autor, referidos acordos teriam maior aceitação quando realizados entre países industrializados, tendo em vista que o comércio entre estes seria mais intraindustrial. Por outro lado, as discussões entre os países industrializados e os menos desenvolvidos poderiam ser marcadas por atritos, tendo em vista que o comércio entre estes seria caracterizado como interindustrial e, portanto, a liberalização seria uma ameaça ao emprego nos países mais desenvolvidos. Dessa maneira, existiria resistência em reduzir barreiras, o que viria a provocar perdas importantes e limitar o desenvolvimento do setor industrial nas regiões menos desenvolvidas, caso do Nordeste brasileiro.

Relacionado ao mesmo assunto, Galvão (2007) afirma que países industrializados têm praticado políticas seletivas contra importações de produtos agroindustriais e manufaturados. Referida restrição afeta especialmente países em desenvolvimento que têm suas exportações baseadas em bens intensivos em mão-de-obra e recursos naturais. Tais políticas passam por regimes de quotas, restrições voluntárias e até tarifas moduladas

conforme o estágio de processamento dos bens – imposição de elevadas tributações sobre a importação de produtos com maior valor agregado –. Todas essas práticas inibem iniciativas de industrialização nos países em desenvolvimento e, mesmo após as sucessivas negociações no âmbito do GATT a partir de 1947 e a constituição da OMC em 1995, muitos desses mecanismos persistem, dificultando o acesso de produtos advindos de países menos desenvolvidos naqueles mais industrializados.

Especificamente quanto às barreiras impostas pela União Europeia, vale destacar levantamento feito pela FUNCEX (1999). Segundo o relatório, o bloco tem praticado uma elevada proteção aos produtos como pescados, alimentos, fumo, têxteis, couro, papel e metais. Com relação às tarifas médias que incidem sobre as importações bens agropecuários, esta se situava em 25% no ano de 1995 e 20,8% em 1997; enquanto que para produtos industrializados encontrava-se em 6% e 4,9%, respectivamente para os anos de 1995 e 1997. Tarifas específicas também têm sido utilizadas, principalmente sobre frutas, vegetais e horticulturas. Outro instrumento refere-se às tarifas sazonais, que variam de acordo com a época do ano, recaindo principalmente sobre frutas e vegetais. Quotas tarifárias também recaem sobre produtos agrícolas, principalmente carnes de bovinos, suínos, frango e peru, ovos, leite e laticínios, além de trigo e aveia – em referida modalidade, tarifas incidentes até o limite da quota são significativamente inferiores do que as aplicadas sobre as importações extraquota –.

Na legislação vigente da Tarifa Externa Comum (TEC),

[...] estão indicados os direitos autônomos, estabelecidos unilateralmente pela UE, e os convencionais, resultados de negociações no antigo GATT e na OMC, que se aplicam aos membros da OMC e aos países com os quais a UE celebrou acordos que contenham a Cláusula de Nação Mais Favorecida (BRASIL, 2002, p.5).

A TEC prevê tarifas *ad valorem* na maioria dos produtos, mas também aplica tarifas específicas por volume de importação nos casos de bens agrícolas, bebidas alcoólicas e carvão, entre outros produtos. Barreiras adicionais são aplicadas quando, por exemplo, o bem apresenta preço de entrada inferior aos preços fixados pelo bloco europeu, o que é comum ocorrer com a carne de aves. Acréscimos de tarifa também recaem sobre bens que contenham açúcar ou farinha, também valendo o destaque para a possibilidade de intervenção através de tarifas sazonais para proteger setores no bloco, o que tem ocorrido com frutas, vegetais e flores durante a estação de produção no bloco. Quotas tarifárias também podem ocorrer, impondo tarifas superiores de acordo com o volume importado.

Adicionalmente, dentre as políticas de proteção da União Europeia mais criticadas está a Política Agrícola Comum (PAC), que absorve mais de 45% do orçamento do bloco

(BRASIL, 2002). Basicamente, a proteção passa por políticas setoriais específicas que abrangem todos os setores agrícolas do bloco, exceto batatas e álcool. Os principais objetos da PAC são cereais, carne suína, ovos, carne de frango, frutas e legumes, vinho, produtos lácteos, dentre outros. Os principais mecanismos utilizados são os seguintes: i) compra da produção agrícola quando os preços internos declinam frente a um determinado limite fixado; e ii) subsídios às exportações para compensar a diferença entre os elevados preços internos e os vigentes no mercado internacional. Entretanto, pressões internacionais levaram a União Europeia a reduzir os subsídios às exportações e a substituir o mecanismo de compra da produção pelo pagamento direto aos produtos. Acreditava-se que referidos instrumentos eram demasiados distorcivos. Ainda assim, a reforma foi limitada, recaindo basicamente sobre cereais e carnes. A entrada recente dos países do Leste europeu ainda foi um agravante, tendo em vista a implementação de políticas de elevação da competitividade dos bens provenientes daquela região, essencialmente agrícolas. A justificativa do bloco em defesa da PAC passa por alguns conceitos como o da multifuncionalidade, ou seja, a ideia de que a agricultura deve ser incentivada pela sua contribuição ao meio ambiente e para a manutenção de seu estilo de vida no bloco. Entretanto, a preocupação internacional é de que referidos conceitos sejam usados, na verdade, para manter práticas inibidoras e distorcivas para o comércio.

A União Europeia ainda estabelece o Sistema Geral de Preferências (SGP), que classifica os produtos segundo característica e origem, beneficiando países em desenvolvimento e bens agrícolas e industriais. De acordo com o MRE (BRASIL, 2002), as categorias “muito sensíveis”, “sensíveis” e “semi-sensíveis”, atribuídas a cada produto, permitem a redução de tarifas de importação em 15%, 30% e 65%, respectivamente. Se o produto foi caracterizado como “não sensível”, as reduções são suspensas. Ainda é relevante a classificação de “graduação”, aplicada a regiões e setores que seriam suficientemente competitivos, de acordo com a visão do bloco europeu, para ainda obterem os benefícios do SGP. Dessa maneira, um exportador de dado país deve antes verificar se seu produto foi “graduado” e, posteriormente, verificar sua “sensibilidade”, para então ser beneficiado pelo SGP. Ainda é necessário apresentar um certificado de origem, que também está sujeito a regras predeterminadas: basicamente, para ter a certificação, o produto deve ser “inteiramente obtido” ou não ter sofrido uma “transformação suficiente” no país, ou seja, que não tenha sido fabricado a partir de insumos, partes ou componentes importados e, concomitantemente, tenha mudado sua classificação tarifária inicial.

O Brasil pode ser beneficiado no âmbito do SGP, tendo em vista que se trata de um país em desenvolvimento. Entretanto, Negri e Arbache (2003) indicam que, na prática, o país está fora desse sistema, tendo em vista o processo de “graduação” que recai sobre a

maioria dos produtos agroindustriais os quais o Brasil transparece competitividade, não vindo a obter reduções tarifárias. Nesse aspecto, dentre os produtos enquadrados estão carnes e suas preparações, café, café solúvel, gomas, resinas e outras essências vegetais, produtos alimentícios industrializados, tabaco, couros e peles, papel, calçados, produtos siderúrgicos e metalúrgicos, material de transporte, entre outros. Essa prática se mostra especialmente injusta sobre o Norte-Nordeste, tendo em vista sua situação de incipiente desenvolvimento frente às demais regiões brasileiras, o que poderia justificar a entrada em algumas cláusulas de benefício do SGP.

Vale destacar que a União Europeia prevê a suspensão do SGP, parcial ou totalmente, em decorrência de práticas desleais de comércio, fraudes e desrespeito às regras da OMC por parte de países beneficiados, ou ainda se um produto favorecido ameaça causar, no entendimento do bloco, graves prejuízos aos produtores locais que concorrem diretamente com esse bem (BRASIL, 2002).

Outra prática comercial implementada pela União Europeia diz respeito ao estabelecimento de acordos preferenciais específicos junto a países terceiros. Dentre os principais estão a isenção tarifária a produtos agrícolas e industriais exportados por 70 países do ACP (Acordo de países da África, Caribe e Pacífico); o livre comércio de bens não-agrícolas com Noruega, Islândia e Liechtenstein; a liberalização comercial com países mediterrâneos como Egito, Israel, Líbano, Marrocos e Tunísia; a isenção de tarifas para bens industriais e muitos produtos agrícolas originários dos países do antigo bloco socialista do Leste que ainda não fazem parte da União Europeia; e a liberalização comercial com África do Sul e México, que entretanto é incipiente para produtos agrícolas. De acordo com Hidalgo e Vergolino (1997), os acordos comerciais entre União Europeia e antigas colônias de diversos países do bloco, estas localizadas basicamente em regiões tropicais, prejudicam o desempenho das exportações do Nordeste, tendo em vista a concorrência em produtos agrícolas brutos e semi-industrializados, que pesam na pauta exportadora nordestina.

Para o Brasil, os acordos específicos com a União Europeia cobrem a cooperação nos campos comercial, econômico, científico e tecnológico. Ainda que preferências de comércio não tenham sido estabelecidas, os acordos prevêem a possibilidade de consultas relacionadas a esses interesses, através da Comissão Mista Brasil-UE. O MERCOSUL também estabeleceu acordos com a União Europeia, mas também sem contemplar preferências comerciais. Entretanto, a criação do CNB (Comitê Negociador Birregional) e do FEME (Foro Empresarial Mercosul-União Europeia) são sinalizações de uma futura liberalização comercial recíproca.

Instrumentos de defesa comercial utilizados pela União Europeia também devem ser destacados como barreiras, embora o bloco não desrespeite as regras da OMC na

maioria dos casos. Referidas ações são voltadas à defesa do mercado interno europeu contra políticas desleais de terceiros países. Dentre os instrumentos, estão: direito *antidumping*, que entretanto precisa comprovar que o preço pelo qual o produto é vendido no exterior é inferior ao comercializado no mercado interno do país exportador; medidas compensatórias, quando se julga que as importações são subsidiadas; e salvaguardas, ou seja, a proteção de setores produtivos locais contra bruscas elevações de importações, viabilizada por meio de sobretaxas ou restrições quantitativas temporárias. Vale destacar, ainda, que o bloco pode restringir as importações quando estas são “exageradas em quantidade e a preços vis”, através de direitos que tornam esses produtos mais caros frente aos bens locais.

Medidas sanitárias e fitossanitárias também funcionam como obstáculo às exportações de produtos agrícolas. O instrumento passou a ter relevância após a crise da “vaca louca”, em 1996, e compreende exigências como: sistema de etiquetagem para carne bovina, com dados para rastreabilidade dos animais; eliminação de materiais de risco para a propagação do “mal da vaca louca”; apresentação de plano de controle de resíduos biológicos como hormônios e medicamentos veterinários em produtos de origem animal; e limites máximos de tolerância a determinadas substâncias em alimentos. A principal preocupação associada a essas medidas é que o estabelecimento dos limites pode não ter embasamento científico ou aprovação nos acordos internacionais. Por exemplo, produtos brasileiros como castanha-do-pará, mamão papaia, além de outras frutas tropicais e cítricas, estão sujeitos a limites excessivamente baixos de substâncias como aflatoxina e resíduos de pesticida, limitando suas exportações à União Europeia (BRASIL, 2002). Outro problema encontrado é a habilitação da maior parte dos produtos animais, que, no caso do Brasil, precisam de garantias fornecidas pelo MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) quanto aos padrões do bloco europeu sobre saúde pública e animal, o que requer tempo no processo e atrasa a entrada dos produtos brasileiros.

Em estudo da OMC (2008), foram apresentadas as tarifas – equivalente *ad valorem* – associadas a produtos importados pela União Europeia, desagregando-se a incidência sobre bens agrícolas e não-agrícolas⁵. O equivalente *ad valorem* (EAV) trata-se, basicamente, de uma transformação de tarifas específicas ou mistas em tarifas *ad valorem*. De acordo com o levantamento, com dados referentes ao ano de 2006, tarifas superiores a 10% recaíam sobre 31,4% do total de produtos agrícolas classificados sob códigos SH no nível de seis dígitos. Outros 28,9% apresentavam tarifas abaixo de 10% e os demais 39,7% dos produtos não eram tarifados. Em média, as tarifas que recaíam sobre produtos agrícolas

⁵ A composição dos grupos pode ser encontrada no próprio estudo. A mesma foi feita com base no SH (Sistema Harmonizado), que é coincidente com a NCM.

chegavam a 15,1%. Por outro lado, a incidência tarifária em produtos dos setores não-agrícolas, em média, chegava a 3,9%, sendo que 62,3% dos produtos eram livres de restrições tarifárias, 30,8% tinham tarifas até 10% e apenas 6,9% tinham tarifas superiores a 10%. Nesse sentido, observa-se a elevada proteção do bloco europeu ao setor agrícola.

Freitas e Costa (2007) estimaram o *EAV* para produtos importados pela União Europeia, com resultados que apontaram para elevados equivalentes *ad valorem* médios sobre diversos setores: resíduos das indústrias alimentares (114% de média e desvio padrão de 409%), leite e laticínios (91% de média e desvio de 64%), produtos químicos orgânicos (88% e 37%), açúcares e confeitaria (76% e 82%), carnes e miudezas (70% e 113%), cereais (59% de e 52%), cacau e preparações (52% e 47%) e preparações de carne (com média de 51% e desvio de 63%).

Não obstante as dificuldades de entrada de produtos nordestinos no mercado europeu, o bloco constitui o mais importante destino de exportações do Nordeste, como verificado em Brasil (2009b). Jaguaribe (2003) aponta para um bom cenário de longo prazo para o Brasil – e, portanto, espera-se que também o seja para o Nordeste – no âmbito dos entendimentos entre MERCOSUL e União Europeia, tendo em vista o comum interesse das duas regiões em conter o unilateralismo americano. Vale destacar o importante papel da Fundação Konrad Adenauer (2009) para a discussão de questões relacionadas à integração entre Brasil e União Europeia. Periodicamente, a Fundação promove o Fórum Brasil-Europa, já na sua 15ª edição em 2008, e contribui para a cooperação e a formação de parcerias entre as duas regiões.

Os esforços para o aproveitamento comercial no bloco podem trazer elevados benefícios ao Brasil e ao Nordeste – no caso desta região, os benefícios seriam condicionados a um maior interesse pela política regional de desenvolvimento –. De acordo com Figueiredo, Ferreira e Teixeira (2001), que avaliaram os efeitos de um possível acordo entre União Europeia e países latino-americanos sobre a agricultura brasileira, a variação percentual nas exportações da quase totalidade de *commodities* brasileiras seria positiva e bastante expressiva em um cenário de integração. Apenas produtos como arroz teriam variações negativas, enquanto que setores como trigo teriam elevações de quase 960 vezes. As demais *commodities* também teriam elevações nada modestas: a menor entre as positivas foi encontrada para o setor de produtos florestais, com elevação superior a 59 vezes. As conclusões do estudo apontam que a queda de barreiras na União Europeia frente às exportações latino-americanas poderia gerar elevados benefícios aos setores nos quais o Brasil possui maior vantagem comparativa.

CAPÍTULO III

METODOLOGIA E DADOS

III.1. Dados utilizados

Com o intuito de estudar os setores da pauta exportadora nordestina, tendo em foco cada Unidade Federativa, segundo seu aproveitamento de comércio junto à União Europeia, duas bases de dados serão utilizadas. A primeira é do MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), através da base Aliceweb (BRASIL, 2009d), com informações da pauta exportadora de cada estado nordestino para todo o mundo e, especificamente, para a União Europeia. Quanto aos dados de importações totais no mundo e importações do bloco europeu advindas do resto do mundo, importante meio de acessá-los se dá através da base Trademap (OMC, 2009), que reúne informações disponibilizadas pela OMC.

A partir dos dados da base Aliceweb (BRASIL, 2009d), é possível implementar análise das características gerais das exportações nordestinas com destino à União Europeia. Referida parte do estudo pretende verificar a pauta de produtos comercializados e seu comportamento ao longo dos cinco anos compreendidos entre 2002 e 2006. Para o mesmo período, também é possível calcular o índice *VCR* de cada setor e em cada estado nordestino. O intuito de referida análise é dar as primeiras indicações quanto às potencialidades da região frente seus competidores. Para tanto, os dados referentes às exportações de cada estado nordestino, colhidas por meio da base Aliceweb (BRASIL, 2009d), serão utilizadas em conjunto com informações de comércio mundial para cada setor e ano, disponibilizados na base Trademap (OMC, 2009). Essas duas fontes ainda permitem a análise comparativa entre as potencialidades e o aproveitamento dos setores nordestinos no bloco europeu. Referido estudo, entretanto, será realizado apenas para o ano de 2006, tendo em vista que as informações sobre as importações do bloco europeu, de bens advindos do mundo, só são disponibilizadas para referido ano pela base Trademap (OMC, 2009).

Quanto à classificação dos setores estudados, utilizar-se-á a caracterização no nível de dois dígitos ou capítulos da NCM, nomenclatura que é utilizada na base de dados Aliceweb (BRASIL, 2009d) e é coincidente com a classificação feita pelo Sistema Harmonizado (SH), utilizado na base de dados Trademap (OMC, 2009). A identificação dos setores no nível de dois dígitos, através da NCM/SH, é realizada através de códigos, que

vão do 01 ao 99. Os capítulos 77 e 98, entretanto, não caracterizam produto algum, sendo reservados a futuras classificações. Já o código 99 diz respeito a “transações especiais”, incluindo-se doações, combustível de aeronaves, entre outras. Nesse sentido, optar-se-á pela eliminação deste código no presente estudo.

A estrutura da NCM/SH compõe, portanto, 96 capítulos que, por sua vez, podem ser desagregados em 1.221 produtos, no nível de quatro dígitos – por exemplo, o capítulo 01 pode ser desagregado em seis subsetores, que são caracterizados em códigos que vão do 0101 ao 0106 –. Há, ainda, a desagregação no nível de seis dígitos, que somam 5.052 produtos – por exemplo, o subsetor 0101 pode ser desagregado em três produtos, que são caracterizados sob os códigos 010111, 010119 ou 010120 – (OMC, 2008). Devido à amplitude de produtos e à dificuldade de se trabalhar nas bases citadas, que não permitem a construção de tabelas que possam reunir variáveis como diversos estados de origem, destinos e produtos, o presente trabalho limita-se ao estudo dos setores agregados no nível de dois dígitos.

III.2. Índice de Vantagem Comparativa Revelada

Com o intuito de apontar os setores nordestinos que apresentam vantagem comparativa frente seus concorrentes, será utilizado um indicador de vantagens comparativas reveladas baseado no VCR original de Balassa (1965). O objetivo será o mesmo, ou seja, o de comparar a participação de um determinado setor no portfólio total de exportações de dada região, frente à participação, no contexto global, do mesmo setor no total de exportações de todos os setores. Entretanto, a adaptação índice foi feita por Vollrath (1991) é mais indicada graças à remoção de qualquer forma de dupla contagem do comércio dessas regiões. O índice de Vollrath (VCRV) pode ser descrito como a seguir:

$$VCR_{Vs} = \frac{\left\{ \frac{X_{si}}{\left(\sum_s X_{si} \right) - X_{si}} \right\}}{\left\{ \frac{\left(\sum_i X_{si} \right) - X_{si}}{\left[\left(\sum_s \sum_i X_{si} \right) - \left(\sum_i X_{si} \right) \right] - \left[\left(\sum_s X_{si} \right) - X_{si} \right]} \right\}} \quad (1);$$

Em que:

i : região exportadora;

s : setor considerado na análise;

X_{si} : exportações do setor s pela região i

$\sum_s X_{si}$: total das exportações da região i ;

$\sum_i X_{si}$: exportações do setor s em uma zona de referência;

$\sum_s \sum_i X_{si}$: exportações totais em uma zona de referência.

Vale destacar que a zona de referência considerada será a soma das contribuições de todos os concorrentes da região i . Também é importante lembrar que os demais estados brasileiros são incluídos como concorrentes dos produtos nordestinos, já que participam dos somatórios $\sum_i X_{si}$ e $\sum_s \sum_i X_{si}$.

Caso $VCR_V > 1$, considera-se que a região i possui vantagem comparativa, para o setor s , sobre a zona de referência; e se $VCR_V < 1$, assume-se que a região i apresenta desvantagem comparativa para o setor s . Entende-se ainda que quanto maior for o valor calculado do índices VCR_V , maiores serão as chances de i competir no mercado internacional com o setor s . Os resultados a serem apresentados, entretanto, não farão juízo de quais setores apresentam mais ou menos vantagens comparativas reveladas, tendo em vista que o exercício será apenas uma indicação daqueles setores que demonstram potencial competitivo acima da média dos concorrentes.

III.3. Índices de Complementaridade e Efetividade Comercial

A metodologia apresentada a seguir diz respeito à principal análise do estudo, que busca confrontar o comércio potencial ao verificado efetivamente entre duas regiões. Para tanto, dois indicadores serão calculados, o de Complementaridade e o de Efetividade Comercial, o que permitirá nortear apontamentos quanto ao real aproveitamento das “janelas” comerciais existentes entre o Nordeste, tido no estudo como exportador, e a União Europeia, considerado como importador.

Para a avaliação do potencial de comércio, será utilizado o Índice de Complementaridade (*IC*), o qual analisa a coincidência entre oferta e demanda pelos produtos em questão. Esse índice, que se baseou no tradicional indicador de vantagens comparativas de Balassa (1965), leva em consideração, no contexto mundial, o cruzamento das vantagens comparativas do exportador e das desvantagens comparativas do importador (VAILLANT e ONS, 2003). Referido cruzamento é feito através de uma multiplicação, como segue:

$$IC_{ij}^s = \left(\frac{\frac{X_{iW}^s}{\sum_s X_{iW}^s}}{\frac{X_{WW}^s}{\sum_s X_{WW}^s}} \right) \cdot \left(\frac{\frac{M_{jW}^s}{\sum_s M_{jW}^s}}{\frac{M_{WW}^s}{\sum_s M_{WW}^s}} \right) = \frac{X_{iW}^s}{\sum_s X_{iW}^s} \cdot \frac{M_{jW}^s}{\sum_s M_{jW}^s} \cdot \frac{1}{\left(\frac{M_{WW}^s}{\sum_s M_{WW}^s} \right)^2} \quad (2);$$

Em que:

i: região exportadora;

j: região importadora;

W: todas as regiões do mundo;

s: setor considerado na análise;

X_{iW}^s : exportações, para cada setor *s*, de *i* para o mundo;

$\sum_s X_{iW}^s$: exportações totais de *i* para o mundo;

M_{jW}^s : importações, para cada setor *s*, de *j* advindas do mundo;

$\sum_s M_{jW}^s$: importações totais de *j* advindas do mundo;

M_{WW}^s : importações totais do mundo, para cada setor *s*;

$\sum_s M_{WW}^s$: total das importações mundiais.

Vale destacar que, no denominador, a multiplicação da proporção das exportações do setor no total mundial pela proporção das importações do setor no total mundial, dado que são grandezas equivalentes, pode ser representada por um desses termos elevado ao

quadrado. Nesse sentido, opta-se pela escolha dos dados de importação, conforme utilizado pelos diversos estudos anteriormente citados. Quando $IC > 1$, considera-se que há complementaridade entre ambos; abaixo desse valor, entende-se que não há potencial de comércio entre i e j . Considera-se ainda que quanto maior for seu valor calculado, mais elevada será a complementaridade entre os parceiros, esperando-se, portanto, um comércio mais amplo para o setor em questão.

Para se fazer uma comparação desses resultados de complementaridade frente ao comércio efetivo realizado entre dois parceiros, sugere-se um novo índice, doravante denominado Índice de Efetividade Comercial (EC). Assim, o principal objetivo dessa proposta é verificar se a complementaridade entre os parceiros está sendo efetivamente aproveitada. O indicador foi construído a partir do cruzamento de duas informações. Assim como realizado para o índice IC , que cruza as vantagens comparativas do exportador i e as desvantagens do importador j , o índice EC faz o cruzamento dos seguintes aspectos: i) para dado setor s , o quanto as exportações efetivas de i para j superam as expectativas médias de exportação; e ii) para o mesmo setor, o quanto as importações efetivas de j advindas de i superam as expectativas médias de importação. Deve-se, entretanto, escolher um critério para determinar as expectativas médias. Nesse sentido, tem-se como referencial o comportamento das regiões estudadas frente ao mundo, o que geralmente é aplicado nos diversos indicadores de comércio utilizados na literatura. Destarte, o Índice de Efetividade Comercial é escrito da seguinte maneira:

$$EC_{ij}^s = \left(\frac{\frac{X_{ij}^s}{\sum_s X_{ij}^s}}{\frac{X_{iW}^s}{\sum_s X_{iW}^s}} \right) \cdot \left(\frac{\frac{M_{ji}^s}{\sum_s M_{ji}^s}}{\frac{M_{jW}^s}{\sum_s M_{jW}^s}} \right) = \frac{\left(\frac{X_{ij}^s}{\sum_s X_{ij}^s} \right)^2}{\frac{X_{iW}^s}{\sum_s X_{iW}^s} \cdot \frac{M_{jW}^s}{\sum_s M_{jW}^s}} \quad (3);$$

Em que:

i : região exportadora;

j : região importadora;

W : todas as regiões do mundo;

s : setor considerado na análise;

X_{ij}^s : exportações, para cada setor s , de i para j ;

$\sum_s X_{ij}^s$: exportações totais de i para j ;

M_{ji}^s : importações, para cada setor s , de j advindas de i ;

$\sum_s M_{ji}^s$: importações totais de j advindas de i ;

X_{iW}^s : exportações, para cada setor s , de i para o mundo;

$\sum_s X_{iW}^s$: exportações totais de i para o mundo;

M_{jW}^s : importações, para cada setor s , de j advindas do mundo;

$\sum_s M_{jW}^s$: importações totais de j advindas do mundo.

Como as duas partes do numerador são equivalentes, de forma semelhante ao que ocorre no denominador do índice IC , optou-se por reescrever a expressão colocando no numerador o quadrado da proporção das exportações de i para j . A opção em favor das exportações, e não das importações, deve-se à facilidade de obtenção desses dados através do banco Aliceweb (BRASIL, 2009d).

As seguintes interpretações para o resultado do índice EC podem ser listadas: i) para dado setor s , se o valor calculado de EC for maior (menor) que a unidade, então o comércio efetivo de i para j estaria além (aquém) das expectativas médias; e ii) para dado setor s , se o valor calculado de EC for igual à unidade, então o comércio efetivo de i para j estaria apenas refletindo as expectativas médias. Entretanto, o principal uso desse índice está no confronto com o resultado do Índice de Complementaridade (IC). Previamente, é esperado que, para dado setor s , o resultado de $EC > 1$ seja compatível com a existência de complementaridade entre as regiões i e j ($IC > 1$). Por outro lado, espera-se também que, para dado setor s , o resultado de $EC < 1$ seja compatível com a não existência de complementaridade entre i e j ($IC < 1$). Entretanto, imagine-se um caso em que $EC > 1$ e $IC < 1$: nesse sentido, superar as expectativas médias em um ambiente de não complementaridade entre i e j indicaria que o setor s demonstrou superaproveitamento do comércio. Por outro lado, imagine-se que $EC < 1$ e $IC > 1$: assim, diante da existência de complementaridade entre i e j , o setor s deveria demonstrar melhor desempenho comercial, o que efetivamente não foi observado. Nesses casos, em que $IC > 1$ e $EC < 1$, estariam, portanto, aqueles setores subaproveitados, ou seja, aqueles que não aproveitam a complementaridade existente entre i e j , sendo a identificação destes o principal objetivo do estudo.

III.4. Aplicações hipotéticas

1ª aplicação: caso extremo de baixo IC e elevado EC

Seja uma região exportadora i , que apresenta os seguintes indicadores: as exportações dos produtos do setor s , para a região j , representam 99% da pauta total de exportações de i para j ; e as exportações dos produtos do setor s , realizadas pela região i para todo o mundo, representam 0,1% do volume total de exportações mundiais. Para a região j , tem-se que suas importações de produtos do setor s , advindas de todo o mundo, representam 1% do total importado pela região j . Para o mundo, considerando esse mesmo setor s , tem-se a característica de suas importações totais participarem em 90% das importações mundiais em todos os setores.

Assim, encontramos os seguintes valores para os índices IC e EC :

$$IC_{ij}^s = \frac{0,001 \cdot 0,01}{0,90^2} \cong 0,00 ;$$

$$EC_{ij}^s = \frac{0,99^2}{0,001 \cdot 0,01} = 98.010 .$$

Dessa maneira, conclui-se que frente à quase nula potencialidade de o setor s ser exportado da região i para a região j – tendo em vista o baixo valor de IC –, existiria uma efetividade comercial muito bem aproveitada entre as duas áreas estudadas – expressa pelo coeficiente EC –. Isso não significa dizer, porém, que as exportações de i para j , para o setor s , não sejam capazes de se elevar ainda mais, mas sim, que esse comércio supera as expectativas médias.

2ª aplicação: caso extremo de elevado IC e baixo EC

Seja uma região exportadora i , que apresenta os seguintes indicadores: as exportações dos produtos do setor s , para a região j , representam 1% da pauta total de exportações de i para j ; e as exportações dos produtos do setor s , realizadas pela região i para todo o mundo, representam 99% do volume total de exportações mundiais. Para a região j , tem-se que as importações de produtos do setor s , advindas de todo o mundo, representam 90% do total importado pela região j . Para o mundo, considerando esse

mesmo setor s , tem-se a característica de suas importações totais participarem em 0,1% das importações mundiais em todos os setores.

Assim, encontramos os seguintes valores para os índices IC e EC :

$$IC_{ij}^s = \frac{0,99 \cdot 0,90}{0,001^2} = 891.000 ;$$

$$EC_{ij}^s = \frac{0,01^2}{0,99 \cdot 0,90} \cong 0,00 .$$

Portanto, conclui-se que frente à elevada potencialidade de o setor s ser exportado da região i para a região j – tendo em vista o elevado valor de IC –, existiria uma efetividade comercial demasiadamente subaproveitada entre as duas áreas estudadas – expressa pelo coeficiente EC –. Entretanto, isso não significa dizer que as exortações de i para j , referentes ao setor s , devam necessariamente se elevar, mas sim, que esse comércio mostra-se aquém das expectativas médias. Por exemplo, barreiras existentes no mercado importador podem prejudicar especialmente a região i em elevar suas exportações.

3ª aplicação: caso intermediário com $IC > 1$ e $EC > 1$

Seja uma região exportadora i , que apresenta os seguintes indicadores: as exportações dos produtos do setor s , para a região j , representam 3% da pauta total de exportações de i para j ; e as exportações dos produtos do setor s , realizadas pela região i para todo o mundo, representam 1,5% do volume total de exportações mundiais. Para a região j , tem-se que as importações dos produtos do setor s , advindas de todo o mundo, representam 1% do total importado pela região j . Para o mundo, considerando esse mesmo setor s , tem-se a característica de suas importações totais participarem em 0,5% das importações mundiais em todos os setores.

Assim, encontramos os seguintes valores para os índices IC e EC :

$$IC_{ij}^s = \frac{0,015 \cdot 0,01}{0,005^2} = 6 ;$$

$$EC_{ij}^s = \frac{0,03^2}{0,015 \cdot 0,01} = 6 .$$

Portanto, conclui-se que frente à ocorrência de complementaridade entre i e j para o setor s – tendo em vista que $IC > 1$ –, o comércio efetivo entre as duas regiões refletiria as expectativas médias de exportação. Isso não significa dizer, porém, que o comércio de i para j deva necessariamente se manter nesse nível. Vale ressaltar também que a magnitude dos índices IC e EC calculados não podem ser comparados, não se fazendo, portanto, inferências quando $IC > EC$ ou $IC < EC$. O que é relevante para a análise é seu valor crítico, que corresponde a 1.

4ª aplicação: caso intermediário com $IC < 1$ e $EC < 1$

Seja uma região exportadora i , que apresenta os seguintes indicadores: as exportações dos produtos do setor s , para a região j , representam 1% da pauta total de exportações de i para j ; e as exportações dos produtos do setor s , realizadas pela região i para todo o mundo, representam 3% do volume total de exportações mundiais. Para a região j , tem-se que as importações dos produtos do setor s , advindas de todo o mundo, representam 2% do total importado pela região j . Para o mundo, considerando esse mesmo setor s , tem-se a característica de suas importações totais participarem em 6% das importações mundiais em todos os setores.

Assim, encontramos os seguintes valores para os índices IC e EC :

$$IC_{ij}^s = \frac{0,03 \cdot 0,02}{0,06^2} \cong 0,1667 ;$$

$$EC_{ij}^s = \frac{0,01^2}{0,03 \cdot 0,02} \cong 0,1667 .$$

Nesse sentido, conclui-se que frente à não ocorrência de complementaridade entre i e j para o setor s – tendo em vista que $IC < 1$ –, o comércio efetivo entre as duas regiões refletiria as expectativas médias de exportação. Novamente, isso não significa dizer que o comércio de i para j deva necessariamente se manter nesse nível.

5ª aplicação: caso intermediário com $IC = 1$ e $EC = 1$

Seja uma região exportadora i , que apresenta os seguintes indicadores: as exportações dos produtos do setor s , para a região j , representam 10% da pauta total de

exportações de i para j ; e as exportações dos produtos do setor s , realizadas pela região i para todo o mundo, representam 20% do volume total de exportações mundiais. Para a região j , tem-se que as importações dos produtos do setor s , advindas de todo o mundo, representam 5% do total importado pela região j . Para o mundo, considerando esse mesmo setor s , tem-se a característica de suas importações totais participarem em 10% das importações mundiais em todos os setores.

Assim, encontramos os seguintes valores para os índices IC e EC :

$$IC_{ij}^s = \frac{0,2 \cdot 0,05}{0,1^2} = 1,00 ;$$

$$EC_{ij}^s = \frac{0,1^2}{0,2 \cdot 0,05} = 1,00 .$$

Portanto, a conclusão advém da comparação de dois aspectos: o primeiro, de que as vantagens comparativas do exportador e as desvantagens comparativas do importador seriam as mesmas da média mundial, não se podendo afirmar que os parceiros apresentam complementaridade para o setor estudado; o segundo aspecto diz respeito ao fato de que o que ocorre efetivamente no comércio entre as duas regiões nada mais seria que o esperado frente ao mercado mundial. Nesse sentido, esses dois aspectos levam ao resultado de que as exportações efetivas de i para j simplesmente refletiriam o padrão ocorrido para as duas regiões frente ao comércio mundial. Isso não significa dizer, porém, que o comércio de i para j deva necessariamente se manter nesse nível.

III.5. Hipótese do Potencial Atingido

Após a identificação dos setores que não aproveitam o potencial de exportação para a União Europeia, é interessante buscar uma indicação do valor de acréscimo das exportações suficiente para levar cada item a atingir seu potencial teórico, ou seja, que leve cada setor subaproveitado a obter $EC = 1$. Essa situação estaria, portanto, sujeita à Hipótese do Potencial Atingido (*HPA*), em que os setores subaproveitados estariam em condições de pelo menos refletir as expectativas médias, que, por sua vez, são condizentes com a ocorrência de complementaridade entre as regiões. Para tanto, a metodologia utilizada é simples: considera-se uma variável de acréscimo x_s em cada termo da expressão matemática que descreve o índice EC e iguala-se a expressão à unidade. Desenvolvendo a

equação para cada item subaproveitado, encontra-se uma equação do 3º grau com uma única raiz positiva para x_s capaz de elevar as exportações para que o setor venha a obter $EC = 1$.

$$EC_{ij}^s = \frac{\left(\frac{X_{ij}^s + x_s}{\sum_s (X_{ij}^s + x_s)} \right)^2}{\frac{X_{iW}^s + x_s}{\sum_s (X_{iW}^s + x_s)} \cdot \frac{M_{jW}^s + x_s}{\sum_s (M_{jW}^s + x_s)}} = 1;$$

$$\left(\frac{X_{ij}^s + x_s}{\sum_s (X_{ij}^s + x_s)} \right)^2 = \frac{X_{iW}^s + x_s}{\sum_s (X_{iW}^s + x_s)} \cdot \frac{M_{jW}^s + x_s}{\sum_s (M_{jW}^s + x_s)};$$

$$\alpha \cdot (x_s)^3 + \beta \cdot (x_s)^2 + \theta \cdot x_s + \tau = 0;$$

Em que:

$$\alpha = 2 \cdot a + b - c;$$

$$\beta = d - e + 2 \cdot \left(b \cdot X_{ij}^s - c \cdot \sum_s X_{ij}^s \right) + f - g;$$

$$\theta = d \cdot b - e \cdot c + 2 \cdot \left(f \cdot X_{ij}^s - g \cdot \sum_s X_{ij}^s \right);$$

$$\tau = f \cdot d - g \cdot e;$$

$$a = X_{ij}^s - \sum_s X_{ij}^s;$$

$$b = \sum_s X_{iW}^s + \sum_s M_{jW}^s;$$

$$c = X_{iW}^s + M_{jW}^s;$$

$$d = (X_{ij}^s)^2;$$

$$e = \left(\sum_s X_{ij}^s \right)^2;$$

$$f = \left(\sum_s X_{iW}^s \right) \cdot \left(\sum_s M_{jW}^s \right);$$

$$g = X_{iW}^s \cdot M_{jW}^s.$$

As equações para cada setor poderão ser facilmente encontradas através do *software* GAMS (*General Algebraic Modeling System*). Posteriormente, a obtenção das raízes das equações do 3º grau poderá ser feita através do Método de Tartaglia, que segue etapas como as descritas a seguir (MATEMÁTICA ESSENCIAL, 2009).

Primeiramente, a equação deve ser transformada em um polinômio mônico $p(x)$, dividindo-se a mesma por α , de forma que:

$$p(x) = x^3 + A \cdot x^2 + B \cdot x + C.$$

Em seguida, deve-se encontrar os seguintes parâmetros:

$$P = B - \frac{A^2}{3};$$

$$Q = C - \frac{A \cdot B}{3} + \frac{2 \cdot A^3}{27};$$

$$D = \frac{P^3}{27} + \frac{Q^2}{4}.$$

Quando o discriminante D for negativo, a equação resultará em três raízes reais e distintas, tais que:

$$r_1 = \left[2 \cdot \sqrt[3]{R} \cdot \cos\left(\frac{T}{3}\right) \right] - \frac{A}{3};$$

$$r_2 = \left\{ 2 \cdot \sqrt[3]{R} \cdot \cos\left[\frac{T + (2 \cdot \pi)}{3}\right] \right\} - \frac{A}{3};$$

$$r_3 = \left\{ 2 \cdot \sqrt[3]{R} \cdot \cos\left[\frac{T + (4 \cdot \pi)}{3}\right] \right\} - \frac{A}{3};$$

Em que:

$$R = \sqrt{\frac{Q^2}{4} + M^2};$$

$$M = \sqrt{-D};$$

$$T = \arccos\left(\frac{-Q}{2 \cdot R}\right).$$

Quando $D \geq 0$, a equação poderá resultar em uma raiz real e duas conjugadas. A raiz real pode ser encontrada como a seguir:

$$r_1 = U + V - \frac{A}{3};$$

Em que:

$$U = \sqrt[3]{\frac{-Q}{2}};$$

$$V = \sqrt[3]{\frac{-Q}{2} - \sqrt{D}}.$$

Quanto às raízes conjugadas, deve-se antes calcular a seguinte expressão:

$$\delta = 2 \cdot (A + r_1) + \frac{4 \cdot C}{r_1}.$$

Se $\delta < 0$, temos que:

$$r_2 = REAL + i \cdot IMAG ;$$

$$r_3 = REAL - i \cdot IMAG ;$$

Em que:

$$REAL = \frac{-(A + r_1)}{2} ;$$

$$IMAG = \frac{\sqrt{|\delta|}}{2} .$$

Entretanto, se $\delta \geq 0$, as outras duas raízes também serão reais:

$$r_2 = REAL + IMAG ;$$

$$r_3 = REAL - IMAG .$$

A resolução das equações será feita isoladamente para cada setor. Os acréscimos resultantes de uma primeira iteração não serão suficientes para levar todos os setores subaproveitados, simultaneamente, à equivalência $EC = 1$. Isso ocorre pois, quando se leva em consideração a soma de todos os acréscimos, o novo valor calculado para cada setor continuará apresentando $EC < 1$. Nesse sentido, algumas iterações terão de ser realizadas para que todos os setores atinjam seu potencial simultaneamente, ou seja, para que se encontre um equilíbrio capaz de levar todos os setores subaproveitados a $EC = 1$.

III.6. Limitações

Algumas limitações recaem sobre o método a ser aplicado no presente estudo. Primeiramente, vale ressaltar que o comércio interno no bloco europeu poderá trazer viés negativo ao valor calculado do índice IC . Isso se dá quando, para o setor estudado, o comércio intrabloco tem relevância. Nesse sentido, poderá influenciar o termo do

denominador do índice IC , formado pelo peso das importações mundiais do setor s no total de importações do mundo. Consequentemente, nesse caso, setores que apresentam $IC < 1$, mas próximos da unidade, poderão na verdade representar complementaridade entre os parceiros. Entretanto, no presente estudo, apenas serão considerados complementares aqueles setores que apresentem $IC > 1$, conforme sugestão de Veiga e Castilho (2003).

O comércio intraindústria também pode trazer viés ao cálculo dos índices, tendo em vista que uma mesma empresa multinacional poderá importar e exportar bens para a composição de seu produto final. Se o comércio intraindustrial, para o setor s , é relevante para as relações entre i e j , os índices IC e EC sofrerão viés positivo, devido aos impactos sobre os numeradores dos dois indicadores. Consequentemente, é possível que setores caracterizados pelo aproveitamento esperado, ou seja, que apresentem simultaneamente $IC > 1$ e $EC > 1$, sejam na verdade subaproveitados. Por outro lado, se tais setores já apresentarem simultaneamente $IC > 1$ e $EC < 1$, ou seja, se já forem caracterizados pelo subaproveitamento, então os acréscimos sugeridos pela Hipótese do Potencial Atingido (*HPA*) poderão não significar muito, tendo em vista que as decisões de elevação das exportações partirão das estratégias das empresas multinacionais na composição de seu produto final. Não obstante os vieses trazidos pelo comércio intraindústria, o presente trabalho irá incorporar o problema na análise, considerando que referidos setores também podem gerar empregos e renda na região onde atuam.

Distorções específicas do mercado, tais como as diversas barreiras praticadas pelos importadores, também trazem viés aos cálculos. Decerto, se não ocorressem tais práticas, o comércio mundial refletiria melhor as vantagens comparativas. Os vieses, portanto, recaem sobre todos os termos das expressões de IC e EC , com grau de distorção variando de acordo com a magnitude das barreiras. Nesse sentido, se um setor s encontra dificuldades de inserção em j , é possível que os acréscimos sugeridos sob a Hipótese do Potencial Atingido (*HPA*) não possam ser efetivados. Em consequência, no presente estudo, considera-se que essa situação indicaria o acréscimo sujeito à liberalização comercial em j . Referidos casos, no presente estudo, serão considerados para setores que apresentem tarifas superiores a 5% impostas pela União Europeia. Setores que se caracterizam por tarifas inferiores a esse percentual se encontrariam, portanto, próximos de uma situação de livre comércio. A identificação das tarifas aplicadas no bloco europeu também foi encontrada na base Trademap (OMC, 2009).

Outro apontamento deve ser feito com respeito às limitações da Hipótese do Potencial Atingido (*HPA*). Nesse sentido, é importante esclarecer que suas conclusões não significam dizer que as possibilidades se reduzem aos setores e aos valores expressos pela resolução da *HPA*, sendo sim uma indicação do que os setores classificados como

subaproveitados podem atingir para que seu índice calculado *EC* passe a ser igual à unidade, ou seja, para que os setores subaproveitados passem a pelo menos refletir as expectativas médias, que, por sua vez, são condizentes com a ocorrência de complementaridade entre as regiões. Portanto, não há impedimentos para que os acréscimos se mostrem mais elevados ou que outros setores não classificados como subaproveitados também não possam elevar suas exportações.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

IV.1. Características gerais do perfil de exportações do Nordeste para a União Europeia: 2002 a 2006

As relações entre Nordeste e União Europeia verificaram considerável crescimento entre os anos de 2002 e 2006. Nesse período, de acordo com a base de dados do MDIC, Aliceweb (BRASIL, 2009d), o volume de exportações cresceu 2,2 vezes, passando de US\$ 1,3 bilhão para US\$ 3 bilhões. O crescimento, entretanto, foi aquém do que foi verificado para as exportações totais do Nordeste no mesmo período: em 2002, o bloco contribuía com 28,7% das exportações totais nordestinas, enquanto que a participação em 2006 foi equivalente a 26,5%. Ainda assim, confrontando-se o destino das exportações regionais para outros parceiros no último ano da série analisada, a União Europeia continuava no posto de principal destino das exportações nordestinas, seguida por Estados Unidos, com participação de 21,8%; países asiáticos, com 12,1%; países da ALADI (Associação Latino-Americana de Integração), com 11,6% (excluindo-se os países do MERCOSUL); e os componentes do MERCOSUL, com 9,6%.

Com respeito à pauta de exportações do Nordeste para a União Europeia, verifica-se a concentração do comércio em poucos setores: nos anos analisados, a participação das exportações dos dez setores mais importantes variou entre 69,9% e 74,3% (Tabela 1). Em 2006, destacaram-se os setores classificados pela NCM/SH sob os códigos 47 “pastas de madeira, outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão de reciclar (desperdícios)”, 74 “cobre e suas obras”, 08 “frutas; cascas de cítricos e de melões”, 76 “alumínio e suas obras”, 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.” e 29 “produtos químicos orgânicos”. Dentre esses cinco setores, vale chamar atenção aos códigos 74 “cobre e suas obras”, que cresceu 33,7 vezes no período 2002-2006; 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.”, que cresceu 11 vezes no mesmo período; e 47 “pastas de madeira, outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão de reciclar (desperdícios)”, com crescimento equivalente a 5,7 vezes. Outros setores apresentaram uma maior ascensão no período, mas não chegaram a contribuir consideravelmente para a totalidade do comércio entre o Nordeste e a União Europeia.

Tabela 1. Participação setorial nas exportações do Nordeste para a União Europeia: 2002 a 2006.

2002		2003		2004		2005		2006	
NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%
76	17,63	08	12,68	08	10,63	27	14,73	47	13,30
29	11,13	76	11,74	76	9,51	08	11,50	74	10,67
08	9,94	03	8,74	23	8,45	47	7,80	08	10,47
03	6,12	29	8,33	03	8,26	76	7,28	76	7,81
23	5,79	23	7,66	12	8,21	12	6,60	27	7,63
12	5,55	12	7,46	29	7,21	03	6,08	29	5,74
47	5,39	47	5,51	47	5,55	23	5,89	12	4,51
41	4,39	27	3,68	27	4,78	29	5,62	03	4,18
52	3,26	41	3,44	26	3,62	26	5,26	23	3,99
18	3,10	72	3,19	41	3,62	72	3,60	39	3,83
Outros	27,70	Outros	27,56	Outros	30,15	Outros	25,65	Outros	27,87
Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Outra característica do comércio entre as duas regiões está associada às divergências entre as Unidades Federativas que compõem o Nordeste, observada as assimetrias de participações no total exportado pela região e a estrutura das pautas de comércio. No intuito de verificar tal aspecto, o desempenho específico de cada estado é apresentado a seguir, sempre através dos dados disponibilizadas pelo MDIC na base Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Quanto ao estado do Maranhão, suas exportações para a União Europeia cresceram 1,7 vezes entre os anos de 2002 e 2006, passando de US\$ 296 milhões em 2002 para US\$ 490 milhões em 2006. Nesse último ano da série, o estado configurava-se como o segundo maior contribuinte das exportações nordestinas com destino à União Europeia, com 16,1% de participação. Entretanto, no período estudado, o crescimento das relações entre o estado e o bloco mostrou-se aquém do verificado para as exportações totais do estado, que cresceram 2,6 vezes. Quanto à pauta de comércio entre o estado e o bloco europeu, esta segue a característica de concentração em poucos setores, o que também é verificado no agregado nordestino. Entretanto, a pauta maranhense é ainda mais concentrada: nos anos analisados, a participação das exportações dos quatro setores mais importantes variou entre 96,7% e 99,8% (Tabela 2). Em 2002, só o setor 76 “alumínio e suas obras” respondia por 78,4% das exportações do Maranhão com destino à União Europeia. Essa proporção reduziu para 48,6% em 2006, graças à elevação do desempenho exportador dos setores 72 “ferro e aço” e 26 “minérios, escórias e cinzas”: no primeiro ano da série estudada, esses dois setores não contabilizavam nenhuma exportação para a União Europeia.

Tabela 2. Participação setorial nas exportações do Maranhão para a União Europeia: 2002 a 2006.

2002		2003		2004		2005		2006	
NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%
76	78,40	76	57,75	76	48,94	76	42,96	76	48,60
12	19,21	12	31,55	26	18,92	26	27,70	12	21,75
29	1,76	72	5,95	12	18,21	12	18,98	72	14,26
44	0,44	26	2,75	72	10,61	72	8,21	26	13,43
Outros	0,19	Outros	2,00	Outros	3,31	Outros	2,14	Outros	1,96
Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Para o estado do Piauí, as exportações com destino à União Europeia apresentaram redução equivalente a 4,3%, passando de US\$ 23 milhões em 2002 para US\$ 22 milhões em 2006. Nesse último ano, a participação do estado nas exportações totais do Nordeste para a União Europeia era equivalente a apenas 0,7%. Observando-se todo o horizonte estudado, verificou-se um comportamento de crescimento das exportações entre o Piauí e a União Europeia apenas entre os anos de 2002 e 2004, seguindo-se de decréscimo até 2006. Outro aspecto marcante diz respeito à concentração da pauta de comércio em poucos setores: no período estudado, a participação das exportações dos sete setores mais importantes variou entre 90,3% e 97,6% (Tabela 3). O ano de 2006 foi o que apresentou maior concentração, destacando-se os setores classificados sob os códigos 15 “gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.”, 12 “sementes e frutos oleaginosos, etc.” e 03 “peixes e outros aquáticos”.

Tabela 3. Participação setorial nas exportações do Piauí para a União Europeia: 2002 a 2006.

2002		2003		2004		2005		2006	
NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%
12	33,84	12	38,54	23	28,36	23	29,54	15	23,46
03	19,39	03	20,06	12	20,89	12	20,94	12	19,26
41	13,41	04	16,29	41	11,49	03	10,36	03	15,04
15	12,46	15	6,62	03	10,74	15	9,61	25	13,02
08	6,77	41	6,30	15	7,74	29	6,20	29	11,40
29	4,96	29	5,87	04	7,06	04	5,95	41	10,78
68	4,62	25	3,02	25	4,07	41	5,71	08	4,65
Outros	4,55	Outros	3,30	Outros	9,65	Outros	11,68	Outros	2,39
Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Já as exportações do Ceará para a União Europeia, entre 2002 e 2006, cresceram duas vezes, passando de US\$ 135 milhões em 2002 para US\$ 271 milhões em 2006. Esse

desempenho foi superior ao crescimento de 1,8 vezes correspondente às exportações do Ceará para o mundo. No ano de 2006, a participação do estado nas exportações totais do Nordeste para a União Europeia foi equivalente a 8,2%, terceiro maior contribuinte entre os estados nordestinos naquele ano. Semelhante ao caso nordestino, a pauta de exportações entre o estado e o bloco também se caracteriza pela concentração em poucos setores: nos anos estudados, a participação das exportações dos cinco setores mais importantes variou entre 83,1% e 88,1% (Tabela 4). Dentre os setores exportados no ano de 2006, destacaram-se os códigos 08 “frutas; cascas de cítricos e de melões”, 41 “peles, exceto a peleteria (peles com pêlo), e couros”, 03 “peixes e outros aquáticos” e 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.”.

Tabela 4. Participação setorial nas exportações do Ceará para a União Europeia: 2002 a 2006.

2002		2003		2004		2005		2006	
NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%
52	21,26	03	28,15	03	25,44	08	25,84	08	23,89
03	19,29	52	17,77	08	17,41	03	24,94	41	21,64
41	18,45	08	16,64	41	15,98	41	13,55	03	19,15
08	16,90	41	14,90	52	15,65	64	10,00	64	14,59
64	9,47	64	7,82	64	9,07	52	8,73	52	8,84
Outros	14,62	Outros	14,71	Outros	16,45	Outros	16,94	Outros	11,90
Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

O Rio Grande do Norte, por sua vez, cresceu suas exportações para a União Europeia em 2,1 vezes no período, passando de US\$ 77 milhões em 2002 para US\$ 159 milhões em 2006, crescimento superior ao verificado pelas exportações totais do estado, que foi equivalente a 1,7 vezes. No ano de 2006, 5,2% das exportações nordestinas para a União Europeia eram advindas desse estado. Quanto a sua pauta de exportações para o bloco, esta é caracterizada como uma das mais concentradas da região Nordeste: como verificado nos anos de análise, a participação das exportações dos dois setores mais importantes variou entre 81,5% e 95% (Tabela 5). Os setores em questão são os classificados sob os códigos 08 “frutas; cascas de cítricos e de melões” e 03 “peixes e outros aquáticos”, que no ano de 2006 tiveram participações de 62,6% e 29,9% sobre o total da pauta, respectivamente.

Para o estado da Paraíba, verificou-se comportamento semelhante ao verificado pelo estado do Piauí, de crescimento entre 2002 e 2004 e posterior decréscimo até 2006. Em todo o horizonte estudado, as exportações da Paraíba para o bloco europeu passaram de US\$ 23 milhões em 2002 para US\$ 19 milhões em 2006, redução equivalente a 17%.

Referido comportamento divergiu do apresentado pelas exportações totais paraibanas, que cresceram 77,6% no mesmo período. No ano de 2006, o comércio do estado para a União Europeia correspondia a 1,8% das exportações nordestinas para o bloco. Com respeito à concentração da pauta de comércio, verificou-se que, no período estudado, os sete setores que mais contribuíram com as exportações do estado para a União Europeia somaram participações que variaram entre 90,9% e 95,9% (Tabela 6). Em 2006, destacaram-se os setores classificados pela NCM/SH sob os códigos 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.”, 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.” e 03 “peixes e outros aquáticos”.

Tabela 5. Participação setorial nas exportações do Rio Grande do Norte para a União Europeia: 2002 a 2006.

2002		2003		2004		2005		2006	
NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%
08	54,12	08	56,32	08	49,71	08	55,43	08	62,59
03	27,37	03	33,32	03	45,26	03	38,04	03	29,85
Outros	18,51	Outros	10,36	Outros	5,03	Outros	6,52	Outros	7,56
Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 6. Participação setorial nas exportações da Paraíba para a União Europeia: 2002 a 2006.

2002		2003		2004		2005		2006	
NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%
03	27,81	03	36,04	03	29,80	03	24,59	64	34,28
25	14,75	52	14,87	25	16,77	22	19,24	25	24,31
57	12,66	22	12,28	64	12,48	64	14,68	03	15,38
64	12,44	57	11,63	20	10,97	25	12,02	26	9,21
52	10,70	25	10,63	57	10,01	57	7,58	57	3,47
22	8,52	64	8,33	52	7,02	20	7,46	08	3,00
68	4,52	08	2,13	22	5,83	26	5,32	52	2,74
Outros	8,61	Outros	4,08	Outros	7,12	Outros	9,09	Outros	7,60
Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Pernambuco, por sua vez, verificou um crescimento das exportações para a União Europeia de duas vezes entre 2002 e 2006, passando de US\$ 89 milhões em 2002 para US\$ 180 milhões em 2006. Esse crescimento, entretanto, foi inferior ao demonstrado pelo total de exportações do estado para o mundo, que chegou a 2,4 vezes no mesmo período. No ano de 2006, 5,9% das exportações nordestinas com destino à União Europeia tiveram origem no estado. Quanto a sua pauta de comércio para bloco, novamente foi verificada a concentração em poucos setores, destacando-se os códigos 08 “frutas; cascas de cítricos e de melões”, 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres”, 17 “açúcares e confeitaria” e 03

“peixes e outros aquáticos”. Nos anos estudados, a participação das exportações dos cinco setores mais importantes variou entre 67% e 80,8% (Tabela 7).

Tabela 7. Participação setorial nas exportações de Pernambuco para a União Europeia: 2002 a 2006.

2002		2003		2004		2005		2006	
NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%
08	27,57	08	41,76	08	32,71	08	39,80	08	39,30
85	19,31	03	17,61	17	12,46	03	9,61	22	11,65
03	13,96	85	7,45	03	9,28	29	8,52	17	7,55
29	8,58	17	7,17	27	6,94	22	8,50	03	7,37
17	6,71	29	6,77	29	5,63	85	5,71	85	5,50
Outros	23,86	Outros	19,24	Outros	32,98	Outros	27,86	Outros	28,63
Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Quanto ao estado de Alagoas, entre os anos de 2002 e 2006, verificou-se que suas exportações para a União Europeia cresceram 1,7 vezes, passando de US\$ 22 milhões em 2002 para US\$ 39 milhões em 2006. Entretanto, esse crescimento foi inferior ao verificado pelas exportações do estado para o mundo, que foi equivalente a 2,3 vezes. No ano de 2006, 1,3% das vendas nordestinas para a União Europeia eram advindas desse estado. Vale destacar que a pauta de exportações entre o estado e o bloco é uma das mais concentradas da região Nordeste: em 2006, 92,4% da pauta de exportações de Alagoas para a União Europeia era concentrada em apenas dois setores, classificados pela NCM/SH sob os códigos 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres” e 17 “açúcares e confeitaria” (Tabela 8).

Tabela 8. Participação setorial nas exportações de Alagoas para a União Europeia: 2002 a 2006.

2002		2003		2004		2005		2006	
NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%
38	34,59	17	70,93	17	52,59	22	48,01	22	50,63
22	27,47	22	18,60	22	44,43	17	47,84	17	41,72
Outros	37,94	Outros	10,47	Outros	2,98	Outros	4,15	Outros	7,65
Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Com respeito ao estado de Sergipe, o crescimento das exportações para o bloco europeu foi de 1,8 vezes, passando de US\$ 21 milhões em 2002 para US\$ 37 milhões em 2006, crescimento inferior ao verificado pelas exportações do estado para o mundo, que foi

de 2,1 vezes. No ano de 2006, 1,2% das vendas nordestinas para a União Europeia eram advindas desse estado. Quanto a sua pauta de exportações para o bloco, destaca-se mais uma vez a forte concentração: em toda a série estudada, cerca de 92% das vendas do estado para a União Europeia concentrou-se em apenas um setor, classificado pela NCM/SH sob o códigos 20 “preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas” (Tabela 9).

Tabela 9. Participação setorial nas exportações de Sergipe para a União Europeia: 2002 a 2006.

2002		2003		2004		2005		2006	
NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%
20	90,47	20	90,30	20	91,19	20	94,61	20	92,56
Outros	9,53	Outros	9,70	Outros	8,81	Outros	5,39	Outros	7,44
Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

O estado da Bahia, por sua vez, é o maior contribuinte das exportações nordestinas com destino à União Europeia. Em 2006, o estado respondia por 60% do comércio da região Nordeste para o bloco europeu. Considerando todo o horizonte estudado, o estado também foi aquele que obteve maior crescimento das relações de comércio com o bloco: as exportações passaram de US\$ 632 milhões em 2002 para US\$ 1,8 bilhão em 2006, elevando-se no período em 2,9 vezes. Esse crescimento foi levemente superior ao verificado pelas exportações do estado para o mundo, que foi de 2,8 vezes. De toda forma, a Bahia foi o único dentre os estados nordestinos que apresentou tal característica. A pauta de exportações entre o estado e o bloco é uma das menos concentradas da região Nordeste, ainda que essa concentração ainda seja considerável. Tomando-se todos os anos estudados, a participação das exportações dos sete setores mais importantes variou entre 67% e 79% (Tabela 10). Os principais destaques da pauta são os setores classificados pela NCM/SH sob os códigos 47 “pastas de madeira, outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão de reciclar (desperdícios)”, 74 “cobre e suas obras”, 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.”, 29 “produtos químicos orgânicos” e 23 “resíduos das indústrias alimentares; alimentos preparados para animais”. Vale destacar o desempenho do setor classificado sob o código 74 “cobre e suas obras”, que apresentou comportamento instável no período, chegando a exportar R\$ 325 milhões no ano de 2006, valor acima do total exportado por diversos estados nordestinos para a União Europeia.

Tabela 10. Participação setorial nas exportações da Bahia para a União Europeia: 2002 a 2006.

2002		2003		2004		2005		2006	
NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%	NCM/SH	%
29	21,00	23	15,80	23	15,88	27	26,06	47	22,15
23	12,07	29	15,35	29	13,33	47	13,80	74	17,77
47	11,25	47	11,36	47	11,22	23	9,70	27	12,71
18	6,48	08	7,72	27	8,83	29	8,51	29	9,05
08	6,37	27	7,59	12	8,69	08	5,63	23	6,62
71	5,31	18	5,29	08	6,14	12	5,48	39	6,04
39	4,17	39	5,20	39	5,67	39	4,83	08	4,51
Outros	33,34	Outros	31,69	Outros	30,24	Outros	26,00	Outros	21,16
Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00	Total	100,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

IV.2. Vantagem comparativa revelada

Como explicitado na Seção III.2, o Índice de Vantagem Comparativa Revelada proposto por Vollrath (1991) permitiria verificar em que setores cada estado nordestino possui vantagens comparativas reveladas frente a seus competidores. Nesse sentido, essa seria uma primeira indicação dos setores com maior potencial de exportação, o que é apresentado a seguir através dos dados colhidos nas bases Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009). Como critério de seleção, tomou-se a média dos índices *VCR* calculados para os anos entre 2002 e 2006. Para efeito de comparação com os resultados do confronto dos índices de Complementaridade (*IC*) e Efetividade Comercial (*EC*) apresentados na seção posterior, também compuseram a lista aqueles setores que obtiveram índices acima de um no último ano da série. Com o intuito de verificar a instabilidade dos índices calculados na amostra, destacou-se também o desvio padrão apresentado por cada setor. Vale lembrar que alguns setores apresentam a particular característica de comércio segundo contratos prévios à produção, o que poderia justificar a instabilidade de seus índices calculados nos anos de análise.

Iniciando a análise pelo Maranhão, verificou-se que, dos 96 setores classificados sob a NCM/SH, o estado apresentou vantagem comparativa revelada em sete, referente aos códigos expostos na Tabela 11. Vale destacar a instabilidade apresentada pelos índices calculados para os setores 26 “minérios, escórias e cinzas” e 76 “alumínio e suas obras”. Importante ainda ressaltar a elevada coincidência entre os setores em que o Maranhão demonstrou vantagem comparativa, e aqueles principais itens exportados pelo estado com destino à União Europeia. Isso poderia sugerir, portanto, que o comércio entre esses parceiros seja fortemente baseado nas vantagens comparativas.

Tabela 11. Setores com vantagem comparativa revelada: Maranhão, 2002 a 2006.

NCM/SH	Índice VCR calculado						
	Média	Desvio	2002	2003	2004	2005	2006
12	50,15	5,00	42,27	52,01	48,30	54,11	54,07
26	20,33	14,24	0,41	15,08	34,32	33,93	17,91
28	13,41	1,40	14,42	15,12	11,55	12,88	13,09
41	0,53	0,43	0,96	0,25	0,16	0,24	1,02
44	1,01	0,34	1,16	1,52	0,93	0,79	0,67
72	12,98	1,38	14,75	11,32	12,39	14,02	12,41
76	55,30	26,95	96,12	67,96	38,68	29,01	44,73

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Conforme exposto na Tabela 12, o estado do Piauí apresentou vantagem comparativa revelada em 16 setores. Vale destacar os casos dos setores 23 “resíduos das indústrias alimentares; alimentos preparados para animais” e 62 “vestuário e seus acessórios, exceto de malha”, que apresentaram índice VCR calculado próximo de zero no ano de 2006, tendo em vista que as exportações foram nulas nesse ano para o código 23 “resíduos das indústrias alimentares; alimentos preparados para animais” e quase nulas para o código 62 “vestuário e seus acessórios, exceto de malha”. A instabilidade apresentada pela maioria dos setores também é marcante. Importante ainda ressaltar a elevada coincidência entre os setores que apresentaram vantagem comparativa e aqueles principais itens exportados pelo estado para a União Europeia, o que poderia sugerir um comércio fortemente baseado nas vantagens comparativas do estado.

Tabela 12. Setores com vantagem comparativa revelada: Piauí, 2002 a 2006.

NCM/SH	Índice VCR calculado						
	Média	Desvio	2002	2003	2004	2005	2006
03	16,43	4,81	18,73	23,47	15,59	11,52	12,84
04	14,92	8,48	5,84	28,19	10,42	12,95	17,20
05	2,64	2,02	4,61	2,39	4,80	0,40	0,98
08	30,24	3,84	28,48	29,32	36,97	27,32	29,11
12	52,86	15,46	57,61	76,34	35,62	50,84	43,91
13	13,39	5,02	6,70	10,41	15,05	19,91	14,87
15	71,05	41,88	62,04	39,16	42,83	68,64	142,56
23	28,22	40,16	0,00	0,00	55,04	86,04	0,00
25	10,63	10,10	0,00	5,77	7,82	12,82	26,72
29	2,79	0,60	2,72	2,42	2,21	2,83	3,76
34	0,46	0,42	0,17	0,00	0,39	0,68	1,07
41	27,83	10,16	26,05	13,75	31,47	26,07	41,81
52	0,30	0,67	0,00	0,00	0,00	0,00	1,50
53	0,22	0,48	0,00	0,00	0,00	0,00	1,08
62	4,29	4,21	10,14	4,59	6,21	0,47	0,02
68	3,18	3,79	9,69	1,50	0,28	1,22	3,21

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

No caso do estado do Ceará, 20 setores apresentaram vantagem comparativa revelada (Tabela 13). Houve instabilidade dos índices calculados para alguns setores no período estudado, destacando-se os casos dos códigos 05 “outros produtos de origem animal” e 56 “falsos tecidos, fios especiais, cordas e artigos de cordoaria, etc.”. Vale destacar ainda a forte coincidência entre os setores que demonstraram vantagem comparativa e aqueles principais itens exportados pelo Ceará para o bloco europeu, o que sugere a importância do comércio baseado nas vantagens comparativas do estado.

Tabela 13. Setores com vantagem comparativa revelada: Ceará, 2002 a 2006.

NCM/SH	Índice VCR calculado						
	Média	Desvio	2002	2003	2004	2005	2006
03	23,21	4,05	29,23	24,53	22,27	21,74	18,26
04	1,25	0,26	1,40	1,57	1,17	0,88	1,23
05	1,54	1,49	3,61	2,59	0,27	0,34	0,88
06	1,97	1,39	0,64	0,93	1,73	2,43	4,11
08	42,89	5,36	38,34	36,19	45,03	46,11	48,78
13	11,96	3,26	10,10	7,79	11,54	15,75	14,62
14	1,03	0,17	1,04	1,18	0,75	1,00	1,18
15	5,90	1,99	7,22	3,22	4,30	7,41	7,34
20	3,56	1,05	2,82	2,16	3,89	4,23	4,71
25	1,97	1,33	0,43	1,71	2,87	1,12	3,73
41	52,06	11,71	39,68	41,32	53,15	58,81	67,32
42	3,08	1,28	4,10	4,17	3,13	3,00	1,00
52	33,32	1,48	33,38	35,64	31,69	32,46	33,44
55	0,79	0,23	0,92	0,59	0,50	0,92	1,02
56	2,18	1,68	0,27	1,10	2,15	2,68	4,68
60	2,25	0,64	1,30	1,89	2,62	2,51	2,90
63	1,96	0,86	3,36	2,15	1,73	1,40	1,16
64	38,63	6,85	30,40	35,19	38,25	40,46	48,86
68	3,49	1,38	2,49	2,21	3,25	3,84	5,69
83	2,04	1,02	0,60	1,43	2,42	2,58	3,17

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Para o estado do Rio Grande do Norte, o cálculo dos índices indicou 13 setores com vantagem comparativa revelada (Tabela 14). Entretanto, verificou-se a instabilidade dos índices calculados para a maioria dos setores, destacando-se os casos dos códigos 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres” e 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.”. Com respeito à coincidência dos itens que apresentaram vantagem comparativa e aqueles principais setores de exportação do estado para o bloco europeu, verificou-se que esta é parcial. Vale destacar o caso do código 17 “açúcares e confeitaria”: ainda que o estado tenha demonstrado vantagem comparativa para esse setor, suas exportações com destino à União Europeia sempre participaram, nos anos estudados, com menos de 2% do total exportado para o bloco.

Tabela 14. Setores com vantagem comparativa revelada: Rio Grande do Norte, 2002 a 2006.

NCM/SH	Índice VCR calculado						
	Média	Desvio	2002	2003	2004	2005	2006
03	44,32	12,06	58,03	56,70	34,23	38,62	34,01
05	6,92	8,34	1,45	1,90	2,57	7,49	21,19
08	80,62	35,02	67,72	70,40	40,79	89,01	135,20
13	1,69	1,48	3,84	2,45	0,93	0,05	1,17
15	3,02	1,40	4,76	3,46	2,11	3,62	1,17
17	36,63	12,53	39,17	33,54	20,22	35,12	55,08
22	3,50	4,83	0,35	1,97	1,40	1,69	12,06
25	9,59	3,85	12,58	8,07	3,95	9,73	13,59
27	2,46	2,61	1,09	1,93	7,01	1,74	0,51
52	5,39	1,70	3,76	4,87	3,92	7,23	7,16
60	2,51	1,73	0,00	1,71	2,74	3,67	4,43
61	3,21	2,31	7,20	3,11	1,60	2,35	1,78
63	3,71	2,87	0,16	2,34	2,92	5,67	7,47

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

No caso do estado da Paraíba, o cálculo dos índices indicou 14 setores com vantagem comparativa revelada (Tabela 15). Destaca-se a instabilidade dos índices nos anos estudados, bem como a reduzida coincidência entre os setores caracterizados pela vantagem comparativa e os principais itens comercializados do estado para o bloco, o que sugere que as vantagens comparativas não têm significativa importância para explicar essas exportações. Como exemplo, destaca-se o item 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”: ainda que os cálculos tenham indicado que o setor apresenta vantagem comparativa, verificou-se que foi ínfima a participação desse item nas exportações totais do estado com destino à União Europeia.

Tabela 15. Setores com vantagem comparativa revelada: Paraíba, 2002 a 2006.

NCM/SH	Índice VCR calculado						
	Média	Desvio	2002	2003	2004	2005	2006
03	9,68	5,25	14,12	15,53	9,66	5,90	3,20
17	16,10	10,47	8,62	7,27	16,90	14,26	33,43
20	2,48	2,51	1,51	0,32	6,44	3,43	0,73
22	15,83	4,96	14,29	19,31	16,89	20,59	8,08
25	18,19	7,69	13,79	9,62	18,37	19,01	30,14
52	21,78	7,87	12,63	30,31	20,00	16,44	29,52
56	31,17	15,36	30,51	8,23	27,24	41,51	48,35
57	17,60	6,25	23,30	22,11	19,39	15,34	7,85
58	22,37	45,11	0,00	0,06	8,95	0,06	102,77
59	8,38	3,10	4,13	7,85	7,43	10,06	12,43
63	158,61	40,53	169,49	138,99	161,29	216,61	106,68
64	30,34	3,62	29,17	29,39	30,27	26,54	36,32
68	5,03	1,70	4,00	2,89	5,40	5,50	7,38
69	2,18	0,93	1,30	1,30	2,11	2,78	3,41

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Quanto ao estado de Pernambuco, 23 setores se caracterizaram pela vantagem comparativa revelada (Tabela 16). Vale destacar, porém, os casos dos códigos 05 “outros produtos de origem animal”, 07 “produtos hortícolas, etc.” e 61 “vestuário e acessórios de malha”, que não apresentaram vantagem comparativa no último ano da série. Em sentido oposto, o setor 14 “matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal, etc.” veio a apresentar vantagem comparativa apenas no ano de 2006. A instabilidade do índice caracterizou outros setores da pauta. Com respeito à coincidência dos itens que apresentaram vantagem comparativa e aqueles principais setores de exportação do estado para o bloco europeu, verificou-se que esta é relação é importante, ainda que tenha se demonstrado parcial. Por exemplo, o estado apresenta forte vantagem comparativa para o setor 17 “açúcares e confeitaria”, mas sua participação no total exportado para a União Europeia teve média em torno de apenas 7,1% no período em análise.

Tabela 16. Setores com vantagem comparativa revelada: Pernambuco, 2002 a 2006.

NCM/SH	Índice VCR calculado						
	Média	Desvio	2002	2003	2004	2005	2006
03	14,72	4,35	19,02	19,56	13,61	10,27	11,13
05	2,06	1,04	2,57	3,29	2,34	1,56	0,57
07	1,13	0,29	0,76	0,95	1,51	1,24	1,20
08	26,33	4,69	23,67	32,03	20,97	24,56	30,42
14	0,24	0,54	0,00	0,00	0,00	0,00	1,21
17	162,93	34,53	198,48	128,18	201,81	143,86	142,34
18	1,13	0,30	1,35	0,63	1,35	1,13	1,20
20	2,34	0,74	2,70	1,39	3,02	1,72	2,89
22	4,96	3,07	2,10	2,31	4,98	5,78	9,63
25	1,40	0,38	0,91	1,25	1,71	1,86	1,29
39	1,50	0,24	1,33	1,37	1,40	1,51	1,91
40	4,81	3,07	1,34	3,11	3,53	7,47	8,57
41	6,31	0,93	6,04	5,92	6,57	5,26	7,74
52	1,57	1,03	0,53	0,54	1,67	2,30	2,82
55	3,50	1,44	1,19	5,05	3,66	3,37	4,21
58	18,10	4,23	18,37	24,22	19,66	13,99	14,27
61	1,23	0,74	1,13	2,17	1,52	1,20	0,12
63	1,54	1,78	0,16	2,73	0,09	0,63	4,08
64	1,22	0,44	0,57	1,07	1,58	1,21	1,68
68	3,89	2,25	2,53	1,51	2,86	6,71	5,81
69	4,26	1,83	2,04	3,21	4,95	4,21	6,88
76	3,32	1,61	1,21	2,55	5,40	4,30	3,13
83	6,07	1,11	6,24	5,70	7,82	5,81	4,80

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

O estado de Alagoas, por sua vez, apresentou cinco setores caracterizados pela vantagem comparativa frente seus concorrentes (Tabela 17). Vale destacar o elevado índice calculado para o setor 17 “açúcares e confeitaria”. Quanto à coincidência dos itens que apresentaram vantagem comparativa e aqueles principais setores de exportação para o

bloco europeu, verificou-se uma expressiva relação, o que sugere um comércio fortemente baseado nas vantagens comparativas do estado.

Tabela 17. Setores com vantagem comparativa revelada: Alagoas, 2002 a 2006.

NCM/SH	Índice VCR calculado						
	Média	Desvio	2002	2003	2004	2005	2006
17	1086,68	216,80	1263,65	1272,22	817,58	889,15	1190,79
22	31,21	11,76	19,26	18,57	39,92	44,10	34,19
24	3,21	1,75	5,94	4,02	2,14	2,12	1,85
25	1,72	1,78	0,00	0,66	1,23	2,12	4,58
29	3,06	1,42	2,36	3,94	4,98	2,71	1,33

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Para o estado de Sergipe, verificou-se vantagem comparativa revelada em 13 setores (Tabela 18). A instabilidade dos índices calculados é uma característica aparente na maioria dos casos. Vale destacar o caso do código 31 “adubos ou fertilizantes”, que apresentava elevados índices calculados, mas caiu para zero no ano de 2006, tendo em vista que suas exportações foram nulas naquele ano. Também é relevante observar os casos do setor 17 “açúcares e confeitaria”, que apresentou elevado índice calculado apenas para o ano de 2005, sendo nulo nos demais anos. Vale ainda ressaltar a parcial coincidência entre os setores em que Sergipe demonstrou vantagem comparativa, e aqueles principais itens exportados pelo estado com destino à União Europeia. Nesse aspecto, destacam-se os itens 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.”, 31 “adubos ou fertilizantes” e 52 “algodão”: apesar de o estado ter demonstrado vantagem comparativa nesses setores, as exportações desses itens para o bloco europeu foram quase nulas em todo o período de análise.

Tabela 18. Setores com vantagem comparativa revelada: Sergipe, 2002 a 2006.

NCM/SH	Índice VCR calculado						
	Média	Desvio	2002	2003	2004	2005	2006
09	1,14	1,48	0,00	2,59	0,00	0,19	2,92
17	3,87	8,65	0,00	0,00	0,00	19,35	0,00
20	393,64	121,32	530,33	329,11	454,75	218,81	435,21
25	46,23	28,65	0,00	43,83	49,39	61,99	75,94
31	43,88	36,86	92,59	47,13	16,49	63,21	0,00
33	4,57	1,75	5,97	6,05	5,48	2,57	2,78
41	3,98	3,04	8,83	1,17	4,34	1,68	3,89
52	18,74	12,01	2,55	14,94	17,62	35,46	23,14
55	1,70	0,86	0,55	2,39	2,71	1,34	1,48
63	6,47	3,75	1,74	11,88	7,97	5,15	5,63
64	5,87	5,51	1,96	4,28	4,99	2,64	15,48
83	1,63	1,16	3,12	1,34	2,27	1,45	0,00
89	1,09	1,17	0,00	0,38	0,61	1,58	2,91

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Para o estado da Bahia, conforme exposto na Tabela 19, verificou-se 23 setores caracterizados pela vantagem comparativa frente seus competidores no mercado externo. Apenas alguns setores apresentaram instabilidade dos índices calculados nos anos em estudo. Entretanto, importante ressaltar os casos dos setores 15 “gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.” e 72 “ferro e aço”, que não apresentaram vantagem comparativa no último ano da série; e do código 37 “produtos para fotografia e cinematografia”, que apenas apresentou índice maior que um nos anos de 2002 e 2006. Vale destacar ainda o comportamento do setor 40 “borracha e suas obras”, que não apresentou vantagem comparativa até o ano de 2005. Quanto à coincidência dos itens que apresentaram vantagem comparativa e aqueles principais setores exportados pelo estado para o bloco europeu, verificou-se uma expressiva relação nesse sentido. Assim, sugere-se que o comércio da Bahia com destino à União Europeia é fortemente baseado nas vantagens comparativas do estado.

Tabela 19. Setores com vantagem comparativa revelada: Bahia, 2002 a 2006.

NCM/SH	Índice VCR calculado						
	Média	Desvio	2002	2003	2004	2005	2006
08	3,57	0,40	3,77	4,18	3,32	3,25	3,31
09	8,98	1,83	11,27	6,35	9,68	8,21	9,40
12	4,82	3,73	1,03	0,93	8,10	8,73	5,33
15	1,20	0,39	0,83	1,29	1,25	1,77	0,84
18	22,26	4,74	26,12	27,37	22,80	18,81	16,20
23	11,79	2,60	11,78	11,88	15,76	10,95	8,55
24	1,50	0,23	1,76	1,63	1,39	1,16	1,54
25	2,48	0,41	3,09	2,27	2,51	1,99	2,53
27	1,58	0,40	1,96	1,93	1,13	1,72	1,18
29	6,76	1,52	8,96	7,43	6,69	5,19	5,55
34	1,68	0,12	1,78	1,67	1,78	1,70	1,48
37	0,87	0,28	1,19	0,76	0,47	0,85	1,09
39	1,46	0,09	1,35	1,42	1,52	1,46	1,57
40	0,51	0,43	0,10	0,19	0,34	0,79	1,11
41	5,86	0,59	5,98	5,76	6,59	4,96	6,00
47	24,30	7,22	23,60	20,30	18,16	22,82	36,63
48	1,14	0,23	1,48	1,25	1,09	0,88	1,01
52	2,59	1,54	0,86	1,07	3,03	3,87	4,12
53	22,26	2,33	19,26	21,73	23,37	21,46	25,51
56	4,57	0,95	4,81	5,48	5,30	3,18	4,07
59	1,05	0,43	0,60	0,67	1,04	1,58	1,39
64	1,27	0,35	0,82	1,07	1,75	1,35	1,36
71	1,14	0,33	1,58	1,01	0,84	0,88	1,39
72	1,24	0,17	1,39	1,35	1,27	1,22	0,96
74	10,01	2,50	11,93	7,10	8,70	9,12	13,23
87	1,45	0,58	0,48	1,34	1,88	1,83	1,70

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

IV.3. Comércio potencial *versus* comércio efetivo

De acordo com o exposto na Seção III.2, o confronto dos índices de Complementaridade (*IC*) e Efetividade Comercial (*EC*) poderia indicar setores subaproveitados ou “janelas” nas relações de comércio entre o Nordeste e a União Europeia. A avaliação do potencial existente ficaria a cargo do Índice de Complementaridade (*IC*): se $IC > 1$, as duas regiões estudadas seriam complementares para o comércio do setor *s*. Por sua vez, a efetividade de comércio poderia ser indicada pelo Índice de Efetividade Comercial (*EC*) proposto na Seção III.2: primeiramente, os setores potenciais são selecionados, ou seja, aqueles com índice calculado $IC > 1$; em seguida, dentre os setores potenciais, toma-se aqueles com $EC < 1$, ou seja, aqueles que não aproveitariam efetivamente o potencial. A análise realizada é estática para 2006, visto que os dados disponibilizados na base Trademap (OMC, 2009) dizem respeito apenas a esse ano. A apresentação dos setores segundo seu aproveitamento da complementaridade existente é feita a seguir e especificamente para cada Unidade Federativa. Em cinza, destacam-se os setores subaproveitados, ou seja, aqueles que não apresentaram valor calculado de *EC* de maneira compatível com a ocorrência da complementaridade ($IC > 1$ e $EC < 1$).

Para o ano de 2006, referindo-se ao estado do Maranhão, dentre os 96 setores da NCM/SH estudados, apenas cinco apresentaram índices calculados $IC > 1$, referentes aos códigos listados na Tabela 20. Esses setores, portanto, seriam caracterizados como potenciais exportadores do estado para a União Europeia, tendo em vista a complementaridade verificada entre os parceiros. Na mesma tabela, é indicado em cinza o único setor cujo potencial de exportação indicado pela complementaridade seria subaproveitado, ou seja, o cálculo de seu índice *EC*, que apresentou valor nulo, demonstrou uma incompatibilidade com o resultado de complementaridade verificado entre os parceiros. Nesse sentido, o setor classificado pela NCM/SH sob o código 28 “produtos químicos inorgânicos; etc.” poderia alcançar melhor desempenho frente ao que foi apresentado no ano de 2006. De fato, as exportações maranhenses desse setor para a União Europeia naquele ano foram nulas, enquanto que para o resto do mundo chegaram a US\$ 153 milhões, 9% das exportações totais do estado. Vale destacar ainda o caso do setor 41 “peles, exceto a peleteria (peles com pêlo), e couros” (vide Apêndice B), que apresentou índices calculados $IC = 0,96$ e $EC = 3,96$. Nesse sentido, sugere-se que o desempenho desse setor mostrou-se superior às expectativas médias de comércio do estado para o bloco europeu.

Tabela 20. Comércio do Maranhão para a União Europeia: potencial *versus* efetivo, 2006.

NCM/SH	IC calculado	EC calculado
12	37,62	147,61
26	10,65	18,32
28	11,30	0,00
72	10,99	2,32
76	34,28	50,99

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Para o estado do Piauí, por sua vez, foram encontrados 13 setores que apresentaram índices calculados $IC > 1$, referentes aos códigos listados na Tabela 21. Esses setores, portanto, seriam caracterizados como potenciais exportadores do estado para a União Europeia, tendo em vista a complementaridade verificada entre os parceiros. Dentre esses setores, três se caracterizaram como subaproveitados frente ao potencial, de acordo com a incompatibilidade dos resultados $IC > 1$ e $EC < 1$: 04 “leite e laticínios; etc.”, 05 “outros produtos de origem animal” e 34 “sabões, etc.”. Os indícios, portanto, são de que esses itens poderiam ter melhor desempenho de exportação para a União Europeia frente ao que foi verificado para o ano de 2006, tendo em vista a ocorrência de complementaridade entre as regiões.

Tabela 21. Comércio do Piauí para a União Europeia: potencial *versus* efetivo, 2006.

NCM/SH	IC calculado	EC calculado
03	12,48	52,97
04	25,62	0,15
05	1,19	0,00
08	36,61	2,36
12	31,54	138,08
13	15,43	25,97
15	100,13	40,29
25	25,42	81,49
29	4,03	4,50
34	1,39	0,00
41	36,00	59,58
53	1,18	4,53
68	3,42	1,46

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

No caso do estado do Ceará, foram encontrados 18 setores que apresentaram índices calculados $IC > 1$ (Tabela 22). Dentre estes, seis foram identificados como subaproveitados, ou seja, poderiam obter melhor desempenho frente ao observado em 2006: 04 “leite e laticínios; etc.”, 05 “outros produtos de origem animal”, 20 “preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas”, 25 “sal; terras e pedras;

gesso; etc.”, 60 “tecidos de malha” e 83 “obras diversas de metais comuns”. Vale ainda destacar os casos dos setores classificados sob os códigos 11 “produtos da indústria de moagem; etc.”, 65 “chapéus e suas partes, etc.” e 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres”, que apresentaram índices calculados $IC < 1$ e $EC > 1$ (vide Apêndice B), o que indicaria um desempenho desses setores superior às expectativas médias de comércio para o bloco europeu.

Tabela 22. Comércio do Ceará para a União Europeia: potencial *versus* efetivo, 2006.

NCM/SH	IC calculado	EC calculado
03	17,21	62,30
04	1,95	0,09
05	1,07	0,40
06	7,36	16,16
08	56,34	40,54
13	15,15	9,35
14	1,02	16,57
15	7,67	7,16
20	6,45	0,38
25	3,78	0,74
41	54,77	157,65
52	16,68	30,01
56	5,61	3,50
60	1,46	0,00
63	1,14	4,05
64	42,02	10,78
68	6,01	1,78
83	3,61	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Para o estado do Rio Grande do Norte, foram encontrados 12 setores que apresentaram índices calculados $IC > 1$, referentes aos códigos listados na Tabela 23. Dentre esses setores, seis se apresentaram subaproveitados frente ao potencial, de acordo com a incompatibilidade dos resultados $IC > 1$ e $EC < 1$: 15 “gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.”, 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres”, 52 “algodão”, 60 “tecidos de malha”, 61 “vestuário e acessórios de malha” e 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”. Os indícios, portanto, são de que esses itens poderiam ter melhor desempenho de exportação para a União Europeia frente ao que foi verificado para o ano de 2006. Vale destacar o caso do setor classificado sob o código 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres”: apesar de o estado ter exportado US\$ 24 milhões para o resto do mundo em 2006, as vendas destinadas ao bloco europeu foram nulas nesse mesmo ano, o que intensifica a ideia de que as exportações do estado para o bloco poderiam ser mais elevadas.

Tabela 23. Comércio do Rio Grande do Norte para a União Europeia: potencial *versus* efetivo, 2006.

NCM/SH	IC calculado	EC calculado
03	29,59	88,04
05	25,42	43,51
08	115,92	135,26
13	1,22	5,68
15	1,26	0,05
17	41,95	1,40
22	13,08	0,00
25	13,40	7,06
52	3,94	0,02
60	2,23	0,00
61	1,97	0,00
63	7,21	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Para o estado da Paraíba, foram encontrados 14 setores que apresentaram índices calculados $IC > 1$ (Tabela 24). Dentre esses setores, seis se apresentaram subaproveitados: 17 “açúcares e confeitaria”, 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres”, 56 “falsos tecidos, fios especiais, cordas e artigos de cordoaria, etc.”, 58 “tecidos especiais, rendas, bordados, etc.”, 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.” e 69 “produtos cerâmicos”. Destaque se dá ao item 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”, com apenas US\$ 31 mil exportados para o bloco europeu, enquanto que o total exportado para o mundo pelo estado chegou a US\$ 51 milhões no ano de 2006. No sentido inverso, outros setores apresentaram desempenho superior às expectativas de exportação para o bloco (vide Apêndice B): 07 “produtos hortícolas, etc.”, 08 “frutas; cascas de cítricos e de melões”, 26 “minérios, escórias e cinzas”, 48 “papel, cartão e suas obras”, 49 “produtos da indústria gráfica, etc.”, 65 “chapéus e suas partes, etc.” e 89 “embarcações e estruturas flutuantes”. Entretanto, vale lembrar que esses itens não têm representatividade na pauta de exportações do estado.

Quanto ao estado de Pernambuco, dentre os 22 itens que apresentaram índices calculados $IC > 1$, metade obteve $EC < 1$ (Tabela 25). Os indícios, portanto, são de que 11 setores poderiam ter melhor desempenho de exportação para o bloco frente ao verificado no ano de 2006: 14 “matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal, etc.”, 18 “cacau e preparações”, 39 “plásticos e suas obras”, 52 “algodão”, 55 “fibras sintéticas descontínuas, etc.”, 58 “tecidos especiais, rendas, bordados, etc.”, 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”, 68 “obras de pedra, gesso, cimento, etc.”, 69 “produtos cerâmicos”, 76 “alumínio e suas obras” e 83 “obras diversas de metais comuns”. Outros setores apresentaram desempenho superior frente às expectativas de exportação para o bloco (vide Apêndice B): 05 “outros produtos de origem animal”, 23 “resíduos das indústrias

alimentares; alimentos preparados para animais”, 46 “obras de espartaria ou de cestaria” e 90 “instrumentos de óptica, médico-cirúrgicos; partes e acessórios; etc.”. Entretanto, vale lembrar que esses itens não têm representatividade na pauta de exportações do estado.

Tabela 24. Comércio da Paraíba para a União Europeia: potencial *versus* efetivo, 2006.

NCM/SH	IC calculado	EC calculado
03	3,29	210,40
17	26,81	0,00
20	1,01	15,57
22	8,96	0,00
25	28,40	254,34
52	14,95	3,22
56	54,83	0,13
57	9,95	119,55
58	75,79	0,00
59	12,38	3,41
63	79,39	0,00
64	33,46	74,79
68	7,76	4,18
69	3,65	0,01

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Tabela 25. Comércio de Pernambuco para a União Europeia: potencial *versus* efetivo, 2006.

NCM/SH	IC calculado	EC calculado
03	10,91	14,55
07	1,66	8,39
08	37,99	162,68
14	1,05	0,00
17	90,14	9,42
18	1,77	0,00
20	3,98	15,97
22	10,59	36,45
25	1,31	2,06
39	2,06	0,54
40	8,59	3,02
41	7,19	68,88
52	1,58	0,06
55	3,64	0,00
58	11,38	0,48
63	3,98	0,00
64	1,91	3,44
68	6,14	0,02
69	7,28	0,02
70	1,09	1,95
76	3,54	0,00
83	5,42	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Para o estado de Alagoas, foram encontrados cinco setores com $IC > 1$ (Tabela 26). Dentre estes, dois se mostraram subaproveitados: 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.” e 29 “produtos químicos orgânicos”. Destaca-se o item 29 “produtos químicos orgânicos”, com US\$ 750 mil exportados com destino ao bloco em 2006, enquanto que o total exportado para o mundo chegou a US\$ 24 milhões no mesmo ano. No sentido inverso, outros setores tiveram desempenho superior às expectativas (vide Apêndice B): 07 “produtos hortícolas, etc.”, 41 “peles, exceto a peleteria (peles com pêlo), e couros”, 46 “obras de espartaria ou de cestaria”, 68 “obras de pedra, gesso, cimento, etc.” e 96 “obras diversas”. Entretanto, esses setores não somaram significativa relevância na pauta de exportações alagoana.

Para Sergipe, foram encontrados dez setores com $IC > 1$ (Tabela 27). Dentre estes, seis foram identificados como subaproveitados: 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.”, 52 “algodão”, 55 fibras sintéticas descontínuas, etc.”, 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”, 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.” e 89 “embarcações e estruturas flutuantes”. Os indícios, portanto, são de que esses itens poderiam ter melhor desempenho de exportação para a União Europeia frente ao que foi efetivamente verificado para o ano de 2006. Vale destacar o caso do setor 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.”, tendo em vista que as exportações sergipanas desse item com destino à União Europeia foram nulas naquele ano, enquanto que para o resto do mundo chegaram a US\$ 14 milhões.

Tabela 26. Comércio de Alagoas para a União Europeia: potencial *versus* efetivo, 2006.

NCM/SH	IC calculado	EC calculado
17	252,49	102,68
22	32,97	221,12
24	2,33	129,65
25	4,63	0,00
29	1,52	0,32

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Tabela 27. Comércio de Sergipe para a União Europeia: potencial *versus* efetivo, 2006.

NCM/SH	IC calculado	EC calculado
09	3,63	10,27
20	262,17	365,02
25	63,84	0,00
33	3,43	8,18
41	3,65	16,45
52	12,00	0,00
55	1,28	0,00
63	5,47	0,00
64	16,12	0,34
89	2,51	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

O estado da Bahia foi um dos estados que mais setores subaproveitados apresentaram (Tabela 28): dos 24 itens complementares, 12 obtiveram índices calculados $EC < 1$: 18 “cacau e preparações”, 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.”, 34 “sabões, etc.”, 37 “produtos para fotografia e cinematografia”, 40 “borracha e suas obras”, 48 “papel, cartão e suas obras”, 52 “algodão”, 56 “falsos tecidos, fios especiais, cordas e artigos de cordoaria, etc.”, 59 “tecidos impregnados, revestidos; artigos para usos técnicos de matérias têxteis”, 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.”, 72 “ferro e aço” e 87 “veículos automotores, partes e acessórios, etc.”. Por outro lado, outros setores apresentaram desempenho superior às expectativas médias de exportação, ainda que não tenham obtido relevância na pauta total de exportações do estado (vide Apêndice B): 03 “peixes e outros aquáticos”, 14 “matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal, etc.”, 15 “gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.”, 20 “preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas”, 57 “tapetes e outros revestimentos para pavimentos, de matérias têxteis” e 71 “pérolas naturais e cultivadas; pedras preciosas; metais preciosos; bijuterias; moedas; etc.”.

Tabela 28. Comércio de Bahia para a União Europeia: potencial *versus* efetivo, 2006.

NCM/SH	IC calculado	EC calculado
08	4,69	17,35
09	11,50	29,34
12	4,24	5,91
18	22,90	0,40
23	11,02	50,51
24	1,94	6,83
25	2,57	14,31
27	1,02	0,78
29	5,68	2,01
34	1,92	0,01
37	1,18	0,02
39	1,71	1,99
40	1,19	0,01
41	5,58	18,58
47	33,42	178,41
48	1,29	0,59
52	2,29	0,12
53	27,27	9,70
56	4,87	0,40
59	1,41	0,04
64	1,56	0,82
72	1,13	0,22
74	12,52	22,15
87	1,91	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

IV.4. Hipótese do Potencial Atingido

Identificados os setores que não teriam aproveitado o potencial de exportação de cada estado nordestino para a União Europeia, passa a ser interessante buscar uma indicação do valor de acréscimo das exportações suficiente para levar cada item a atingir seu potencial teórico. Referido apontamento é feito na hipótese de existência de um acréscimo tal que leve cada setor subaproveitado a obter $EC = 1$ – a metodologia é exposta na Seção III.5 –. Os resultados foram obtidos através de iterações, sempre buscando igualar $EC = 1$ para cada setor subaproveitado. Como a resolução foi feita isoladamente para cada setor, os acréscimos resultantes das primeiras iterações não levaram todos os setores a atingir simultaneamente seu potencial. Após cinco iterações, chegou-se a um equilíbrio em que todos os setores identificados na análise como subaproveitados passassem a obter $EC = 1$ (vide Apêndice B). Os resultados são expostos a seguir, especificamente para cada estado da região.

Como visto anteriormente para o estado do Maranhão, apenas o setor classificado sob o código 28 “produtos químicos inorgânicos; etc.” apresentou potencial teórico não atingido, caracterizado pela ocorrência dos índices calculados $IC > 1$ e $EC < 1$. Sob a Hipótese do Potencial Atingido (*HPA*), os cálculos indicaram que o setor poderia exportar cerca de US\$ 13 milhões com destino à União Europeia, saindo do desempenho nulo que demonstrou no ano de 2006 (Tabela 29). O potencial teórico das exportações desse setor, entretanto, ainda seria incipiente frente ao total de vendas do estado para o bloco, visto que a elevação seria de apenas 2,7%.

Tabela 29. Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Maranhão para União Europeia, 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)			Crescimento sob a <i>HPA</i> (%)
	Efetivo (2006)	Acréscimo (<i>HPA</i>)	Efetivo + acréscimo	
28	-	13.127,7	13.127,7	Indefinido

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

No caso do estado do Piauí, foram apresentados três setores com potencial teórico não atingido. Sob a Hipótese do Potencial Atingido (*HPA*), os cálculos indicaram que o setor classificado sob o código 04 “leite e laticínios; etc.” poderia ter suas exportações com destino à União Europeia acrescidas de US\$ 294 mil, saindo de seu desempenho de US\$ 173 mil referente ao ano de 2006 (Tabela 30). Referido acréscimo elevaria as

exportações desse setor em 2,7 vezes. Quanto aos setores 05 “outros produtos de origem animal” e 34 “sabões, etc.”, as exportações sairiam da nulidade para cerca de US\$ 15 mil e US\$ 98 mil, respectivamente. Entretanto, para esses setores, vale destacar que o potencial teórico ainda seria incipiente frente ao total de exportações piauienses: somando-se os acréscimos, as exportações do estado com destino à União Europeia teriam uma elevação de apenas 1,8%.

Vale lembrar ainda que as barreiras impostas pelo bloco europeu sobre os itens classificados sob os códigos 04 “leite e laticínios; etc.” e 05 “outros produtos de origem animal” restringiriam os acréscimos propostos sob a *HPA*. No caso do setor 04 “leite e laticínios; etc.”, segundo a base Trademap (OMC, 2009), o equivalente *ad valorem* (*EAV*) médio que recai sobre exportadores brasileiros de produtos desse setor chega a 62,8% no bloco europeu. Quanto ao setor 05 “outros produtos de origem animal”, destacam-se as barreiras sanitárias e fitossanitárias (FUNCEX, 1999). Nesse sentido, os acréscimos associados a esses códigos diriam respeito a uma situação de maior liberalização comercial no bloco europeu.

Tabela 30. Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Piauí para União Europeia, 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)			Crescimento sob a <i>HPA</i> (%)
	Efetivo (2006)	Acréscimo (<i>HPA</i>)	Efetivo + acréscimo	
04	172,8	294,1	466,9	170,1
05	-	14,8	14,8	Indefinido
34	-	98,3	98,3	Indefinido

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

O estado do Ceará, por sua vez, apresentou seis setores subaproveitados. Os cálculos para resolução da Hipótese do Potencial Atingido (*HPA*) indicaram que o setor classificado sob o código 04 “leite e laticínios; etc.” passaria dos US\$ 450 mil exportados em 2006 para cerca de US\$ 1,3 milhão, elevação equivalente a 3,8 vezes (Tabela 31). O setor 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.”, por sua vez, poderia ter uma elevação em torno de 1,2 vezes sobre o valor apresentado no ano de 2006, tendo acréscimo de US\$ 253 mil. Os setores 05 “outros produtos de origem animal” e 20 “preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas” poderiam elevar suas exportações em cerca de 1,7 vezes, com acréscimos de US\$ 60 mil e US\$ 894 mil, respectivamente. Elevados acréscimos frente ao desempenho do ano de 2006 teriam os setores 60 “tecidos de malha” e 83 “obras diversas de metais comuns”, passando a exportar em torno de US\$ 573 mil e

US\$ 2,1 milhões, respectivamente. O potencial teórico desses setores, entretanto, ainda seria incipiente frente ao total de exportações do estado: somando-se os acréscimos, as exportações com destino à União Europeia teriam uma elevação de 1,9%.

Vale destacar ainda que as barreiras impostas pelo bloco dificultariam as possibilidades de acréscimo: como visto na análise feita para o Piauí, os setores 04 “leite e laticínios; etc.” e 05 “outros produtos de origem animal” encontram barreiras no bloco. Outros casos dizem respeito aos setores 20 “preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas” e 60 “tecidos de malha”, em que o Ceará poderia acrescentar suas exportações caso a União Europeia reduzisse suas tarifas – segundo a base Trademap (OMC, 2009), o *EAV* médio corresponde a 24,6% e 6,4%, respectivamente –.

Tabela 31. Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Ceará para União Europeia, 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)			Crescimento sob a <i>HPA</i> (%)
	Efetivo (2006)	Acréscimo (<i>HPA</i>)	Efetivo + acréscimo	
04	450,2	1.262,4	1.712,6	280,4
05	83,0	59,9	142,9	72,1
20	1.272,0	894,0	2.166,0	70,3
25	1.299,1	253,4	1.552,5	19,5
60	0,3	572,8	573,1	176.789,7
83	6,1	2.155,8	2.161,9	35.093,7

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Como visto anteriormente, o estado do Rio Grande do Norte apresentou seis setores subaproveitados, tendo em vista a incompatibilidade dos resultados efetivos de exportação para o bloco europeu e a complementaridade verificada entre os parceiros. Os cálculos indicaram que os setores 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres”, 60 “tecidos de malha” e 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.” poderiam sair da prática nulidade de exportações para cerca de US\$ 3,9 milhões, US\$ 437 mil e US\$ 1,5 milhão exportados para a União Europeia, respectivamente (Tabela 32). Já setores como os classificados sob os códigos 15 “gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.”, 52 “algodão” e 61 “vestuário e acessórios de malha” poderiam sair das exportações de US\$ 149 mil, US\$ 161 mil e US\$ 117 mil para cerca de US\$ 681 mil, US\$ 1,2 milhão e US\$ 3,3 milhões exportados para o bloco europeu, respectivamente. Somando-se os acréscimos, as exportações com destino à União Europeia teriam uma elevação de 6,9%.

Com relação às barreiras, vale destacar que, segundo a base Trademap (OMC, 2009): i) o setor 15 “gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.” apresenta *EAV* médio de

12,7% no bloco europeu; ii) os códigos 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres” e 60 “tecidos de malha” apresentam mesmo *EAV* médio, correspondente a 6,4%; iii) o item 61 “vestuário e acessórios de malha” tem *EAV* médio de 9,4%; e iv) o setor 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.” chega a um *EAV* médio de 8,2%. Nesse sentido, os acréscimos associados a esses códigos diriam respeito a uma situação de maior liberalização comercial no bloco europeu.

Tabela 32. Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Rio Grande do Norte para União Europeia, 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)			Crescimento sob a <i>HPA</i> (%)
	Efetivo (2006)	Acréscimo (<i>HPA</i>)	Efetivo + acréscimo	
15	149,4	680,8	830,2	455,7
22	-	3.864,1	3.864,1	Indefinido
52	161,4	1.229,4	1.390,8	761,8
60	-	437,0	437,0	Indefinido
61	116,5	3.250,9	3.367,4	2.790,3
63	2,8	1.485,9	1.488,8	52.488,3

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Sob a Hipótese do Potencial Atingido (*HPA*), o estado da Paraíba seria um dos estados com maior crescimento relativo das exportações com destino à União Europeia, com algo em torno de 8,3%. Para se ter ideia, os seguintes setores passariam a ter valores de exportação bem mais significativos frente ao ínfimo desempenho verificado efetivamente no ano de 2006 (Tabela 33): o item 17 “açúcares e confeitaria” poderia alcançar algo em torno de US\$ 278 mil; o código 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres” teria suas exportações elevadas para US\$ 372 mil; enquanto o setor 58 “tecidos especiais, rendas, bordados, etc.” poderia exportar US\$ 165 mil com destino ao bloco europeu. Já setores como os classificados sob os códigos 56 “falsos tecidos, fios especiais, cordas e artigos de cordoaria, etc.”, 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.” e 69 “produtos cerâmicos” poderiam sair das exportações de US\$ 65 mil, US\$ 31 mil e US\$ 11 mil verificadas em 2006 para cerca de US\$ 131 mil, US\$ 530 mil e US\$ 103 mil exportados para o bloco europeu, respectivamente, o que significa elevações de 3, 18,2 e 10,3 vezes.

Entretanto, vale destacar que pesadas barreiras incidem sobre a maioria dos itens aqui listados como subaproveitados, o que dificultaria os acréscimos sugeridos sob a *HPA*. De acordo com a base Trademap (OMC, 2009), relacionam-se os seguintes equivalentes *ad valorem* (*EAV*) médios: 46,0% sobre o item 17 “açúcares e confeitaria”; 6,4% sobre o código 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres”; 5,8% sobre o setor 58 “tecidos especiais,

rendas, bordados, etc.”; e 8,2% sobre o item 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”. Portanto, os acréscimos para esses setores, sugeridos sob a *HPA*, estariam sujeitos a uma situação de maior liberalização comercial no bloco europeu.

Tabela 33. Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Paraíba para União Europeia, 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)			Crescimento sob a <i>HPA</i> (%)
	Efetivo (2006)	Acréscimo (<i>HPA</i>)	Efetivo + acréscimo	
17	-	278,5	278,5	Indefinido
22	-	372,4	372,4	Indefinido
56	65,4	131,1	196,6	200,4
58	0,4	165,0	165,4	36.830,0
63	30,8	530,4	561,1	1.723,8
69	11,1	103,1	114,2	925,4

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

O estado de Pernambuco, assim como a Paraíba, teria um dos maiores crescimentos relativos das exportações com destino à União Europeia, com algo em torno de 8,9%. Setores como os classificados sob os códigos 14 “matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal, etc.”, 18 “cacau e preparações”, 55 “fibras sintéticas descontínuas, etc.”, 76 “alumínio e suas obras” e 83 “obras diversas de metais comuns” sairiam da prática nulidade de exportações para cerca de US\$ 12 mil, US\$ 594 mil, US\$ 935 mil, US\$ 4,6 milhões e US\$ 1,8 milhões exportados para a União Europeia, respectivamente (Tabela 34). Já os códigos 39 “plásticos e suas obras” e 58 “tecidos especiais, rendas, bordados, etc.” teriam elevações respectivas de 51,8% e 57,2%, exportando mais US\$ 3,2 milhões e US\$ 221 mil para o bloco europeu. Outros setores teriam crescimentos ainda mais elevados, como os classificados sob os códigos 52 “algodão” (crescimento de 4,5 vezes), 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.” (30,4 vezes), 68 “obras de pedra, gesso, cimento, etc.” (7,5 vezes) e 69 “produtos cerâmicos” (7,8 vezes), passando a exportar US\$ 782 mil, US\$ 1,2 milhões, US\$ 1,2 milhões e US\$ 1,4 milhões com destino à União Europeia, respectivamente.

Quanto aos itens identificados como subaproveitados e que enfrentam pesadas barreiras na União Europeia, destacam-se apenas os códigos 58 “tecidos especiais, rendas, bordados, etc.” e 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”, com *EAV* médio correspondente a 5,8% e 8,2%, respectivamente, conforme disposto na base Trademap (OMC, 2009). Os demais setores subaproveitados, por sua vez, teriam melhores condições para elevar suas exportações para o bloco.

Tabela 34. Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Pernambuco para União Europeia, 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)			Crescimento sob a HPA (%)
	Efetivo (2006)	Acréscimo (HPA)	Efetivo + acréscimo	
14	-	11,6	11,6	Indefinido
18	-	594,3	594,3	Indefinido
39	6.199,3	3.213,4	9.412,7	51,8
52	223,7	781,6	1.005,3	349,3
55	2,3	932,4	934,8	39.762,4
58	386,3	221,1	607,4	57,2
63	41,1	1.209,2	1.250,3	2.941,6
68	188,5	1.229,6	1.418,0	652,4
69	197,5	1.351,6	1.549,1	684,4
76	-	4.581,8	4.581,8	Indefinido
83	5,5	1.811,1	1.816,7	32.645,0

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

No caso do estado de Alagoas, dos cinco setores identificados como complementares, dois demonstraram potencial teórico subaproveitado. Sob a Hipótese do Potencial Atingido (HPA), os cálculos indicaram que o setor classificado sob o código 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.” poderia ter suas exportações com destino à União Europeia acrescidas em US\$ 233 mil, elevação de 15,4 vezes frente ao desempenho verificado no ano de 2006 (Tabela 35). O código 29 “produtos químicos orgânicos”, por sua vez, teria elevação de 81,3%, com acréscimo equivalente a US\$ 598 mil. Entretanto, para esses setores, o potencial teórico ainda seria incipiente frente ao total de exportações alagoana: somando-se os acréscimos, as exportações do estado com destino à União Europeia teriam uma elevação de apenas 2,1%. Vale destacar ainda que nenhum desses setores sofre com pesadas barreiras no bloco europeu, conforme a base Trademap (OMC, 2009).

Tabela 35. Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Alagoas para União Europeia, 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)			Crescimento sob a HPA (%)
	Efetivo (2006)	Acréscimo (HPA)	Efetivo + acréscimo	
25	16,2	232,8	249,0	1.438,4
29	735,3	597,8	1.333,0	81,3

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

O estado de Sergipe, por sua vez, apresentou seis setores subaproveitados. De acordo com a solução apresentada à luz da Hipótese do Potencial Atingido (*HPA*), setores como os classificados sob os códigos 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.”, 52 “algodão”, 55 “fibras sintéticas descontínuas, etc.”, 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.” e 89 “embarcações e estruturas flutuantes” poderiam sair da prática nulidade de exportações para cerca de US\$ 934 mil, US\$ 564 mil, US\$ 130 mil, US\$ 313 mil e US\$ 326 mil exportados para a União Europeia, respectivamente (Tabela 36). O setor 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.”, por sua vez, teria elevação de 87,5%, com acréscimo de US\$ 525 milhões. Somando-se os acréscimos, as exportações com destino à União Europeia teriam uma elevação de 7,4%. Vale destacar que não existem barreiras significativas que impeçam os acréscimos propostos sobre esses setores, exceto para os setores 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.” e 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.”, com *EAV* médio em torno de 8,2% e 6,4%, respectivamente, conforme a base Trademap (OMC, 2009).

Tabela 36. Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Sergipe para União Europeia, 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)			Crescimento sob a <i>HPA</i> (%)
	Efetivo (2006)	Acréscimo (<i>HPA</i>)	Efetivo + acréscimo	
25	-	933,7	933,7	Indefinido
52	0,6	563,2	563,9	88.143,9
55	-	129,5	129,5	Indefinido
63	-	312,9	312,9	Indefinido
64	600,3	525,2	1.125,5	87,5
89	-	325,9	325,9	Indefinido

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

Por fim, verificou-se que a Bahia poderia apresentar o maior crescimento relativo das exportações com destino ao bloco europeu dentre os estados do Nordeste: à luz da Hipótese do Potencial Atingido (*HPA*), os acréscimos poderiam chegar a 31,9%, com elevação de US\$ 583 milhões frente ao observado em 2006. Setores como os classificados sob os códigos 34 “sabões, etc.”, 37 “produtos para fotografia e cinematografia”, 40 “borracha e suas obras” e 59 “tecidos impregnados, revestidos; artigos para usos técnicos de matérias têxteis” poderiam ter elevações de 13,5, 11,9, 13,4 e 7,5 vezes, respectivamente (Tabela 37). O item 87 “veículos automotores, partes e acessórios, etc.”, por sua vez, sairia da prática nulidade de exportações para cerca de US\$ 317 milhões. Quanto a este item, porém, vale fazer uma ressalva: ainda que seu acréscimo calculado sob

a *HPA* tenha sido significativo, sugerindo a possibilidade de uma maior e elevada inserção na União Europeia, o setor automobilístico é conhecidamente caracterizado pelo comércio intraindustrial, ou seja, as decisões de elevação de comércio partem principalmente das estratégias de produção das firmas – nesse sentido, o acréscimo proposto não teria muito significado –.

Vale destacar que, assim como no caso de Sergipe, não existem barreiras significativas que impeçam os acréscimos propostos para a Bahia, exceto sobre os itens 59 “tecidos impregnados, revestidos; artigos para usos técnicos de matérias têxteis” e 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.”, com *EAV* médio em torno de 5,4% e 6,4%, respectivamente, conforme a base Trademap (OMC, 2009).

Tabela 37. Acréscimo das exportações em setores subaproveitados: Bahia para União Europeia, 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)			Crescimento sob a <i>HPA</i> (%)
	Efetivo (2006)	Acréscimo (<i>HPA</i>)	Efetivo + acréscimo	
18	11.073,2	11.713,4	22.786,6	105,8
27	232.570,4	118.584,5	351.154,9	51,0
34	792,4	9.912,3	10.704,6	1.251,0
37	421,7	4.612,5	5.034,1	1.093,9
40	2.267,5	28.045,4	30.312,9	1.236,8
48	20.453,9	16.107,7	36.561,6	78,8
52	3.712,0	10.787,8	14.499,8	290,6
56	3.282,7	3.592,5	6.875,2	109,4
59	550,6	3.601,3	4.151,9	654,1
64	14.203,0	6.576,6	20.779,6	46,3
72	25.680,3	53.149,5	78.829,8	207,0
87	-	316.542,6	316.542,6	Indefinido

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d) e Trademap (OMC, 2009).

CAPÍTULO V

CONCLUSÕES

O presente trabalho procurou caracterizar as relações de comércio tendo o Nordeste brasileiro como região exportadora e a União Europeia como bloco demandante. Nesse sentido, verificou-se crescimento das exportações no período que compreende os anos de 2002 e 2006. Entretanto, esse crescimento mostrou-se aquém do apresentado pelas exportações totais do Nordeste para o mundo, considerando-se o mesmo período. Dentre suas Unidades Federativas, apenas Ceará, Rio Grande do Norte e Bahia apresentaram ganhos de participação da União Europeia nas respectivas pautas de destino. No último ano da série, as exportações do Nordeste para o bloco europeu concentraram-se basicamente nos setores 47 “pastas de madeira, outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão de reciclar (desperdícios)”, 74 “cobre e suas obras”, 76 “alumínio e suas obras”, 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.” e 29 “produtos químicos orgânicos”. A concentração característica da pauta de exportações para o bloco é replicada em cada estado, variando apenas as estruturas de produtos comercializados. O estado da Bahia, no entanto, sobressai-se como maior contribuinte das vendas da região, apresentando também a pauta mais diversificada.

Em 2006, no caso do Maranhão, destacaram-se os setores 76 “alumínio e suas obras”, 12 “sementes e frutos oleaginosos, etc.”, 72 “ferro e aço” e 26 “minérios, escórias e cinzas”. No estado do Piauí, destacaram-se os códigos 15 “gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.”, 12 “sementes e frutos oleaginosos, etc.”, 03 “peixes e outros aquáticos”, 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.” e 41 “peles, exceto a peleteria (peles com pêlo), e couros”. Quanto aos setores cearenses que mais exportaram para o bloco europeu em 2006, destacaram-se aqueles classificados sob os códigos 08 “frutas; cascas de cítricos e de melões”, 41 “peles, exceto a peleteria (peles com pêlo), e couros”, 03 “peixes e outros aquáticos”, 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.” e 52 “algodão”. No Rio Grande do Norte, destacaram-se os códigos 08 “frutas; cascas de cítricos e de melões” e 03 “peixes e outros aquáticos”. Na Paraíba, os setores que mais exportaram foram os classificados sob os códigos 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.”, 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.”, 03 “peixes e outros aquáticos” e 26 “minérios, escórias e cinzas”. Em Pernambuco, no mesmo ano, destacaram-se os códigos 08 “frutas; cascas de cítricos e de melões”, 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres”, 17 “açúcares e confeitaria” e 03 “peixes e outros aquáticos”. Em Alagoas, as exportações para o bloco europeu concentraram-se nos códigos 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres” e 17 “açúcares e confeitaria”. Em Sergipe, por

sua vez, a concentração das exportações fica a cargo do código 20 “preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas”. Na Bahia, destacaram-se os setores classificados sob os códigos 47 “pastas de madeira, outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão de reciclar (desperdícios)”, 74 “cobre e suas obras”, 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.”, 29 “produtos químicos orgânicos”, 23 “resíduos das indústrias alimentares; alimentos preparados para animais” e 39 “plásticos e suas obras”. A análise dos indicadores de Vantagem Comparativa Revelada (VCR), realizada para cada setor e Unidade Federativa, indicou que as exportações nordestinas para a União Europeia são parcialmente coincidentes com as vantagens comparativas. Os maiores reflexos foram observados nos estados de Maranhão, Piauí, Ceará, Alagoas e Bahia, o que sugere que o comércio desses estados com destino ao bloco europeu seria fortemente baseado nas vantagens comparativas dos mesmos.

Dentre outros objetivos, o trabalho também buscou identificar possibilidades de inserção de produtos nordestinos na União Europeia. Além de sugerir “janelas” comerciais para produtos nordestinos no bloco, buscou-se indicar acréscimos de exportação para cada estado e setor. De acordo com os cálculos do Índice de Complementaridade (IC) e do Índice de Efetividade Comercial (EC), foram apontados os setores com subaproveitamento do potencial teórico de exportação para União Europeia. Nesse sentido, os seguintes setores foram caracterizados como subaproveitados: 04 “leite e laticínios; etc.”, no Piauí e Ceará; 05 “outros produtos de origem animal”, no Piauí e Ceará; 14 “matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal, etc.”, em Pernambuco; 15 “gorduras e óleos animais ou vegetais, etc.”, no Rio Grande do Norte; 17 “açúcares e confeitaria”, na Paraíba; 18 “cacao e preparações”, em Pernambuco e Bahia; 20 “preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas”, no Ceará; 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres”, no Rio Grande do Norte e Paraíba; 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.”, no Ceará, Alagoas e Sergipe; 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.”, na Bahia; 28 “produtos químicos inorgânicos; etc.”, no Maranhão; 29 “produtos químicos orgânicos”, em Alagoas; 34 “sabões, etc.”, no Piauí e Bahia; 37 “produtos para fotografia e cinematografia”, na Bahia; 39 “plásticos e suas obras”, em Pernambuco; 40 “borracha e suas obras”, na Bahia; 48 “papel, cartão e suas obras”, na Bahia; 52 “algodão”, no Rio Grande do Norte, Pernambuco, Sergipe e Bahia; 55 “fibras sintéticas descontínuas, etc.”, em Pernambuco e Sergipe; 56 “falsos tecidos, fios especiais, cordas e artigos de cordoaria, etc.”, na Paraíba e Bahia; 58 “tecidos especiais, rendas, bordados, etc.”, na Paraíba e Pernambuco; 59 “tecidos impregnados, revestidos; artigos para usos técnicos de matérias têxteis”, na Bahia; 60 “tecidos de malha”, no Ceará e Rio Grande do Norte; 61 “vestuário e acessórios de malha”, no Rio Grande do Norte; 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”, no Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco e Sergipe; 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.”, em

Sergipe e Bahia; 68 “obras de pedra, gesso, cimento, etc.”, em Pernambuco; 69 “produtos cerâmicos”, na Paraíba e Pernambuco; 72 “ferro e aço”, na Bahia; 76 “alumínio e suas obras”, em Pernambuco; 83 “obras diversas de metais comuns”, no Ceará e Pernambuco; 87 “veículos automotores, partes e acessórios, etc.”, na Bahia; e 89 “embarcações e estruturas flutuantes”, em Sergipe.

Adicionalmente, o estudo procurou apontar acréscimos capazes de levar cada setor subaproveitado a atingir seu potencial teórico. Referidos acréscimos estariam sujeitos, portanto, à Hipótese do Potencial Atingido (*HPA*). Sob referida hipótese, verificou-se que o Nordeste poderia exportar mais US\$ 634 milhões para o bloco europeu frente ao observado no ano de 2006, através de acréscimos nas exportações de cada estado em seus setores subaproveitados. A Unidade Federativa com maior elevação das exportações seria a Bahia, com 92% do total de acréscimos da região Nordeste. O restante seria distribuído entre os demais estados, por ordem: Pernambuco (contribuindo com 2,51% do total de acréscimos do Nordeste), Maranhão (contribuindo com 2,17%), Rio Grande do Norte (com 1,73%), Ceará (0,82%), Sergipe (0,44%), Paraíba (0,25%), Alagoas (0,13%) e Piauí (0,06%). Considerando toda a região, as exportações para o bloco europeu poderiam se elevar em 20,8%. Esse resultado, de certa maneira, é compatível com o que indica Souza (2007) em matéria sobre pesquisa do IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada). Segundo a matéria, existem 4 mil empresas industriais brasileiras que não exportam seus produtos, mesmo possuindo condições idênticas a outras empresas que obtêm excelentes resultados no mercado internacional. Dessa maneira, estimou-se que existe um acréscimo potencial de exportações em torno de 22%. Entretanto, ainda segundo a pesquisa, do total de potenciais exportadores, 84% estariam concentrados nos estados de São Paulo, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e Minas Gerais.

Especificamente para o estado do Maranhão, de acordo com as análises do presente estudo e sob a *HPA*, os acréscimos deveriam ocorrer sobre o setor 28 “produtos químicos inorgânicos; etc.”, saindo do desempenho nulo no ano de 2006 para exportar cerca de US\$ 13 milhões para a União Europeia.

No estado do Piauí, o principal acréscimo sob a *HPA* seria verificado no código 04 “leite e laticínios; etc.”, que deveria elevar suas exportações para o bloco europeu em US\$ 294 mil.

No caso do Ceará, destacam-se os acréscimos que deveriam ocorrer sobre os códigos 83 “obras diversas de metais comuns” e 04 “leite e laticínios; etc.”, que deveriam elevar suas exportações para o bloco europeu em US\$ 2,2 milhões e US\$ 1,3 milhão, respectivamente.

Para o Rio Grande do Norte, os principais acréscimos poderiam se dar sobre os códigos 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres” e 61 “vestuário e acessórios de malha”, que deveriam elevar suas exportações para a União Europeia em US\$ 3,9 milhões e US\$ 3,4 milhões, respectivamente, frente ao que foi verificado no ano de 2006.

Na Paraíba, destacam-se os acréscimos que ocorreriam sobre os códigos 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”, 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres” e 17 “açúcares e confeitaria”, que deveriam elevar suas exportações em US\$ 372,4 mil e US\$ 278,5 mil, respectivamente.

Em Pernambuco, destacam-se os setores 76 “alumínio e suas obras”, 39 “plásticos e suas obras”, 83 “obras diversas de metais comuns”, 69 “produtos cerâmicos”, 68 “obras de pedra, gesso, cimento, etc.” e 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”, que poderiam elevar suas exportações através de um acréscimo de US\$ 4,6 milhões, US\$ 3,2 milhões, US\$ 1,8 milhão, US\$ 1,3 milhão, US\$ 1,2 milhão e US\$ 1,2 milhão, respectivamente.

Em Alagoas, o principal acréscimo sob a *HPA* se daria no setor 29 “produtos químicos orgânicos”, que deveria elevar suas exportações para o bloco europeu em US\$ 598 mil frente ao observado no ano de 2006.

No caso de Sergipe, o principal acréscimo de exportações para a União Europeia sob a *HPA* se daria no setor 25 “sal; terras e pedras; gesso; etc.”, com valor equivalente a US\$ 934 mil.

Para o estado da Bahia, destacam-se os seguintes acréscimos: US\$ 316,5 milhões para o código 87 “veículos automotores, partes e acessórios, etc.”; US\$ 118,6 milhões para o 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.”; US\$ 53,1 milhões para o 72 “ferro e aço”; US\$ 28 milhões para o item 40 “borracha e suas obras”; US\$ 16,1 milhões para o 48 “papel, cartão e suas obras”; US\$ 11,7 milhões para o 18 “cacau e preparações”; e US\$ 10,7 milhões para o setor 52 “algodão”.

Quanto à Hipótese do Potencial Atingido (*HPA*), deve-se lembrar que a mesma traz, simplesmente, uma indicação do que produtos subaproveitados poderiam atingir para que os mesmos passem a obter $EC = 1$, ou seja, para que alcancem o potencial teórico condizente com a existência de complementaridade entre os parceiros. Nesse sentido, não haveria impedimentos para que os acréscimos pudessem ser mais elevados para esses setores ou que outros setores não classificados como subaproveitados também não tivessem suas exportações acrescidas.

Vale também destacar que barreiras na União Europeia poderiam restringir os acréscimos sugeridos sob a *HPA*, principalmente sobre os seguintes setores: 04 “leite e laticínios; etc.”, 05 “outros produtos de origem animal”, 15 “gorduras e óleos animais ou

vegetais, etc.”, 17 “açúcares e confeitaria”, 20 “preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas”, 22 “bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres”, 58 “tecidos especiais, rendas, bordados, etc.”, 61 “vestuário e acessórios de malha”, 63 “outros artefatos têxteis confeccionados, etc.”, 59 “tecidos impregnados, revestidos; artigos para usos técnicos de matérias têxteis”, 60 “tecidos de malha” e 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.”. Destaque também deve ser dado ao setor 87 “veículos automotores, partes e acessórios, etc.”, em que os acréscimos propostos sob a *HPA* seriam restritos às decisões e estratégias de produção das firmas, tendo em vista a conhecida característica de comércio intraindustrial nesse item.

Considerando-se toda a região nordestina, portanto, os principais acréscimos sugeridos sob a *HPA* se dariam sobre os seguintes setores: 27 “combustíveis e óleos minerais, suas destilações, etc.”, 72 “ferro e aço”, 40 “borracha e suas obras”; 48 “papel, cartão e suas obras”; 52 “algodão”, 29 “produtos químicos orgânicos”, 34 “sabões, etc.”, 64 “calçados, polainas e suas partes, etc.”, 37 “produtos para fotografia e cinematografia” e 76 “alumínio e suas obras”. Na soma de todos os acréscimos, destaca-se então que as “janelas” comerciais para o Nordeste na União Europeia estariam concentradas na agroindústria, em produtos minerais e metais comuns, em produtos da indústria química, bem como na indústria têxtil.

As indicações relacionadas ao presente estudo poderão contribuir para a formulação de políticas direcionadas ao aproveitamento do potencial existente nos setores descritos. Em cada estado, incentivos devem recair principalmente sobre a atividade desses setores. A atenção deve ser voltada aos seguintes aspectos: ampliação do crédito subsidiado para investimentos em implantação, ampliação e modernização das empresas; melhoria das infraestruturas de transporte, comunicação, energia, água e outras pertinentes ao desenvolvimento de negócios; capacitação do capital humano, não apenas da mão-de-obra, mas também de gestores; apoio à formação de polos produtivos, bem como à reestruturação dos já existentes, inclusive com a promoção do associativismo. Para a obtenção de melhor desempenho das políticas, estas devem ser articuladas entre os estados da região e apoiadas pelo Governo Federal, que também deve se atentar a desenvolver acordos comerciais e subsidiar os setores de exportação, desde que respeitando os entendimentos na OMC. Seguramente não é trivial articular e efetivar todas essas sugestões, mas decerto, se realmente é desejado dar melhores condições da estrutura exportadora nordestino, é necessário cobrir os aspectos levantados. Inclusive, sugere-se que estudos futuros levanten as possibilidades de aproveitamento em outras regiões demandantes, isso contribuirá significativamente ao apontamento de políticas mais abrangentes.

REFERÊNCIAS

- ANDERSON, K.; NORDHEIM, H. From imperial to regional trade preferences: its effect on Europe's intra and extra-regional trade. *Review of World Economics*, v.129, n.1, p.78-102, 1993. Disponível em: <http://www.springerlink.com/content/y11n8078l02h4354/> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- BALASSA, B. Trade liberalization and revealed comparative advantage. *The Manchester School of Economics and Social Studies*, n.33, p.99-123, 1965.
- BENDER, S.; LI, K. The changing trade and revealed comparative advantages of Asian and Latin American manufacture exports. *Yale Economic Growth Center Discussion Paper*, n.843, 2002. 24p. Disponível em: <http://econpapers.repec.org/paper/egcwpaper/843.htm> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- BENECKE, D.W.; FENDT, R.; NASCIMENTO, R. (Org.) *Brasil na arquitetura comercial global*. Rio de Janeiro: Fundação Konrad Adenauer, 2003. 432p.
- BRASIL, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. *Home page*. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/> Acesso em: 26 janeiro 2009a.
- _____, Ministério das Relações Exteriores. *Como exportar*. União Europeia. Brasília: MRE, 2002. 17p. Disponível em: <http://www.exportaminas.mg.gov.br/pdf/CEXUniaoEuropeia.pdf> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- _____, Ministério das Relações Exteriores. *Home page*. Disponível em: <http://www.mre.gov.br/> Acesso em: 26 janeiro 2009c.
- _____, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Aliceweb*. Disponível em: <http://alicesweb.desenvolvimento.gov.br/> Acesso em: 26 janeiro 2009d.
- _____, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Home page*. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/> Acesso em: 26 janeiro 2009b.
- _____, Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste. *O Nordeste e os blocos econômicos*. Recife: SUDENE, 1999. 295p.
- CAMPOS, M. J. C.; CAMPOS, L. H. R. Competitividade do setor têxtil brasileiro: uma abordagem a nível estadual. *Anais do Fórum BNB de Desenvolvimento e X Encontro Regional de Desenvolvimento – Nordeste*. Fortaleza: ANPEC/BNB, 2005. 25p. Disponível em: http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/ETENE/Anais/docs/mesa1_texto1.pdf Acesso em: 26 janeiro 2009.
- CARVALHO, M.A. Políticas públicas e competitividade da agricultura. *Revista de Economia Política*, v.21, n.1, p.117-140. São Paulo: Editora 34, 2001. Disponível em: <http://www.rep.org.br/pdf/81-7.pdf> Acesso em: 26 janeiro 2009.

- _____; SILVA, C.R.L. Mudanças na pauta das exportações agrícolas brasileiras. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v.46, n.1, p.53-73. Rio de Janeiro: SOBER, 2008. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/resr/v46n1/a03v46n1.pdf> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- CASTILHO, M.R. Acordo de livre comércio com a UE: a vulnerabilidade dos produtos industriais produzidos pelo MERCOSUL à competição europeia. *Nova Economia*, v.15, n.2, p.153-182. Belo Horizonte: UFMG, 2005. Disponível em: <http://ideas.repec.org/a/nov/artigo/v15y2005i2p153-182.html> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- COSTA, N.A. *Competitividade do setor exportador da economia maranhense nos anos 1990*. Dissertação (Mestrado em Economia). Recife: UFPE, 2003. 66p.
- CRUZ, A.C.; BRAGA, M.J. A competitividade brasileira no mercado internacional de carne de frango. *Anais do XLV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural*. Londrina: SOBER, 2007. 11p.
- EUROSTAT (Gabinete de Estatísticas da União Europeia). *Home page*. Disponível em: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- FAUSTINO, H. Indicadores de comércio e de especialização intra-setorial: qual ou quais utilizar nos estudos empíricos? *Estudos de Economia*, v.13, n.1, p.29-54, 1992. Disponível em: http://pascal.iseg.utl.pt/~faustino/textos/ind_cis.pdf Acesso em: 26 janeiro 2009.
- FERNANDES, E.A.; CAMPOS, A.C.; COELHO, A.B. Competitividade dos produtos selecionados para a economia brasileira. *Anais do XLV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural*. Londrina: SOBER, 2007. 19p.
- FERRAZ, J.C.; KUPFER, D.; HAGUENAUER, L. *Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1995. 368p.
- FIALHO, R.; GOMES, M.M.; VALE, S.M.L.R. Competitividade das exportações brasileiras de carne suína no período de 1990 a 2004. *Anais do XLV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural*. Londrina: SOBER, 2007. 20p.
- FIGUEIREDO, A.M.; FERREIRA, A.V.; TEIXEIRA, E.C. Impactos da integração econômica nas *commodities* da economia brasileira e da União Europeia. *Revista Brasileira de Economia*, v.55, n.1, p.77-105. Rio de Janeiro: FGV, 2001. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rbe/v55n1/a04v55n1.pdf> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- FONTENELE, A.M.C.; MELO, M.C.P. *Competitividade e potencial de expansão dos setores exportadores dos estados nordestinos*. Fortaleza: BNB, 2007. 454p.

- _____. In: _____ . *Inserção internacional da economia cearense: potencialidades e limites para o crescimento*. Fortaleza: BNB, 2003. 288p.
- _____. In: _____; DANTAS, A.L.A. Abertura comercial: uma análise das potencialidades e dos limites para o crescimento econômico do estado do Ceará. *Revista Econômica do Nordeste*, v.35, n.2, p.155-173. Fortaleza: BNB, 2004. Disponível em: http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Publicacoes/REN-Numeros_Publicados/docs/ren2004_v35_n2_a2.pdf Acesso em: 26 janeiro 2009.
- FREIRE, L.L.R.; ROSA, A.L.T. Uma análise da indústria nordestina sob a ótica da competitividade empresarial. *Revista Econômica do Nordeste*, v.32, n.3, p.322-341. Fortaleza: BNB, 2001. Disponível em: http://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=263 Acesso em: 26 janeiro 2009.
- FREITAS, R.E.; COSTA, C.C. Tarifas agrícolas europeias: mensuração e análise entre produtos. *Estudos Econômicos*, v.37, n.1, p.167-209. São Paulo: FIEPE, 2007. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ee/v37n1/07.pdf> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- FUNCEX (Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior). *Barreiras externas às exportações brasileiras*. Rio de Janeiro: FUNCEX, 1999. Disponível em: http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1196772454.pdf Acesso em: 26 janeiro 2009.
- _____. *Programa de promoção de importações brasileiras oriundas dos países da Comunidade Andina*. 1º relatório. Rio de Janeiro: Swiss Agency for Development and Cooperation / FUNCEX, 2006. 71p. Disponível em: http://www.lacamaradecaracas.org.ve/download/cdt_878.doc Acesso em: 26 janeiro 2009.
- FUNDAÇÃO KONRAD ADENAUER. Disponível em: <http://www.adenauer.com.br/> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- GALVÃO, O.J.A. 45 anos de comércio exterior no Nordeste do Brasil: 1960-2004. *Revista Econômica do Nordeste*, v.38, n.1, p.7-31. Fortaleza: BNB, 2007. Disponível em: http://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=417 Acesso em: 26 janeiro 2009.
- _____. *O Nordeste e as negociações multilaterais de comércio: do GATT à OMC*. Fortaleza: BNB, 2000. 177p.
- _____. Tendências recentes do comércio internacional: impactos sobre o Brasil e a região Nordeste. In: GALVÃO, O.J.A.; BARROS, A.R.; HIDALGO, A.B. *Comércio internacional e MERCOSUL: impactos sobre o Nordeste brasileiro*. Fortaleza: BNB, 1998. p.15-104.

- _____; BARROS, A.R.; HIDALGO, A.B. *Comércio internacional e MERCOSUL: impactos sobre o Nordeste brasileiro*. Fortaleza: BNB, 1998. 183p.
- _____; VERGOLINO, J.R.O. *O comércio e a inserção competitiva do Nordeste no exterior e no Brasil*. Fortaleza: BNB, 2004. 360p.
- GERBER, D.F. Competition law and the WTO: rethinking the relationship. *Journal of International Economic Law*, v.10, n.3, p.707-724. Oxford: Oxford University Press, 2007.
Disponível em: <http://jiel.oxfordjournals.org/cgi/reprint/10/3/707> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- GREMAUD, A.P.; VASCONCELOS, M.A.S.; TONETO JUNIOR, R. *Economia brasileira contemporânea*. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2006. 638p.
- 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. CEPAL, 1996. *Apud*: HIDALGO, A.B. Especialização e competitividade do Nordeste no mercado internacional. *Revista Econômica do Nordeste*, v.29, n.Especial, p.491-515, Fortaleza: BNB, 1998b. Disponível em:
http://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=69 Acesso em: 26 janeiro 2009.
- HAWKINS, J. The concept of competitiveness. *Treasury Working Paper*. Australian Government, 2006. 22p. Disponível em:
<http://www.treasury.gov.au/contentitem.asp?NavId=049eContentID=1097> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- HIDALGO, A.B. Especialização do Nordeste brasileiro no comércio internacional: MERCOSUL e outros blocos regionais de comércio. *In*: GALVÃO, O.J.A.; BARROS, A.R.; HIDALGO, A.B. *Comércio internacional e MERCOSUL: impactos sobre o Nordeste brasileiro*. p.171-183. Fortaleza: BNB, 1998a.
- _____. Especialização e competitividade do Nordeste no mercado internacional. *Revista Econômica do Nordeste*, v.29, n.Especial, p.491-515. Fortaleza: BNB, 1998b.
Disponível em:
http://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=69 Acesso em: 26 janeiro 2009.
- _____. *Exportações do Nordeste do Brasil: crescimento e mudança na estrutura*. *Revista Econômica do Nordeste*, v.31, n.Especial, p.560-574. Fortaleza: BNB, 2000a.
Disponível em:
http://www.bnb.b.br/content/aplicacao/ETENE/Anais/docs/ren2000_v31_ne_a7.pdf
Acesso em: 26 janeiro 2009.

- _____. Os recursos naturais no comércio internacional do Nordeste brasileiro. p.197-228. In: SAMPAIO, Y. (org.) *Ensaio sobre economia agrícola e meio ambiente no Nordeste*. Recife: Ed. Universitária da UFPE, 2000b.
- _____; FEISTEL, P.R. O intercâmbio comercial Nordeste-MERCOSUL: a questão das vantagens comparativas. *Revista Econômica do Nordeste*, v.38, n.1. p.130-142. Fortaleza: BNB, 2007. Disponível em: http://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=424 Acesso em: 26 janeiro 2009.
- _____; MATA, D.F.P.G. Exportações do estado de Pernambuco: concentração, mudança na estrutura e perspectivas. *Revista Econômica do Nordeste*, v.35, n.2, p.264-283. Fortaleza: BNB, 2004. Disponível em: http://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=340 Acesso em: 26 janeiro 2009.
- _____; _____. Inserção das regiões brasileiras no comércio internacional: os casos da região Nordeste e do estado de Pernambuco. *Ensaio FEE*, v.26, n.2, p.965-1018. Porto Alegre: FEE, 2005. Disponível em: <http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaio/article/view/2107/2490> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- _____; VERGOLINO, J.R.O. Exportações do Nordeste brasileiro para os blocos econômicos. *Revista Econômica do Nordeste*, v.28, n.2, p.143-161. Fortaleza: BNB, 1997. Disponível em: http://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=25 Acesso em: 26 janeiro 2009.
- INTAL (Instituto para a Integração da América Latina e Caribe). *Informe MERCOSUL*, n.11. Buenos Aires: INTAL/BID, 2006. 164p. Disponível em: http://www.iadb.org/INTAL/aplicaciones/uploads/publicaciones/p-Informe_MERCOSUL_11.pdf Acesso em: 26 janeiro 2009.
- JAGUARIBE, H. Perspectivas do Brasil na política internacional. In: BENECKE, D.W.; FENDT, R.; NASCIMENTO, R. (Org.) *Brasil na arquitetura comercial global*. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer, 2003. p.19-36.
- KRUGMAN, P.R. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, v.9, n.4, p.469-479, 1979. Disponível em: http://econpapers.repec.org/article/eeeinecon/v_3A9_3Ay_3A1979_3Ai_3A4_3Ap_3A469-479.htm Acesso em: 26 janeiro 2009.

- KUME, H.; PIANI, G. ALCA: uma estimativa do impacto no comércio bilateral Brasil-Estados Unidos. *Texto para discussão*, n.1058. Rio de Janeiro: IPEA, 2004. 17p.
- LAFAY, G. Le mesure des avantages comparatifs reveles. *Economie Prospective*, v.1, n.41, p.27-43. Paris: La Documentation Française, 1990. *Apud*: HIDALGO, A.B. Especialização do Nordeste brasileiro no comércio internacional: MERCOSUL e outros blocos regionais de comércio. *In*: GALVÃO, O.J.A.; BARROS, A.R.; HIDALGO, A.B. *Comércio internacional e MERCOSUL: impactos sobre o Nordeste brasileiro*. p.171-183. Fortaleza: BNB, 1998a.
- _____; HERZOG, C.; FREUDENBERG, M.; DENIZ, U. *Nations et mondialisation*. Paris: Economica, 1999. 410p.
- LEONTIEF, W. Domestic production and foreign trade: the american capital position re-examined. *Proceeding of the American Philosophical Society*, v.97, n.4, p.332-349, 1953. Disponível em: <http://www.jstor.org/pss/3149288> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- LIMA, R.C.A.; BARRAL, W. Barreiras não-tarifárias ao comércio: o papel regulatório da OMC, controvérsias e novas restrições. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n.93, p.73-97. Rio de Janeiro: FUNCEX, 2007. Disponível em: <http://www.funcex.com.br/material/rbce/93-RLWB.pdf> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- LINDER, S.B. An essay on trade and transformation. *The American Economic Review*, v.52, n.3, p.622-625, 1962. Disponível em: <http://www.jstor.org/pss/1810607> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- MARVÃO, J.D.S.P. *A problemática do comércio exterior no estado de Pernambuco*. Monografia (Especialização em Comércio Exterior). Recife: ESAF/UFPE, 2001. 163p.
- MATEMÁTICA ESSENCIAL. *Método de Tartaglia para obter raízes de equação do 3º grau*. Disponível em: <http://pessoal.sercomtel.com.br/matematica/medio/polinom/tartaglia.htm> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- McCOMBIE, J.S.L.; THIRLWALL, A.P. *Essays on balance of payments constrained growth: theory and evidence*. Routledge, 2004. 332p. Disponível em: http://books.google.com.br/books?id=e2g_7mvtOQ0C Acesso em: 26 janeiro 2009.
- MELO, T.M.; CARVALHO, C.L. Diferenciação de preços como estratégia de reação ao novo protecionismo: o caso da siderurgia brasileira no período de 1990 a 2002. *Anais do XXXIV Encontro Nacional de Economia*. Salvador: ANPEC, 2006. 20p.
- MONTEIRO, M.C.Q. *Relações comerciais Brasil - União Europeia: a questão das barreiras comerciais aos produtos agrícolas brasileiros*. Monografia (Graduação em Economia). Recife: UFPE, 2007. 48p.

- NEGRI, J.; ARBACHE, J.S. O impacto de um acordo entre o Mercosul e a União Europeia sobre o potencial exportador brasileiro para o mercado europeu. *Texto para discussão*, n.990. Brasília: IPEA, 2003. 34p. Disponível em: <http://www.cipedya.com/web/FileDetails.aspx?IDFile=101238> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico). Disponível em: <http://www.oecd.org/> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- OLIVEIRA, S.J.M.; FERREIRA FILHO, J.B.S. Impactos da expansão da União Europeia no agronegócio da soja no Brasil. *Anais do XLIII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural*. Ribeirão Preto: SOBER, 2005. 13p.
- OMC (Organização Mundial do Comércio). *Trademap*. Disponível em: <http://www.trademap.org/> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- _____. *World tariff profiles 2008*. OMC, 2008. 220p. Disponível em: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles08_e.pdf Acesso em: 26 janeiro 2009.
- ORANGE, M. Competitividade das frutas brasileiras no comércio internacional. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada). Viçosa: UFV, 2003. 114p. *Apud*: ZANDONADI, D.A.; SILVA, O.M. Competitividade das exportações brasileiras de mel. *Revista Econômica do Nordeste*, v.37, n.1, p.37-53. Fortaleza: BNB, 2006. Disponível em: http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Publicacoes/REN-Numeros_Publicados/docs/ren2006_v37_n1_a2.pdf Acesso em: 26 janeiro 2009.
- PEROBELLI, F.S.; HADDAD, E.A. Exportações internacionais e interações regionais: uma análise de equilíbrio geral. *Estudos Econômicos*, v.36, n.4, p.833-866. São Paulo: FIEPE, 2006. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ee/v36n4/a07v36n4.pdf> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- PERRY, G.L.; BRAINARD, W.C. (ed.) *Brookings Papers on Economic Activity*, n.1, Macroeconomics. Brookings Institution Press, 1995. 416p. Disponível em: <http://www.brookings.edu/press/Journals/1995/bpeamacro951.aspx> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- PORTO, M.C.L.; FLÔRES JUNIOR, R.G. *Teoria e políticas de integração na União Europeia e no MERCOSUL*. Rio de Janeiro: FGV Editora, 2006. 418p.
- PUGA, F.P.; CASTRO, L.B.; FERREIRA, F.M.R.; NASCIMENTO, M.M. O comércio Brasil-China: situação atual e potencialidades de crescimento. *Textos para discussão*, n.104. Rio de Janeiro: BNDES, 2004. 66p. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/td/td-106.pdf> Acesso em: 26 janeiro 2009.

- RIOS, S.P. O desenho das estratégias brasileiras de comércio com os Estados Unidos, América Latina e a União Europeia. *In*: BENECKE, D.W.; FENDT, R.; NASCIMENTO, R. (Org.) *Brasil na arquitetura comercial global*. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer, 2003. p.37-66.
- ROSA, A.L.T. Produtividade, competitividade e estrutura da indústria nordestina a partir de 1980. *Revista Econômica do Nordeste*, v.27, n.3, p.277-295. Fortaleza: BNB, 1996.
Disponível em:
http://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=471 Acesso em: 26 janeiro 2009.
- RUBIN, L.S.; ILHA, A.S. O comércio brasileiro de carne de frango no contexto da integração regional. *Revista Econômica do Nordeste*, v.39, n.2, p.199-215. Fortaleza: BNB, 2008.
Disponível em:
http://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=1079 Acesso em: 26 janeiro 2009.
- SACHS, I.; WILHEIM, J.; PINHEIRO, P.S. (Org.) *Brasil: um século de transformações*. São Paulo: Companhia das Letras, 2001. 522p.
- SACHS, J.D.; WARNER, A. Economic reform and the process of economic integration. *In*: PERRY, G.L.; BRAINARD, W.C. (ed.) *Brookings Papers on Economic Activity*, n.1, Macroeconomics. Brookings Institution Press, 1995. p.1-118. Disponível em:
<http://www.brookings.edu/press/Journals/1995/bpeamacro951.aspx> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- SALA-I-MARTIN, X.; et al. The Global Competitiveness Index: measuring the productive potential of nations. *The Global Competitiveness Report 2006-2007*, p.3-50. The World Economic Forum, 2007. Disponível em:
http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2006/chapter_1_1.pdf Acesso em: 26 janeiro 2009.
- SAMPAIO, Y. (org.) *Ensaio sobre economia agrícola e meio ambiente no Nordeste*. Recife: Ed. Universitária da UFPE, 2000. 352p.
- SILVA, J.L.M.; MONTALVÁN, D.B.V. Exportações do Rio Grande do Norte: estrutura, vantagens comparativas e comércio intra-industrial. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v.46, n.2, p.547-568. Piracicaba: SOBER, 2008. Disponível em:
<http://www.scielo.br/pdf/resr/v46n2/v46n2a10.pdf> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- SILVA, O.M. Elasticidade de substituição para o suco de laranja no mercado internacional. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v.30, n.2, p.135-147. Brasília: SOBER, 1992.

- SINGER, P. Evolução da economia e vinculação internacional. In: SACHS, I.; WILHEIM, J.; PINHEIRO, P.S. (Org.) *Brasil: um século de transformações*. São Paulo: Companhia das Letras, 2001. p.79-131.
- SIQUEIRA, T.V. Comércio internacional: oportunidades para o desenvolvimento regional. *Revista do BNDES*, v.13, n.25, p.115-154. Rio de Janeiro: BNDES, 2006. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/revista/rev2505.pdf> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- SOUZA, J.L. 4 mil potenciais vendedores. *Desafios do desenvolvimento*, ano 4, n.35, p.14-21. Brasília: IPEA, 2007.
- SOUZA NETO, J.; QUEIROZ, N.O.; CABRAL, J.E.; ALMEIDA, J.B.S.A. Flores e plantas ornamentais do estado do Ceará: uma análise de competitividade no mercado internacional, 1998-2003. *Anais do XLV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural*. Londrina: SOBER, 2007. 19p.
- STORPER, M. *The regional world: territorial development in a global economy*. New York: The Guilford Press, 1997. 338p.
- THIRLWALL, A. P. The balance of payments constraint as an explanation of international growth rates differences. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, v.128, n.1, p.45-53, 1979. Apud: McCOMBIE, J.S.L.; THIRLWALL, A.P. *Essays on balance of payments constrained growth: theory and evidence*. Routledge, 2004. Disponível em: http://books.google.com.br/books?id=e2g_7mvtOQ0C Acesso em: 26 janeiro 2009.
- VAILLANT, M.; ONS, A. Winners and losers in a free trade area between the United States and MERCOSUR. *Working Papers*, n.1403, 2003. 44p. Disponível em: <http://decon.edu.uy/publica/2003/Doc1403.pdf> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- VEIGA, P.M. *Programa de substituição competitiva de importações: identificação de produtos prioritários*. (Mimeo). 2005. Apud: FUNCEX, Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior. *Programa de promoção de importações brasileiras oriundas dos países da Comunidade Andina*. 1º relatório. Rio de Janeiro: Swiss Agency for Development and Cooperation / Funcex, 2006. 71p. Disponível em: http://www.lacamaradecaracas.org.ve/download/cdt_878.doc Acesso em: 26 janeiro 2009.
- _____; CASTILHO, M.R. As relações comerciais Brasil – EUA no contexto da ALCA. *Estudos e Pesquisas*, n.44. Rio de Janeiro: INAE, 2003. 20p. Disponível em: <http://www.ituassu.com.br/brasileuaalca.pdf> Acesso em: 26 janeiro 2009.
- VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, v.80, n.2, p.190-207, 1966. Disponível em: <http://www.jstor.org/pss/1880689> Acesso em: 26 janeiro 2009.

- VIEIRA, A.P.B. Efeito das políticas nacionais de incentivos sobre as exportações nordestinas. *Revista Econômica do Nordeste*, v.25, n.1, p.93-149. Fortaleza: BNB, 1994. Disponível em:
http://www.bnb.gov.br/projwebren/Exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=539 Acesso em: 26 janeiro 2009.
- VOLLRATH, T. A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. *Review of World Economics*, v.127, n.2, p.265-280, 1991. Disponível em:
http://econpapers.repec.org/article/sprweltar/v_3A127_3Ay_3A1991_3Ai_3A2_3Ap_3A265-280.htm Acesso em: 26 janeiro 2009.
- XAVIER, C.L.; SILVA, K.A.O. Padrão de especialização e competitividade das exportações de Minas Gerais no período 1995-2004. *Revista Econômica do Nordeste*, v.38, n.4, p.563-582. Fortaleza: BNB, 2007. Disponível em:
http://www.bnb.gov.br/projwebren/exec/artigoRenPDF.aspx?cd_artigo_ren=1064 Acesso em: 26 janeiro 2009.
- _____; VIANA, F.D.F. Inserção externa e competitividade dos estados da região Nordeste do Brasil no período 1995-2004. *Revista Econômica do Nordeste*, v.36, n.3, p.456-469. Fortaleza: BNB, 2005. Disponível em:
http://www.banconordeste.gov.br/content/aplicacao/Publicacoes/REN-Numeros_Publicados/docs/ren2005_v36_n3_a7.pdf Acesso em: 26 janeiro 2009.
- YEATS, A.J. Does MERCOSUR's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements? *World Bank Policy Research Working Paper*, n.1729. Washington: The World Bank, 1997. 33p. Disponível em:
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=620545 Acesso em: 26 janeiro 2009.
- ZANDONADI, D.A.; SILVA, O.M. Competitividade das exportações brasileiras de mel. *Revista Econômica do Nordeste*, v.37, n.1, p.37-53. Fortaleza: BNB, 2006. Disponível em: http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Publicacoes/REN-Numeros_Publicados/docs/ren2006_v37_n1_a2.pdf Acesso em: 26 janeiro 2009.

APÊNDICE

Apêndice A – Vantagem comparativa revelada dos setores, segundo estados nordestinos: 2002 a 2006⁶

Tabela 38. Vantagem comparativa dos setores: Maranhão, 2002 a 2006.

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
02	0,01	0,08	0,02	-	-
03	0,33	0,25	0,23	0,40	0,20
08	0,14	-	0,00	0,00	-
12	42,27	52,01	48,30	54,11	54,07
13	-	0,03	0,03	0,00	-
15	0,04	0,03	0,02	0,03	0,02
21	0,04	0,09	0,07	0,07	0,05
25	-	-	-	0,02	0,03
26	0,41	15,08	34,32	33,93	17,91
27	-	-	-	0,01	0,01
28	14,42	15,12	11,55	12,88	13,09
29	0,35	0,29	0,19	0,18	0,14
30	-	-	-	0,00	-
34	0,00	0,00	-	-	-
38	-	-	-	-	0,00
39	-	-	0,00	-	0,00
41	0,96	0,25	0,16	0,24	1,02
42	0,00	-	-	-	-
44	1,16	1,52	0,93	0,79	0,67
46	0,00	-	0,01	0,00	-
48	0,05	0,09	0,20	0,21	0,02
52	-	0,15	0,32	0,27	0,44
59	-	-	0,01	-	-
61	-	-	0,00	0,00	-
62	0,00	0,00	0,00	0,00	-
64	0,00	-	-	-	0,00
65	0,00	-	0,00	0,00	-
68	-	-	-	0,00	-
70	-	-	-	-	0,00
71	-	-	0,00	0,00	0,00
72	14,75	11,32	12,39	14,02	12,41
76	96,12	67,96	38,68	29,01	44,73
82	0,06	0,04	-	0,00	-
83	-	-	0,00	0,00	0,00
84	0,00	-	-	0,00	0,00
85	-	-	-	0,00	-
86	0,02	-	-	-	-
87	-	0,00	-	-	-
90	-	-	-	-	0,00
94	0,22	0,29	0,26	0,21	0,03
95	0,00	-	-	-	-
96	-	-	-	-	0,00
97	-	-	-	0,00	-

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

⁶ Optou-se por excluir das tabelas aqueles itens em que não se observou qualquer exportação nos anos analisados.

Tabela 39. Vantagem comparativa dos setores: Piauí, 2002 a 2006.

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	18,73	23,47	15,59	11,52	12,84
04	5,84	28,19	10,42	12,95	17,20
05	4,61	2,39	4,80	0,40	0,98
08	28,48	29,32	36,97	27,32	29,11
11	-	-	0,19	0,47	-
12	57,61	76,34	35,62	50,84	43,91
13	6,70	10,41	15,05	19,91	14,87
15	62,04	39,16	42,83	68,64	142,56
20	-	-	0,00	-	-
21	0,29	0,39	0,01	0,31	0,14
23	-	-	55,04	86,04	-
25	-	5,77	7,82	12,82	26,72
29	2,72	2,42	2,21	2,83	3,76
33	0,00	0,02	0,00	0,01	-
34	0,17	-	0,39	0,68	1,07
39	0,01	0,01	0,01	-	-
41	26,05	13,75	31,47	26,07	41,81
42	-	-	-	0,00	0,01
44	0,00	-	-	-	-
46	0,03	-	-	-	-
48	-	-	-	0,01	-
52	-	-	-	-	1,50
53	-	-	-	-	1,08
61	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00
62	10,14	4,59	6,21	0,47	0,02
63	0,00	-	-	-	-
68	9,69	1,50	0,28	1,22	3,21
69	0,00	-	-	0,21	0,16
71	0,03	0,02	0,06	0,01	0,02
72	-	-	-	0,07	-
84	-	-	-	0,00	-
85	-	-	0,00	-	-
87	-	-	-	0,00	-
94	0,00	-	-	0,00	-
96	0,00	-	-	-	-

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 40. Vantagem comparativa dos setores: Ceará, 2002 a 2006.

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
01	-	-	0,01	-	-
02	0,00	0,00	0,00	-	0,01
03	29,23	24,53	22,27	21,74	18,26
04	1,40	1,57	1,17	0,88	1,23
05	3,61	2,59	0,27	0,34	0,88
06	0,64	0,93	1,73	2,43	4,11
07	0,00	0,00	0,01	0,04	0,00
08	38,34	36,19	45,03	46,11	48,78
09	0,84	0,54	0,48	0,31	0,16
10	0,00	-	0,00	-	-
11	0,55	0,48	0,34	0,69	0,36
12	0,01	0,00	0,00	0,00	0,03
13	10,10	7,79	11,54	15,75	14,62
14	1,04	1,18	0,75	1,00	1,18
15	7,22	3,22	4,30	7,41	7,34
16	0,02	0,02	0,01	0,00	-
17	0,06	0,04	0,04	0,03	0,01
18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
19	0,00	0,00	0,03	0,04	0,00
20	2,82	2,16	3,89	4,23	4,71
21	1,65	0,41	1,33	0,10	0,01
22	0,13	0,12	0,17	0,14	0,18
23	0,01	0,04	0,05	0,02	0,02
25	0,43	1,71	2,87	1,12	3,73
26	-	0,01	0,01	0,00	0,00
27	0,00	0,28	0,00	0,00	0,03
28	-	0,00	0,00	0,00	0,00
29	-	0,00	0,00	0,00	0,00
30	-	0,00	0,00	0,00	0,00
32	-	0,00	0,01	0,00	0,01
33	0,00	0,00	0,00	0,02	0,01
34	0,14	0,00	0,00	0,04	0,01
35	0,06	0,26	0,56	0,40	0,42
37	-	0,00	-	0,00	-
38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
39	0,03	0,02	0,06	0,07	0,10
40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
41	39,68	41,32	53,15	58,81	67,32
42	4,10	4,17	3,13	3,00	1,00
43	-	0,00	-	0,01	0,00
44	0,03	0,03	0,07	0,02	0,01
45	0,00	-	-	-	0,00
46	0,03	0,13	0,03	0,15	0,01
48	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00
49	0,00	0,00	0,01	0,02	0,02
51	-	-	0,00	0,00	-
52	33,38	35,64	31,69	32,46	33,44

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 40. Vantagem comparativa dos setores: Ceará, 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
53	-	-	0,00	-	0,04
54	0,00	0,02	0,06	0,29	0,25
55	0,92	0,59	0,50	0,92	1,02
56	0,27	1,10	2,15	2,68	4,68
57	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00
58	0,00	0,00	0,02	0,09	0,02
59	-	-	0,09	0,12	0,11
60	1,30	1,89	2,62	2,51	2,90
61	0,10	0,17	0,26	0,45	0,34
62	0,23	0,56	0,95	1,36	0,22
63	3,36	2,15	1,73	1,40	1,16
64	30,40	35,19	38,25	40,46	48,86
65	0,23	0,13	0,21	0,46	0,28
66	-	-	0,00	0,03	-
68	2,49	2,21	3,25	3,84	5,69
69	0,01	0,02	0,07	0,09	0,21
70	0,05	0,01	0,01	0,06	0,03
71	0,00	0,03	0,01	0,02	0,01
72	0,28	0,68	1,10	1,25	0,68
73	0,44	0,35	0,43	0,55	0,79
74	-	-	-	0,00	0,00
76	0,06	-	0,03	0,09	0,00
78	-	-	-	0,00	0,00
80	-	-	-	0,00	-
81	0,26	-	-	-	-
82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
83	0,60	1,43	2,42	2,58	3,17
84	0,02	0,02	0,06	0,03	0,06
85	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01
87	0,13	0,11	0,11	0,21	0,15
89	0,72	-	0,63	0,58	0,81
90	0,10	0,05	0,06	0,07	0,10
91	-	-	0,00	-	-
92	0,01	0,01	0,00	0,01	0,00
94	0,16	0,22	0,27	0,39	0,31
95	-	0,00	0,00	0,00	0,00
96	0,01	0,04	0,03	0,06	0,02
97	-	-	0,01	0,02	0,02

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 41. Vantagem comparativa dos setores: Rio Grande do Norte, 2002 a 2006.

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	58,03	56,70	34,23	38,62	34,01
04	0,00	-	-	0,03	0,45
05	1,45	1,90	2,57	7,49	21,19
07	0,01	0,01	0,09	0,62	0,29
08	67,72	70,40	40,79	89,01	135,20
09	0,18	0,11	0,02	0,26	0,22
10	-	-	-	0,00	-
11	-	-	-	0,05	-
12	-	0,00	0,00	0,00	0,01
13	3,84	2,45	0,93	0,05	1,17
14	-	-	-	0,14	0,17
15	4,76	3,46	2,11	3,62	1,17
16	0,48	-	-	-	-
17	39,17	33,54	20,22	35,12	55,08
18	0,01	0,01	-	0,00	0,00
19	0,00	-	-	0,00	0,03
20	0,05	0,00	0,00	0,00	0,25
21	0,01	0,30	-	-	-
22	0,35	1,97	1,40	1,69	12,06
23	-	-	-	-	0,02
25	12,58	8,07	3,95	9,73	13,59
26	0,17	0,23	0,03	0,12	0,22
27	1,09	1,93	7,01	1,74	0,51
28	-	0,00	-	0,00	0,05
29	-	0,00	-	-	0,00
30	-	-	-	0,00	-
32	0,00	-	-	-	-
33	0,00	-	0,03	0,15	0,13
34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
38	0,54	0,00	-	0,00	-
39	0,11	0,01	0,26	0,90	0,51
40	-	-	0,00	0,00	-
41	1,97	0,67	0,07	-	0,06
42	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
44	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
45	-	0,00	-	-	-
46	0,00	0,06	0,02	0,02	-
48	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
49	-	0,00	0,00	0,00	0,00
52	3,76	4,87	3,92	7,23	7,16
53	-	-	-	0,01	0,01
54	0,08	0,06	0,02	0,07	0,36
55	1,34	0,04	-	0,00	0,00
56	0,34	1,63	0,56	0,62	0,18
57	0,00	-	-	-	-
58	-	0,00	-	0,01	-
59	0,09	0,06	-	-	-

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 41. Vantagem comparativa dos setores: Rio Grande do Norte, 2002 a 2006
(Continuação).

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
60	0,00	1,71	2,74	3,67	4,43
61	7,20	3,11	1,60	2,35	1,78
62	0,11	0,29	0,07	0,01	0,02
63	0,16	2,34	2,92	5,67	7,47
64	0,09	0,04	0,03	0,10	0,01
65	-	0,00	0,03	0,00	0,00
68	0,11	-	0,04	0,03	-
69	0,00	0,00	0,00	0,00	-
70	-	-	0,00	0,00	0,00
71	0,13	0,03	0,06	0,02	0,07
73	-	0,00	0,00	0,00	0,01
74	-	-	-	0,00	0,00
76	-	0,01	0,03	0,01	0,00
81	0,50	0,57	0,12	-	-
82	-	0,00	0,00	0,00	0,00
83	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01
84	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01
85	0,00	0,00	-	0,00	0,00
87	-	-	0,00	0,00	0,00
89	-	-	-	0,00	-
90	-	-	0,00	0,00	0,00
92	-	0,01	0,01	-	-
94	0,01	0,02	0,01	0,02	0,03
95	0,00	0,01	0,00	0,00	-
96	0,13	0,18	0,16	0,27	0,25
97	0,01	-	-	0,00	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 42. Vantagem comparativa dos setores: Paraíba, 2002 a 2006.

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
02	-	-	-	0,04	-
03	14,12	15,53	9,66	5,90	3,20
04	-	-	-	0,00	-
05	-	0,01	0,02	-	0,03
07	0,61	0,40	0,74	1,02	0,51
08	0,41	0,76	0,92	0,53	0,58
09	0,25	0,15	0,17	0,02	0,22
10	-	-	0,00	-	-
11	-	0,02	0,00	2,53	0,09

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 42. Vantagem comparativa dos setores: Paraíba, 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
12	0,28	0,18	0,11	0,21	0,47
13	0,59	1,55	0,94	0,62	0,81
14	-	-	0,06	-	-
16	-	-	-	-	0,01
17	8,62	7,27	16,90	14,26	33,43
18	-	0,04	-	0,00	-
19	0,15	0,56	0,48	0,49	0,04
20	1,51	0,32	6,44	3,43	0,73
21	0,53	0,28	0,14	0,04	0,04
22	14,29	19,31	16,89	20,59	8,08
23	-	0,01	-	0,00	-
25	13,79	9,62	18,37	19,01	30,14
26	-	-	-	0,68	0,87
28	-	-	-	-	0,00
30	-	-	0,01	-	-
32	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
33	-	0,17	0,10	0,00	0,01
34	0,01	0,36	0,15	0,02	-
35	-	0,00	0,00	0,00	0,00
37	-	0,00	0,00	0,00	0,00
38	0,00	0,09	0,03	-	-
39	0,01	0,06	0,08	0,04	0,07
40	0,00	0,00	0,01	0,02	0,02
42	0,01	0,03	0,06	0,04	0,02
44	0,00	0,00	0,04	0,00	0,00
46	0,00	0,00	0,00	0,05	-
48	0,00	0,03	0,29	0,00	0,02
49	-	0,00	0,01	0,00	0,08
52	12,63	30,31	20,00	16,44	29,52
53	0,69	-	0,27	0,98	-
54	-	-	-	0,02	0,05
55	-	1,55	0,13	2,11	0,55
56	30,51	8,23	27,24	41,51	48,35
57	23,30	22,11	19,39	15,34	7,85
58	-	0,06	8,95	0,06	102,77
59	4,13	7,85	7,43	10,06	12,43
60	0,45	0,46	1,01	0,73	0,42
61	-	-	0,01	0,01	0,02
62	0,00	0,12	0,01	0,01	0,02
63	169,49	138,99	161,29	216,61	106,68
64	29,17	29,39	30,27	26,54	36,32
65	0,02	-	0,00	0,00	0,04
67	-	-	-	-	0,00
68	4,00	2,89	5,40	5,50	7,38
69	1,30	1,30	2,11	2,78	3,41
70	-	-	0,00	0,00	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 42. Vantagem comparativa dos setores: Paraíba, 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
71	-	-	-	0,05	0,00
73	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
74	-	-	0,00	0,00	0,00
76	-	0,00	0,00	0,00	0,00
82	0,00	0,00	0,00	-	-
83	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01
84	0,11	0,01	0,00	0,01	0,01
85	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
86	-	-	-	-	0,02
87	-	-	0,00	-	0,00
89	-	-	-	-	0,06
90	0,04	0,01	0,03	0,00	0,00
91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
92	-	-	-	0,00	-
94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
95	-	0,00	0,08	0,00	0,01
96	0,00	-	0,00	-	0,00
97	-	-	-	0,01	-

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 43. Vantagem comparativa dos setores: Pernambuco, 2002 a 2006.

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
01	-	-	0,01	-	-
02	0,07	-	-	0,04	0,06
03	19,02	19,56	13,61	10,27	11,13
04	0,01	-	-	-	0,08
05	2,57	3,29	2,34	1,56	0,57
06	0,02	0,05	0,12	0,05	0,06
07	0,76	0,95	1,51	1,24	1,20
08	23,67	32,03	20,97	24,56	30,42
09	0,02	-	0,01	0,03	-
10	-	-	0,00	-	-
11	0,00	-	0,23	0,01	0,04
12	-	-	-	-	0,01
14	-	-	-	-	1,21
15	0,00	-	0,99	0,10	0,19
16	-	0,00	0,00	-	0,20
17	198,48	128,18	201,81	143,86	142,34

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 43. Vantagem comparativa dos setores: Pernambuco, 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
18	1,35	0,63	1,35	1,13	1,20
19	0,02	0,04	0,22	0,14	0,05
20	2,70	1,39	3,02	1,72	2,89
21	0,02	0,00	0,27	0,05	0,05
22	2,10	2,31	4,98	5,78	9,63
23	-	-	0,03	0,00	0,22
25	0,91	1,25	1,71	1,86	1,29
26	-	-	-	-	0,56
27	0,08	0,40	0,18	0,34	0,04
28	0,13	0,11	0,18	0,11	0,12
29	0,92	0,80	0,59	0,77	0,41
30	-	0,00	0,00	-	0,00
32	0,00	0,01	0,40	0,03	0,03
33	-	-	0,00	0,00	0,02
34	0,51	0,51	1,42	0,99	0,63
35	0,00	0,00	0,00	-	0,00
38	0,00	0,00	0,06	0,02	0,00
39	1,33	1,37	1,40	1,51	1,91
40	1,34	3,11	3,53	7,47	8,57
41	6,04	5,92	6,57	5,26	7,74
42	0,15	0,17	0,17	0,07	0,03
43	0,01	-	-	-	-
44	0,03	0,04	0,02	0,01	0,02
45	-	-	-	-	0,00
46	-	0,34	0,18	0,19	0,45
48	0,10	0,28	0,19	0,29	0,29
49	0,97	0,02	0,03	0,26	0,02
52	0,53	0,54	1,67	2,30	2,82
53	-	0,15	0,18	0,11	0,03
54	-	0,05	-	0,00	0,05
55	1,19	5,05	3,66	3,37	4,21
56	0,01	0,00	0,03	0,04	0,02
57	0,48	0,24	0,33	0,24	0,31
58	18,37	24,22	19,66	13,99	14,27
59	-	-	-	-	0,02
60	0,01	0,01	0,01	-	0,01
61	1,13	2,17	1,52	1,20	0,12
62	0,99	0,88	0,16	0,10	0,11
63	0,16	2,73	0,09	0,63	4,08
64	0,57	1,07	1,58	1,21	1,68
65	-	-	0,00	0,00	0,02
66	-	-	-	0,00	0,00
67	-	-	0,01	0,00	0,01
68	2,53	1,51	2,86	6,71	5,81
69	2,04	3,21	4,95	4,21	6,88
70	0,37	1,01	1,38	0,76	0,98

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 43. Vantagem comparativa dos setores: Pernambuco, 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
72	0,01	0,36	0,83	0,94	0,39
73	0,05	0,02	0,15	1,98	0,21
74	0,00	0,00	0,00	0,01	0,06
75	0,01	0,01	-	0,00	-
76	1,21	2,55	5,40	4,30	3,13
82	0,00	0,01	0,00	0,01	0,02
83	6,24	5,70	7,82	5,81	4,80
84	0,07	0,08	0,08	0,07	0,14
85	0,80	0,44	0,39	0,42	0,45
86	-	-	-	-	0,00
87	0,02	0,00	0,00	0,01	0,01
89	0,01	0,01	0,01	-	0,05
90	0,01	0,04	0,03	0,07	0,12
91	-	-	-	0,00	0,00
92	-	-	0,01	0,03	0,06
94	0,01	0,03	0,12	0,11	0,13
95	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01
96	0,00	0,08	0,00	0,01	0,01
97	-	0,01	-	0,00	0,01

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 44. Vantagem comparativa dos setores: Alagoas, 2002 a 2006.

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	0,52	0,36	0,47	0,07	-
04	0,02	0,00	0,00	-	-
06	0,04	0,08	0,10	0,14	0,24
07	-	-	-	0,01	0,01
08	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00
17	1.263,65	1.272,22	817,58	889,15	1.190,79
19	-	-	-	-	0,00
20	0,60	0,15	0,08	0,03	0,05
21	0,00	0,00	0,00	0,00	-
22	19,26	18,57	39,92	44,10	34,19
24	5,94	4,02	2,14	2,12	1,85
25	-	0,66	1,23	2,12	4,58
28	-	-	-	0,85	0,29
29	2,36	3,94	4,98	2,71	1,33
38	2,66	-	-	-	-
39	0,02	0,14	0,33	0,61	0,62

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 44. Vantagem comparativa dos setores: Alagoas, 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
40	-	-	-	0,00	-
41	-	-	-	-	0,02
42	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
44	0,01	0,01	0,01	0,01	0,07
46	0,00	0,02	-	-	0,00
47	-	-	-	0,00	-
48	0,00	-	-	0,00	0,00
49	-	-	0,00	0,00	-
52	-	-	-	-	0,00
53	-	-	-	0,35	-
55	-	0,05	0,20	0,05	0,08
56	-	0,01	0,02	-	-
57	-	0,00	0,00	-	-
58	0,19	0,10	0,00	0,03	0,00
61	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
62	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00
63	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02
64	-	0,00	0,00	0,00	0,00
65	-	-	0,00	-	-
68	0,06	0,04	0,12	0,17	0,14
69	0,01	0,03	0,02	0,02	0,01
70	-	0,00	0,00	-	-
71	0,00	0,00	-	0,00	0,00
72	-	-	0,00	-	-
73	-	0,00	-	-	-
76	-	-	0,00	0,00	-
83	0,00	0,00	-	0,00	-
84	-	-	0,00	0,00	0,00
87	-	0,00	-	-	-
89	-	0,01	-	-	-
94	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01
95	-	0,00	-	-	-
96	0,03	0,00	0,05	0,06	0,16
97	-	-	0,01	0,01	-

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 45. Vantagem comparativa dos setores: Sergipe, 2002 a 2006.

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	1,35	0,19	-	-	-
08	-	0,11	0,33	0,04	0,04
09	-	2,59	-	0,19	2,92
13	-	-	-	0,27	-
17	-	-	-	19,35	-
20	530,33	329,11	454,75	218,81	435,21
21	-	0,10	-	-	0,00
22	-	0,02	-	0,01	-
25	-	43,83	49,39	61,99	75,94
28	-	-	0,01	0,00	0,00
29	-	0,00	-	-	-
30	-	-	-	-	0,00
31	92,59	47,13	16,49	63,21	-
33	5,97	6,05	5,48	2,57	2,78
38	-	-	0,00	-	0,00
39	-	0,00	0,00	0,00	0,00
40	-	-	-	0,04	-
41	8,83	1,17	4,34	1,68	3,89
44	-	0,00	-	-	-
48	-	-	-	-	0,00
49	-	-	-	0,00	0,00
52	2,55	14,94	17,62	35,46	23,14
55	0,55	2,39	2,71	1,34	1,48
58	-	2,05	0,98	-	-
60	-	0,11	-	-	-
61	-	-	0,00	0,00	-
62	0,10	-	0,07	0,65	0,22
63	1,74	11,88	7,97	5,15	5,63
64	1,96	4,28	4,99	2,64	15,48
68	0,07	0,09	0,07	0,10	0,30
69	2,07	0,57	0,00	0,01	-
70	-	-	0,01	-	-
73	-	0,00	-	0,01	-
74	0,00	-	-	0,00	-
76	-	-	-	0,00	0,00
82	-	-	0,01	0,00	-
83	3,12	1,34	2,27	1,45	-
84	0,02	-	0,00	0,01	0,00
85	0,02	0,04	0,06	0,06	0,04
87	-	-	-	0,00	-
89	-	0,38	0,61	1,58	2,91
90	0,16	-	0,00	0,00	-
94	0,00	-	0,00	0,00	0,01
95	-	-	-	0,00	-

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 46. Vantagem comparativa dos setores: Bahia, 2002 a 2006.

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,02
02	0,00	-	-	0,00	0,07
03	1,34	1,20	1,08	0,50	0,31
04	0,00	0,06	0,03	0,01	-
05	-	-	-	0,01	0,00
06	0,00	0,00	0,00	0,00	-
07	0,03	0,05	0,03	0,02	0,03
08	3,77	4,18	3,32	3,25	3,31
09	11,27	6,35	9,68	8,21	9,40
10	-	0,00	-	-	-
11	0,00	0,00	0,00	-	-
12	1,03	0,93	8,10	8,73	5,33
13	0,04	0,19	0,13	0,01	0,01
14	1,05	0,97	1,10	0,60	0,56
15	0,83	1,29	1,25	1,77	0,84
16	-	0,00	-	-	-
18	26,12	27,37	22,80	18,81	16,20
19	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
20	0,55	0,42	0,48	0,23	0,31
21	0,02	0,02	0,01	0,00	0,01
22	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
23	11,78	11,88	15,76	10,95	8,55
24	1,76	1,63	1,39	1,16	1,54
25	3,09	2,27	2,51	1,99	2,53
26	0,05	0,93	0,04	0,38	0,00
27	1,96	1,93	1,13	1,72	1,18
28	1,10	0,74	1,26	0,84	0,64
29	8,96	7,43	6,69	5,19	5,55
30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
31	-	-	0,00	-	0,11
32	0,56	0,55	0,51	0,37	0,69
33	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01
34	1,78	1,67	1,78	1,70	1,48
35	0,51	0,00	0,02	0,02	0,01
37	1,19	0,76	0,47	0,85	1,09
38	1,01	0,89	0,78	0,44	0,42
39	1,35	1,42	1,52	1,46	1,57
40	0,10	0,19	0,34	0,79	1,11
41	5,98	5,76	6,59	4,96	6,00
42	0,04	0,04	0,00	0,00	0,00
44	0,79	0,24	0,33	0,19	0,23
46	0,00	0,00	0,02	0,01	0,00
47	23,60	20,30	18,16	22,82	36,63
48	1,48	1,25	1,09	0,88	1,01
49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
51	-	-	-	-	0,00
52	0,86	1,07	3,03	3,87	4,12

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 46. Vantagem comparativa dos setores: Bahia, 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	VCR calculado				
	2002	2003	2004	2005	2006
53	19,26	21,73	23,37	21,46	25,51
54	0,80	0,75	0,84	0,76	0,41
55	0,01	0,00	0,04	0,00	0,01
56	4,81	5,48	5,30	3,18	4,07
57	1,44	0,71	0,57	0,51	0,43
58	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01
59	0,60	0,67	1,04	1,58	1,39
60	0,07	0,03	0,04	0,03	0,02
61	0,09	0,14	0,12	0,14	0,14
62	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01
63	0,03	0,03	0,07	0,02	0,03
64	0,82	1,07	1,75	1,35	1,36
65	0,00	0,01	0,01	0,01	0,06
67	-	-	0,01	-	0,00
68	0,55	0,29	0,24	0,13	0,11
69	0,07	0,07	0,13	0,11	0,28
70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
71	1,58	1,01	0,84	0,88	1,39
72	1,39	1,35	1,27	1,22	0,96
73	0,05	0,03	0,02	0,01	0,02
74	11,93	7,10	8,70	9,12	13,23
76	1,09	0,78	0,23	0,01	0,02
79	-	-	-	-	0,00
81	-	-	0,00	0,01	0,00
82	0,01	0,02	0,02	0,01	0,01
83	0,08	0,08	0,14	0,10	0,40
84	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01
85	0,05	0,04	0,03	0,03	0,04
87	0,48	1,34	1,88	1,83	1,70
89	-	-	-	0,00	0,01
90	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
91	0,00	-	-	0,00	0,00
92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
94	0,54	0,64	0,84	0,89	0,83
95	0,00	0,00	0,02	0,01	0,00
96	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00
97	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Apêndice B – Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre os estados nordestinos e a União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido⁷

Tabela 47. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Maranhão e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
03	0,21	0,00	0,21	0,00
12	37,62	147,61	37,33	141,13
15	0,02	0,26	0,02	0,25
21	0,06	0,51	0,06	0,49
25	0,03	0,37	0,03	0,36
26	10,65	18,32	10,57	17,52
27	0,01	0,00	0,01	0,00
28	11,30	0,00	12,19	1,00
29	0,17	0,46	0,17	0,44
38	0,00	0,00	0,00	0,00
39	0,00	0,00	0,00	0,00
41	0,96	3,96	0,96	3,78
44	0,70	0,52	0,69	0,50
48	0,03	0,01	0,03	0,01
52	0,25	0,00	0,25	0,00
64	0,00	0,01	0,00	0,01
70	0,00	0,00	0,00	0,00
71	0,00	0,05	0,00	0,05
72	10,99	2,32	10,91	2,21
76	34,28	50,99	34,02	48,74
83	0,00	0,00	0,00	0,00
84	0,00	0,00	0,00	0,00
90	0,00	0,00	0,00	0,00
94	0,03	0,00	0,03	0,00
96	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

⁷ Optou-se por excluir das tabelas aqueles itens em que não se observou qualquer exportação nos anos analisados.

Tabela 48. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Piauí e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
03	12,48	52,97	12,37	51,52
04	25,62	0,15	27,88	1,00
05	1,19	0,00	1,98	1,00
08	36,61	2,36	36,29	2,30
12	31,54	138,08	31,26	134,30
13	15,43	25,97	15,29	25,26
15	100,13	40,29	99,27	39,19
21	0,17	0,57	0,17	0,56
25	25,42	81,49	25,20	79,24
29	4,03	4,50	3,99	4,37
34	1,39	0,00	2,31	1,00
41	36,00	59,58	35,69	57,96
42	0,01	0,00	0,01	0,00
52	0,85	0,00	0,84	0,00
53	1,18	4,53	1,17	4,41
61	0,00	0,00	0,00	0,00
62	0,02	0,05	0,02	0,05
68	3,42	1,46	3,39	1,42
69	0,17	0,66	0,17	0,65
71	0,02	0,03	0,02	0,03

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 49. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Ceará e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
02	0,01	0,00	0,01	0,00
03	17,21	62,30	17,11	60,33
04	1,95	0,09	2,47	1,00
05	1,07	0,40	1,23	1,00
06	7,36	16,16	7,32	15,65
07	0,01	0,04	0,01	0,04
08	56,34	40,54	56,03	39,25
09	0,20	0,00	0,20	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 49. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Ceará e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido (Continuação).

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
11	0,28	4,04	0,28	3,92
12	0,02	0,00	0,02	0,00
13	15,15	9,35	15,07	9,05
14	1,02	16,57	1,02	16,04
15	7,67	7,16	7,63	6,93
17	0,01	0,00	0,01	0,00
18	0,00	0,00	0,00	0,00
19	0,00	0,00	0,00	0,00
20	6,45	0,38	6,85	1,00
21	0,01	0,02	0,01	0,02
22	0,21	1,02	0,21	0,98
23	0,03	0,00	0,03	0,00
25	3,78	0,74	3,85	1,00
26	0,00	0,04	0,00	0,04
27	0,03	0,00	0,03	0,00
28	0,00	0,00	0,00	0,00
29	0,00	0,00	0,00	0,00
30	0,00	0,00	0,00	0,00
32	0,01	0,01	0,01	0,01
33	0,01	0,00	0,01	0,00
34	0,01	0,00	0,01	0,00
35	0,51	0,00	0,51	0,00
38	0,00	0,00	0,00	0,00
39	0,11	0,00	0,11	0,00
40	0,01	0,00	0,01	0,00
41	54,77	157,65	54,47	152,66
42	0,93	0,05	0,93	0,05
43	0,00	0,02	0,00	0,02
44	0,01	0,03	0,01	0,03
45	0,00	0,00	0,00	0,00
46	0,01	0,00	0,01	0,00
48	0,00	0,00	0,00	0,00
49	0,02	0,05	0,02	0,04
52	16,68	30,01	16,62	28,98
53	0,04	0,41	0,04	0,39
54	0,23	0,00	0,23	0,00
55	0,89	0,00	0,88	0,00
56	5,61	3,50	5,58	3,38
57	0,01	0,00	0,01	0,00
58	0,01	0,00	0,01	0,00
59	0,11	0,02	0,11	0,02
60	1,46	0,00	1,65	1,00
61	0,38	0,47	0,38	0,45

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 49. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Ceará e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido (Continuação).

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
62	0,26	0,29	0,26	0,28
63	1,14	4,05	1,14	3,92
64	42,02	10,78	41,79	10,44
65	0,28	1,01	0,28	0,98
68	6,01	1,78	5,98	1,73
69	0,23	0,00	0,23	0,00
70	0,03	0,00	0,03	0,00
71	0,01	0,04	0,01	0,04
72	0,81	0,06	0,80	0,05
73	0,80	0,01	0,80	0,01
74	0,00	0,00	0,00	0,00
76	0,00	0,00	0,00	0,00
78	0,00	0,00	0,00	0,00
82	0,00	0,00	0,00	0,00
83	3,61	0,00	4,27	1,00
84	0,06	0,07	0,06	0,07
85	0,01	0,07	0,01	0,07
87	0,19	0,00	0,19	0,00
89	0,71	0,00	0,71	0,00
90	0,09	0,01	0,09	0,01
92	0,00	0,02	0,00	0,02
94	0,34	0,37	0,34	0,36
95	0,00	0,00	0,00	0,00
96	0,02	0,20	0,02	0,20
97	0,02	0,22	0,02	0,22

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 50. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Rio Grande do Norte e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
03	29,59	88,04	28,71	79,43
04	0,71	0,00	0,69	0,00
05	25,42	43,51	24,66	39,26

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 50. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Rio Grande do Norte e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido (Continuação).

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
07	0,40	0,63	0,39	0,57
08	115,92	135,26	112,46	122,03
09	0,27	0,74	0,26	0,67
12	0,01	0,07	0,01	0,06
13	1,22	5,68	1,18	5,12
14	0,15	0,00	0,15	0,00
15	1,26	0,05	1,75	1,00
17	41,95	1,40	40,70	1,27
18	0,00	0,00	0,00	0,00
19	0,04	0,00	0,04	0,00
20	0,35	0,00	0,34	0,00
22	13,08	0,00	14,73	1,00
23	0,03	0,00	0,02	0,00
25	13,40	7,06	13,00	6,37
26	0,15	0,35	0,15	0,32
27	0,49	0,00	0,47	0,00
28	0,05	0,00	0,04	0,00
29	0,00	0,00	0,00	0,00
33	0,16	0,54	0,16	0,48
34	0,01	0,02	0,01	0,02
39	0,57	0,00	0,55	0,00
41	0,06	0,00	0,06	0,00
42	0,00	0,00	0,00	0,00
44	0,00	0,00	0,00	0,00
48	0,00	0,00	0,00	0,00
49	0,00	0,00	0,00	0,00
52	3,94	0,02	4,31	1,00
53	0,01	0,00	0,01	0,00
54	0,33	0,00	0,32	0,00
55	0,00	0,00	0,00	0,00
56	0,22	0,00	0,21	0,00
60	2,23	0,00	2,54	1,00
61	1,97	0,00	2,73	1,00
62	0,02	0,00	0,02	0,00
63	7,21	0,00	8,30	1,00
64	0,01	0,00	0,01	0,00
65	0,00	0,00	0,00	0,00
70	0,00	0,00	0,00	0,00
71	0,05	0,25	0,05	0,22
73	0,01	0,00	0,01	0,00
74	0,00	0,00	0,00	0,00
76	0,00	0,00	0,00	0,00
82	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 50. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Rio Grande do Norte e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido (Continuação).

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
83	0,02	0,00	0,02	0,00
84	0,01	0,00	0,01	0,00
85	0,00	0,00	0,00	0,00
87	0,00	0,00	0,00	0,00
90	0,00	0,00	0,00	0,00
94	0,03	0,01	0,03	0,01
96	0,24	0,00	0,23	0,00
97	0,00	0,01	0,00	0,01

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 51. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Paraíba e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
03	3,29	210,40	3,26	180,85
05	0,03	0,00	0,03	0,00
07	0,71	36,45	0,70	31,33
08	0,83	43,44	0,83	37,34
09	0,27	0,00	0,27	0,00
11	0,07	0,00	0,07	0,00
12	0,38	0,00	0,38	0,00
13	0,85	0,00	0,84	0,00
16	0,01	0,00	0,01	0,00
17	26,81	0,00	27,04	1,00
19	0,06	0,00	0,06	0,00
20	1,01	15,57	1,00	13,38
21	0,05	0,00	0,05	0,00
22	8,96	0,00	9,24	1,00
25	28,40	254,34	28,19	218,58
26	0,60	151,62	0,60	130,33
28	0,00	0,00	0,00	0,00
32	0,00	0,02	0,00	0,01
33	0,01	0,73	0,01	0,63
35	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 51. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Paraíba e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido (Continuação).

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
37	0,00	0,00	0,00	0,00
39	0,08	0,00	0,08	0,00
40	0,02	0,40	0,02	0,35
42	0,02	0,88	0,02	0,76
44	0,00	0,06	0,00	0,06
48	0,03	1,53	0,03	1,31
49	0,09	8,17	0,08	7,03
52	14,95	3,22	14,87	2,76
54	0,04	0,00	0,04	0,00
55	0,48	0,00	0,48	0,00
56	54,83	0,13	55,01	1,00
57	9,95	119,55	9,88	102,76
58	75,79	0,00	75,91	1,00
59	12,38	3,41	12,29	2,93
60	0,21	0,00	0,21	0,00
61	0,02	0,86	0,02	0,74
62	0,02	0,27	0,02	0,23
63	79,39	0,00	79,63	1,00
64	33,46	74,79	33,21	64,26
65	0,04	5,05	0,04	4,34
67	0,00	0,16	0,00	0,13
68	7,76	4,18	7,70	3,59
69	3,65	0,01	3,80	1,00
70	0,00	0,00	0,00	0,00
71	0,00	0,30	0,00	0,26
73	0,00	0,05	0,00	0,04
74	0,00	0,00	0,00	0,00
76	0,00	0,00	0,00	0,00
83	0,01	0,01	0,01	0,01
84	0,01	0,04	0,01	0,03
85	0,00	0,00	0,00	0,00
86	0,02	0,00	0,02	0,00
87	0,00	0,00	0,00	0,00
89	0,05	7,92	0,05	6,81
90	0,00	0,00	0,00	0,00
91	0,00	0,00	0,00	0,00
94	0,00	0,06	0,00	0,05
95	0,01	0,33	0,01	0,28
96	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 52. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Pernambuco e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
02	0,08	0,00	0,08	0,00
03	10,91	14,55	10,69	12,54
04	0,13	0,00	0,13	0,00
05	0,69	1,87	0,67	1,61
06	0,11	0,53	0,11	0,46
07	1,66	8,39	1,62	7,23
08	37,99	162,68	37,20	140,21
11	0,03	0,03	0,03	0,03
12	0,01	0,06	0,01	0,05
14	1,05	0,00	1,28	1,00
15	0,20	0,00	0,20	0,00
16	0,25	0,00	0,25	0,00
17	90,14	9,42	88,27	8,12
18	1,77	0,00	2,29	1,00
19	0,07	0,00	0,07	0,00
20	3,98	15,97	3,89	13,76
21	0,06	0,20	0,06	0,17
22	10,59	36,45	10,37	31,41
23	0,29	1,40	0,28	1,21
25	1,31	2,06	1,29	1,77
26	0,39	0,00	0,38	0,00
27	0,05	0,00	0,05	0,00
28	0,11	0,24	0,11	0,20
29	0,48	0,52	0,47	0,45
30	0,00	0,00	0,00	0,00
32	0,03	0,00	0,03	0,00
33	0,03	0,00	0,03	0,00
34	0,83	0,00	0,81	0,00
35	0,00	0,00	0,00	0,00
38	0,00	0,00	0,00	0,00
39	2,06	0,54	2,16	1,00
40	8,59	3,02	8,42	2,60
41	7,19	68,88	7,04	59,37
42	0,03	0,08	0,03	0,07
44	0,02	0,05	0,02	0,04
45	0,00	0,00	0,00	0,00
46	0,47	5,07	0,46	4,37
48	0,37	0,03	0,37	0,03
49	0,02	0,05	0,02	0,04
52	1,58	0,06	1,69	1,00
53	0,04	0,00	0,04	0,00
54	0,05	0,00	0,05	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 52. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Pernambuco e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido (Continuação).

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
55	3,64	0,00	4,00	1,00
56	0,02	0,21	0,02	0,18
57	0,40	0,00	0,39	0,00
58	11,38	0,48	11,40	1,00
59	0,02	0,03	0,02	0,02
60	0,00	0,34	0,00	0,30
61	0,14	0,13	0,13	0,11
62	0,12	0,10	0,12	0,09
63	3,98	0,00	4,40	1,00
64	1,91	3,44	1,87	2,96
65	0,02	0,00	0,02	0,00
66	0,00	0,01	0,00	0,01
67	0,00	0,00	0,00	0,00
68	6,14	0,02	6,62	1,00
69	7,28	0,02	7,79	1,00
70	1,09	1,95	1,07	1,68
71	0,00	0,03	0,00	0,03
72	0,47	0,00	0,46	0,00
73	0,22	0,00	0,22	0,00
74	0,06	0,02	0,06	0,02
76	3,54	0,00	4,05	1,00
82	0,02	0,07	0,02	0,06
83	5,42	0,00	6,02	1,00
84	0,15	0,46	0,15	0,40
85	0,36	0,39	0,36	0,33
86	0,00	0,00	0,00	0,00
87	0,01	0,00	0,01	0,00
89	0,04	0,96	0,04	0,83
90	0,11	1,54	0,11	1,32
91	0,00	0,00	0,00	0,00
92	0,05	0,87	0,05	0,75
94	0,14	0,02	0,14	0,02
95	0,01	0,31	0,01	0,27
96	0,01	0,00	0,01	0,00
97	0,01	0,19	0,01	0,16

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 53. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Alagoas e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
06	0,44	0,32	0,44	0,31
07	0,01	1,35	0,01	1,30
08	0,01	0,00	0,01	0,00
17	252,49	102,68	252,16	98,59
19	0,00	0,00	0,00	0,00
20	0,06	0,30	0,06	0,29
22	32,97	221,12	32,93	212,28
24	2,33	129,65	2,33	124,50
25	4,63	0,00	4,75	1,00
28	0,27	0,00	0,27	0,00
29	1,52	0,32	1,55	1,00
39	0,70	0,00	0,70	0,00
41	0,02	7,34	0,02	7,05
42	0,00	0,03	0,00	0,02
44	0,07	0,01	0,07	0,01
46	0,00	1,12	0,00	1,07
48	0,00	0,00	0,00	0,00
52	0,00	0,00	0,00	0,00
55	0,07	0,00	0,07	0,00
58	0,00	0,00	0,00	0,00
61	0,00	0,08	0,00	0,08
62	0,00	0,06	0,00	0,06
63	0,02	0,00	0,02	0,00
64	0,00	0,18	0,00	0,17
68	0,16	41,26	0,16	39,62
69	0,01	0,00	0,01	0,00
71	0,00	0,00	0,00	0,00
84	0,00	0,00	0,00	0,00
94	0,01	0,66	0,01	0,63
96	0,16	42,32	0,16	40,64

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 54. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Sergipe e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
08	0,05	0,11	0,05	0,10
09	3,63	10,27	3,51	9,21
20	262,17	365,02	253,19	327,41
21	0,00	0,00	0,00	0,00
25	63,84	0,00	65,74	1,00
28	0,00	0,00	0,00	0,00
30	0,00	0,00	0,00	0,00
33	3,43	8,18	3,31	7,34
38	0,00	0,00	0,00	0,00
39	0,00	0,00	0,00	0,00
41	3,65	16,45	3,52	14,76
48	0,00	0,00	0,00	0,00
49	0,00	0,00	0,00	0,00
52	12,00	0,00	12,60	1,00
55	1,28	0,00	1,82	1,00
62	0,26	0,00	0,25	0,00
63	5,47	0,00	6,52	1,00
64	16,12	0,34	16,64	1,00
68	0,32	0,00	0,31	0,00
76	0,00	0,00	0,00	0,00
84	0,00	0,00	0,00	0,00
85	0,04	0,00	0,04	0,00
89	2,51	0,00	3,20	1,00
94	0,01	0,00	0,01	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 55. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Bahia e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido.

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
01	0,03	0,00	0,03	0,00
02	0,09	0,00	0,08	0,00
03	0,32	1,96	0,29	1,23
05	0,00	0,01	0,00	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 55. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Bahia e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido (Continuação).

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
07	0,04	0,27	0,04	0,17
08	4,69	17,35	4,31	10,84
09	11,50	29,34	10,58	18,34
12	4,24	5,91	3,90	3,69
13	0,01	0,00	0,01	0,00
14	0,49	8,73	0,45	5,46
15	0,90	4,92	0,83	3,08
18	22,90	0,40	22,25	1,00
19	0,00	0,00	0,00	0,00
20	0,44	1,32	0,40	0,82
21	0,01	0,00	0,01	0,00
22	0,00	0,00	0,00	0,00
23	11,02	50,51	10,13	31,57
24	1,94	6,83	1,78	4,27
25	2,57	14,31	2,37	8,94
26	0,00	0,00	0,00	0,00
27	1,02	0,78	1,04	1,00
28	0,61	0,00	0,56	0,00
29	5,68	2,01	5,22	1,25
30	0,00	0,00	0,00	0,00
31	0,08	0,00	0,07	0,00
32	0,84	0,95	0,77	0,59
33	0,01	0,04	0,01	0,03
34	1,92	0,01	2,38	1,00
35	0,01	0,00	0,01	0,00
37	1,18	0,02	1,49	1,00
38	0,46	0,51	0,42	0,32
39	1,71	1,99	1,57	1,24
40	1,19	0,01	1,50	1,00
41	5,58	18,58	5,13	11,61
42	0,00	0,00	0,00	0,00
44	0,25	0,30	0,23	0,19
46	0,00	0,00	0,00	0,00
47	33,42	178,41	30,74	111,53
48	1,29	0,59	1,41	1,00
49	0,00	0,01	0,00	0,00
51	0,00	0,01	0,00	0,00
52	2,29	0,12	2,32	1,00
53	27,27	9,70	25,09	6,07
54	0,38	0,03	0,35	0,02
55	0,01	0,00	0,01	0,00
56	4,87	0,40	4,95	1,00
57	0,55	3,28	0,51	2,05

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 55. Comércio potencial *versus* comércio efetivo entre Bahia e União Europeia: cálculos de IC e EC para o ano de 2006 e na Hipótese do Potencial Atingido (Continuação).

NCM/SH	2006		Hipótese da potencialidade atingida	
	IC calculado	EC calculado	Novo IC calculado	Novo EC calculado
58	0,00	0,09	0,00	0,06
59	1,41	0,04	1,67	1,00
60	0,01	0,00	0,01	0,00
61	0,15	0,01	0,14	0,01
62	0,02	0,01	0,02	0,01
63	0,03	0,00	0,03	0,00
64	1,56	0,82	1,58	1,00
65	0,06	0,00	0,05	0,00
67	0,00	0,02	0,00	0,01
68	0,12	0,61	0,11	0,38
69	0,30	0,02	0,28	0,01
70	0,00	0,00	0,00	0,00
71	0,99	1,26	0,91	0,79
72	1,13	0,22	1,34	1,00
73	0,02	0,00	0,02	0,00
74	12,52	22,15	11,51	13,85
76	0,02	0,00	0,02	0,00
79	0,00	0,00	0,00	0,00
81	0,00	0,00	0,00	0,00
82	0,01	0,00	0,01	0,00
83	0,45	0,00	0,42	0,00
84	0,02	0,00	0,01	0,00
85	0,03	0,10	0,03	0,06
87	1,91	0,00	2,36	1,00
89	0,01	0,00	0,01	0,00
90	0,00	0,00	0,00	0,00
91	0,00	0,00	0,00	0,00
92	0,00	0,00	0,00	0,00
94	0,92	0,11	0,84	0,07
95	0,00	0,00	0,00	0,00
96	0,00	0,00	0,00	0,00
97	0,00	0,01	0,00	0,00

Fonte: elaboração própria com base em Aliceweb (BRASIL, 2009d).

ANEXO

Anexo A – Lista dos setores componentes do NCM/SH

Tabela 56. Descrição dos setores segundo a NCM/SH.

NCM/SH	DESCRIÇÃO
SEÇÃO I - ANIMAIS VIVOS E PRODUTOS DO REINO ANIMAL	
01	Animais vivos
02	Carnes e miudezas, comestíveis
03	Peixes e crustáceos, moluscos e os outros invertebrados aquáticos
04	Leite e laticínios; ovos de aves; mel natural; produtos comestíveis de origem animal, não especificados nem compreendidos em outros Capítulos
05	Outros produtos de origem animal, não especificados nem compreendidos em outros Cap.
SEÇÃO II - PRODUTOS DO REINO VEGETAL	
06	Plantas vivas e produtos de floricultura
07	Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis
08	Frutas; cascas de cítricos e de melões
09	Café, chá, mate e especiarias
10	Cereais
11	Produtos da indústria de moagem; malte; amidos e féculas; inulina; glúten de trigo
12	Sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos diversos; plantas industriais ou medicinais; palha e forragem
13	Gomas, resinas e outros sucos e extratos vegetais
14	Matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal, não especificados nem compreendidos em outros Capítulos
SEÇÃO III - GORDURAS E ÓLEOS ANIMAIS OU VEGETAIS; PRODUTOS DA SUA DISSOCIAÇÃO; GORDURAS ALIMENTARES ELABORADAS; CERAS DE ORIGEM ANIMAL OU VEGETAL	
15	Gorduras e óleos animais ou vegetais; produtos da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal
SEÇÃO IV - PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES; FUMO (TABACO) E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFATURADOS	
16	Preparações de carne, peixes, crustáceos, moluscos ou outros invertebrados aquáticos
17	Açúcares e produtos de confeitaria
18	Cacau e suas preparações
19	Preparações à base de cereais, farinhas, amidos, féculas ou de leite; prod. de pastelaria
20	Preparações de produtos hortícolas, de frutas ou de outras partes de plantas
21	Preparações alimentícias diversas
22	Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres
23	Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; alimentos preparados para animais
24	Fumo (tabaco) e seus sucedâneos, manufaturados
SEÇÃO V - PRODUTOS MINERAIS	
25	Sal; enxofre; terras e pedras; gesso, cal e cimento
26	Minérios, escórias e cinzas
27	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos de sua destilação; matérias betuminosas; ceras minerais
SEÇÃO VI - PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS OU DAS INDÚSTRIAS CONEXAS	
28	Produtos químicos inorgânicos; compostos inorgânicos ou orgânicos de metais preciosos, de elementos radioativos, de metais das terras raras ou de isótopos
29	Produtos químicos orgânicos
30	Produtos farmacêuticos
31	Adubos ou fertilizantes
32	Extratos tanantes e tintoriais; taninos e seus derivados; pigmentos e outras matérias corantes, tintas e vernizes, mástiques; tintas de escrever

Fonte: Brasil (2009b).

Tabela 56. Descrição dos setores segundo a NCM/SH (Continuação).

NCM/SH	DESCRIÇÃO
33	Óleos essenciais e resinóides; produtos de perfumaria ou de toucador preparados e preparações cosméticas
SEÇÃO VI - PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS OU DAS INDÚSTRIAS CONEXAS	
34	Sabões, agentes orgânicos de superf., prepar. para lavagem, prepar. lubrificantes, ceras artif., ceras prepar., prod. de conserv. e limpeza, velas e artigos semelhantes, massas ou pastas de modelar, "ceras" para dentistas e composições para dentista à base de gesso
35	Matérias albuminóides; prod. à base de amidos ou de féculas modificados; colas; enzimas
36	Pólvoras e explosivos; artigos de pirotecnia; fósforos; ligas pirofóricas; matérias inflamáveis
37	Produtos para fotografia e cinematografia
38	Produtos diversos das indústrias químicas
SEÇÃO VII - PLÁSTICOS E SUAS OBRAS; BORRACHA E SUAS OBRAS	
39	Plásticos e suas obras
40	Borracha e suas obras
SEÇÃO VIII - PELES, COUROS, PELETERIA (PELES COM PÊLO) E OBRAS DESTAS MATÉRIAS; ARTIGOS DE CORREEIRO OU DE SELEIRO; ARTIGOS DE VIAGEM, BOLSAS E ARTEFATOS SEMELHANTES; OBRAS DE TRIPA	
41	Peles, exceto a peleteria (peles com pêlo), e couros
42	Obras de couro; artigos de correeiro ou de seleiro; artigos de viagem, bolsas e artefatos semelhantes; obras de tripa
43	Peleteria (peles com pêlo) e suas obras; peleteria (peles com pêlo) artificial
SEÇÃO IX - MADEIRA, CARVÃO VEGETAL E OBRAS DE MADEIRA; CORTIÇA E SUAS OBRAS;	
44	Madeira, carvão vegetal e obras de madeira
45	Cortiça e suas obras
46	Obras de espartaria ou de cestaria
SEÇÃO X - PASTAS DE MADEIRA OU DE MATÉRIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL OU CARTÃO DE RECICLAR (DESPERDÍCIOS E APARAS); PAPEL E SUAS OBRAS	
47	Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas; papel ou cartão de reciclar (desperdícios e aparas)
48	Papel e cartão; obras de pasta de celulose, de papel ou de cartão
49	Livros, jornais, gravuras e outros produtos das indústrias gráficas; textos manuscritos ou datilografados, planos e plantas
SEÇÃO XI - MATÉRIAS TÊXTEIS E SUAS OBRAS	
50	Seda
51	Lã e pêlos finos ou grosseiros; fios e tecidos de crina
52	Algodão
53	Outras fibras têxteis vegetais; fios de papel e tecido de fios de papel
54	Filamentos sintéticos ou artificiais
55	Fibras sintéticas ou artificiais, descontínuas
56	Pastas ("ouates"), feltros e falsos tecidos; fios especiais; cordéis, cordas e cabos; artigos de cordoaria
57	Tapetes e outros revestimentos para pavimentos, de matérias têxteis
58	Tecidos especiais; tecidos tufados; rendas; tapeçarias; passamanarias; bordados
59	Tecidos impregnados, revestidos, recobertos ou estratificados; artigos para usos técnicos de matérias têxteis
60	Tecidos de malha
61	Vestuário e seus acessórios, de malha
62	Vestuário e seus acessórios, exceto de malha
63	Outros artefatos têxteis confeccionados; sortidos; artefatos de matérias têxteis, calçados, chapéus e artefatos de uso semelhante, usados; trapos
SEÇÃO XII - CALÇADOS, CHAPÉUS E ARTEFATOS DE USO SEMELHANTE, GUARDA-CHUVAS, GUARDA-SÓIS, BENGALAS, CHICOTES, E SUAS PARTES; PENAS PREPARADAS E SUAS OBRAS; FLORES ARTIFICIAIS; OBRAS DE CABELO	
64	Calçados, polainas e artefatos semelhantes, e suas partes
65	Chapéus e artefatos de uso semelhante, e suas partes

Tabela 56. Descrição dos setores segundo a NCM/SH (Continuação).

NCM/SH	DESCRIÇÃO
66	Guarda-chuvas, sombrinhas, guarda-sóis, bengalas, chicotes, e suas partes
67	Penas e penugem preparadas, e suas obras; flores artificiais; obras de cabelo
SEÇÃO XIII - OBRAS DE PEDRA, GESSO, CIMENTO, AMIANTO, MICA OU DE MATÉRIAS SEMELHANTES; PRODUTOS CERÂMICOS; VIDRO E SUAS OBRAS	
68	Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes
69	Produtos cerâmicos
70	Vidro e suas obras
SEÇÃO XIV - PÉROLAS NATURAIS OU CULTIVADAS, PEDRAS PRECIOSAS OU SEMIPRECIOSAS E SEMELHANTES, METAIS PRECIOSOS, METAIS FOLHEADOS OU CHAPEADOS DE METAIS PRECIOSOS, E SUAS OBRAS; BIJUTERIAS; MOEDAS	
71	Pérolas naturais ou cultiv., pedras preciosas ou semiprec., metais preciosos, metais folheados ou chapeados de metais preciosos, e suas obras; bijuterias; moedas
SEÇÃO XV - METAIS COMUNS E SUAS OBRAS	
72	Ferro fundido, ferro e aço
73	Obras de ferro fundido, ferro ou aço
74	Cobre e suas obras
75	Níquel e suas obras
76	Alumínio e suas obras
77	(Reservado para uma eventual utilização futura no SH)
78	Chumbo e suas obras
79	Zinco e suas obras
80	Estanho e suas obras
81	Outros metais comuns; ceramais ("cermets"); obras dessas matérias
82	Ferramentas, artefatos de cutelaria e talheres, e suas partes, de metais comuns
83	Obras diversas de metais comuns
SEÇÃO XVI - MÁQUINAS E APARELHOS, MATERIAL ELÉTRICO, E SUAS PARTES; APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE SOM, APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE IMAGENS E DE SOM EM TELEVISÃO, E SUAS PARTES E ACESSÓRIOS	
84	Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, aparelhos e instrum. mecânicos, e suas partes
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes; aparelhos de gravação ou de reprodução de som e/ou imagem, e suas partes e acessórios
SEÇÃO XVII - MATERIAL DE TRANSPORTE	
86	Veículos e material para vias férreas ou semelhantes, e suas partes; aparelhos mecânicos (incluídos os eletromecânicos) de sinalização para vias de comunicação
87	Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios
88	Aeronaves e aparelhos espaciais, e suas partes
89	Embarcações e estruturas flutuantes
SEÇÃO XVIII - INSTRUMENTOS E APARELHOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFIA OU CINEMATOGRAFIA, MEDIDA, CONTROLE OU DE PRECISÃO; INSTRUMENTOS E APARELHOS MÉDICO-CIRÚRGICOS; APARELHOS DE RELOJOARIA; INSTRUMENTOS MUSICAIS; SUAS PARTES E ACESSÓRIOS	
90	Instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia ou cinematografia, medida, controle ou de precisão; instrumentos e aparelhos médico-cirúrgicos; suas partes e acessórios
91	Aparelhos de relojoaria e suas partes
92	Instrumentos musicais, suas partes e acessórios
SEÇÃO XIX - ARMAS E MUNIÇÕES; SUAS PARTES E ACESSÓRIOS	
93	Armas e munições; suas partes e acessórios
SEÇÃO XX - MERCADORIAS E PRODUTOS DIVERSOS	
94	Móveis, mobiliário médico-cirúrgico; colchões, almofadas e semelhantes; aparelhos de iluminação não compreendidos em outros Cap.; anúncios, cartazes ou tabuletas e placas indicadoras luminosas, e artigos semelhantes; construções pré-fabricadas
95	Brinquedos, jogos, artigos para divertimento ou para esporte; suas partes e acessórios
96	Obras diversas
SEÇÃO XXI - OBJETOS DE ARTE, DE COLEÇÃO E ANTIGÜIDADES	
97	Objetos de arte, de coleção e antigüidades

Fonte: Brasil (2009b).

Anexo B – Exportações nordestinas com destino à União Europeia: 2002 a 2006⁸

Tabela 57. Exportações do Maranhão para a União Europeia: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	178,94	7,46	78,42	45,23	-
12	56.892,03	97.064,90	67.746,29	84.965,38	106.534,64
15	104,98	104,98	104,98	139,97	143,51
21	73,09	225,69	279,04	296,55	240,83
25	-	-	-	77,01	154,17
26	-	8.457,31	70.409,98	124.003,19	65.810,40
28	-	-	1.809,63	-	-
29	5.218,32	4.362,84	4.445,57	5.056,31	3.633,98
41	188,04	95,50	-	40,25	2.226,56
42	0,33	-	-	-	-
44	1.288,53	1.314,90	3.163,39	1.463,36	2.900,19
46	0,56	-	2,06	0,10	-
48	-	27,99	162,83	151,39	124,08
52	-	-	368,17	565,31	-
61	-	-	3,22	2,18	-
62	-	-	0,48	-	-
64	24,74	-	-	-	7,25
65	0,58	-	1,14	3,53	-
68	-	-	-	2,27	-
70	-	-	-	-	0,65
71	-	-	0,33	1,51	98,29
72	-	18.321,14	39.478,97	36.770,36	69.863,35
76	232.237,91	177.682,90	182.081,42	192.324,78	238.051,00
87	-	14,50	-	-	-
94	-	-	1.912,75	1.752,27	57,96
95	0,79	-	-	-	-
97	-	-	-	0,50	-
Total	296.208,83	307.680,09	372.048,65	447.661,45	489.846,85

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 58. Exportações do Piauí para a União Europeia: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	4.465,93	6.806,43	4.483,46	3.760,24	3.314,86
04	999,05	5.528,10	2.946,31	2.160,73	172,84
08	1.559,46	862,31	1.375,09	1.412,06	1.025,08
11	-	-	12,95	22,75	-

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

⁸ Optou-se por excluir das tabelas aqueles itens em que não se observou qualquer exportação nos anos analisados.

Tabela 58. Exportações do Piauí para a União Europeia: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
12	7.795,61	13.076,18	8.722,07	7.599,75	4.245,75
13	-	72,32	216,38	250,65	139,76
15	2.871,03	2.247,74	3.231,02	3.487,59	5.172,41
20	-	-	0,05	-	-
21	37,55	75,07	0,87	-	19,82
23	-	-	11.843,55	10.722,81	-
25	-	1.024,83	1.701,49	2.059,59	2.870,17
29	1.143,01	1.993,05	1.264,75	2.251,31	2.513,52
41	3.089,37	2.137,17	4.798,86	2.072,95	2.377,60
44	1,55	-	-	-	-
46	0,30	-	-	-	-
53	-	-	-	-	14,91
61	-	-	7,02	4,17	0,55
62	9,79	3,61	1.146,10	374,61	9,74
63	0,04	-	-	-	-
68	1.064,32	95,74	6,82	66,78	138,69
69	0,11	-	-	36,49	20,84
71	-	10,71	1,34	12,41	9,72
96	0,04	-	-	-	-
Total	25.039,17	35.936,25	43.762,13	38.299,88	24.052,27

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 59. Exportações do Ceará para a União Europeia: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	26.047,55	52.777,77	54.219,42	60.451,53	51.957,62
04	2.343,62	2.850,13	2.985,93	2.211,32	450,20
05	6,38	-	75,53	0,84	83,00
06	424,97	988,57	1.868,90	2.391,18	3.657,37
07	0,00	-	29,31	122,72	14,22
08	22.820,96	31.197,07	37.100,65	62.627,85	64.816,75
09	-	-	35,00	1,35	5,90
11	251,57	328,23	216,14	309,45	222,73
12	23,40	-	12,93	-	-
13	383,94	628,73	1.220,76	1.995,31	1.022,73
14	42,41	74,22	36,40	52,24	58,35
15	4.388,15	3.166,68	4.802,53	5.240,08	7.428,14
16	-	-	15,37	-	-
17	39,40	-	3,36	-	-
19	-	-	65,85	77,81	-
20	155,75	314,60	723,02	1.122,85	1.271,98
21	8,49	2,33	20,66	2,06	13,36

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 59. Exportações do Ceará para a União Europeia: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
22	298,20	457,71	689,88	556,68	744,93
25	415,22	774,45	676,98	263,73	1.299,06
26	-	56,64	60,40	22,27	22,27
27	0,00	-	0,00	-	-
28	-	6,90	23,40	-	-
29	-	5,92	0,00	0,43	-
30	-	-	0,10	-	-
32	-	0,74	0,09	-	13,40
33	-	-	0,50	0,07	5,04
34	-	-	0,01	-	0,87
38	-	-	-	0,04	-
39	174,51	72,48	170,48	173,69	203,31
40	15,71	12,64	0,52	0,74	1,46
41	24.910,80	27.925,98	34.053,37	32.844,56	58.709,17
42	3.856,93	4.249,70	1.505,32	933,01	213,31
43	-	-	-	0,52	0,58
44	116,19	219,83	530,68	127,20	37,81
46	0,83	15,30	0,99	25,09	0,27
48	4,06	8,41	6,29	41,63	13,72
49	3,83	1,27	14,77	13,45	26,65
51	-	-	-	0,26	-
52	28.698,42	33.309,58	33.353,84	21.159,04	23.980,41
53	-	-	0,10	-	10,54
54	0,81	-	-	-	-
55	-	44,59	-	0,30	7,21
56	33,98	496,93	1.392,68	1.480,18	1.541,97
57	0,09	1,42	6,94	1,99	1,11
58	-	0,14	0,20	0,35	1,45
59	-	-	-	2,11	18,53
60	-	16,30	27,45	0,51	0,32
61	218,32	968,25	1.162,69	2.611,50	1.378,26
62	149,95	2.123,87	5.437,09	10.560,96	988,57
63	3.502,18	3.827,33	3.343,10	1.939,39	1.777,11
64	12.790,99	14.667,84	19.338,18	24.236,81	39.581,41
65	58,56	16,54	35,75	57,99	69,76
66	-	-	-	1,23	-
68	1.022,02	1.102,67	2.256,35	1.757,12	2.500,95
69	4,22	7,11	84,98	44,71	12,10
70	0,01	0,00	22,49	3,34	0,07
71	4,07	11,66	52,35	99,62	88,33
72	759,76	1.031,70	722,14	1.947,82	1.639,18
73	22,37	52,91	57,08	113,05	380,68
74	-	-	-	-	0,11
76	16,28	-	25,41	0,09	-
81	127,59	-	-	-	-
82	1,00	0,99	-	1,78	0,03

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 59. Exportações do Ceará para a União Europeia: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
83	0,05	-	5,13	8,60	6,14
84	260,53	409,21	1.293,32	2.011,03	2.426,98
85	524,55	2.742,17	2.701,59	1.691,63	982,04
87	30,07	16,66	45,14	42,83	24,48
89	-	-	29,63	-	-
90	4,39	-	14,28	0,17	327,32
92	1,68	2,57	1,28	0,73	0,93
94	39,15	435,71	482,68	955,26	1.227,38
95	-	-	0,75	2,23	0,09
96	5,88	36,55	42,61	13,85	32,22
97	-	-	14,29	22,36	26,45
Total	139.013,73	191.464,95	217.123,06	246.388,51	275.338,34

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 60. Exportações do Rio Grande do Norte para a União Europeia: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	20.974,29	37.852,51	64.253,31	61.853,25	47.415,67
04	-	-	-	50,45	-
05	196,86	331,89	670,71	1.531,44	2.464,61
07	-	-	157,33	855,51	258,37
08	41.483,23	63.983,19	70.558,45	90.136,25	99.411,05
09	10,01	54,07	22,26	195,47	127,56
11	-	-	-	16,11	-
12	-	4,76	0,35	0,04	11,74
13	-	-	-	-	132,19
14	-	-	-	0,47	-
15	1.120,04	1.389,38	1.316,47	950,86	149,40
17	101,39	48,81	88,52	522,09	3.159,11
20	-	-	-	-	0,16
22	-	3.320,46	384,28	67,58	-
25	1.133,75	1.657,22	1.694,23	2.040,84	4.418,10
26	102,00	255,82	134,80	108,00	351,71
30	-	-	-	0,00	-
33	4,04	-	64,15	344,42	255,74
34	0,25	-	3,93	0,33	5,85
38	1.190,50	-	-	-	-
39	-	-	-	0,00	0,40
40	-	-	0,16	0,07	-
41	1.507,77	528,18	78,78	-	-

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 60. Exportações do Rio Grande do Norte para a União Europeia: 2002 a 2006
(Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
42	8,12	0,16	1,06	0,43	1,11
44	-	0,64	27,87	6,19	0,14
45	-	0,05	-	-	-
46	0,09	4,14	1,83	1,37	-
48	-	2,47	2,15	0,62	-
52	4.599,88	2.811,66	1.076,80	3.357,19	161,38
53	-	-	-	1,33	-
55	-	-	-	0,34	0,15
56	2,12	36,38	6,20	23,66	2,66
57	0,14	-	-	-	-
58	-	1,18	-	0,31	-
59	-	30,68	-	-	-
61	3.356,77	124,71	268,83	225,78	116,51
62	243,38	715,95	88,42	5,96	10,39
63	49,25	172,79	148,15	6,58	2,83
64	8,32	0,80	3,13	3,49	1,15
65	-	0,09	0,14	-	0,07
68	25,36	-	5,75	7,03	-
69	0,04	0,64	5,22	5,83	-
70	-	-	0,90	6,71	-
71	504,81	188,52	686,16	130,38	323,61
73	-	0,51	0,05	1,47	-
82	-	-	0,39	0,23	0,71
83	-	-	-	6,50	-
84	-	-	10,73	35,09	3,85
85	-	-	-	5,40	-
87	-	-	90,83	12,50	0,73
89	-	-	-	0,99	-
90	-	-	-	7,28	8,37
92	-	1,38	4,44	-	-
94	7,16	69,39	66,15	56,13	35,25
95	8,52	16,14	17,10	6,48	-
96	0,11	0,34	9,32	9,45	2,53
97	5,23	-	-	0,67	0,66
Total	78.645,42	115.607,89	143.953,31	164.603,55	160.839,75

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 61. Exportações da Paraíba para a União Europeia: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	6.392,38	11.540,35	10.235,18	6.007,65	2.934,71
07	184,68	176,68	532,51	624,34	312,93
08	276,31	682,42	1.009,58	592,82	573,37
09	26,57	-	-	-	-
10	-	-	0,00	-	-
12	-	0,03	2,15	10,68	-
14	-	-	0,75	-	-
17	261,28	-	-	-	-
20	611,07	168,62	3.769,18	1.823,43	226,31
21	-	-	-	-	0,06
22	1.958,24	3.933,66	2.003,89	4.701,63	-
25	3.389,94	3.402,99	5.759,17	2.937,57	4.639,54
26	-	-	-	1.300,80	1.757,14
30	-	-	37,31	-	-
32	-	2,98	0,77	-	0,80
33	-	-	-	0,06	8,60
34	-	-	-	0,59	-
35	-	-	0,49	0,05	-
37	-	0,10	-	-	-
39	5,63	5,85	5,29	6,88	0,09
40	-	0,01	14,43	7,42	19,39
42	0,04	18,04	7,72	13,83	8,25
44	0,28	5,14	5,72	3,29	1,26
46	0,02	0,06	0,04	1,97	-
48	0,20	0,20	9,50	2,98	48,83
49	-	-	6,94	0,70	51,10
52	2.459,36	4.761,38	2.411,23	30,29	523,30
55	-	-	-	-	0,09
56	349,30	413,77	260,18	72,98	65,44
57	2.910,86	3.725,13	3.436,79	1.850,81	662,52
58	-	1,22	1,08	-	0,45
59	109,34	310,91	145,23	170,91	165,50
60	-	-	0,29	-	-
61	-	-	9,15	20,12	32,68
62	2,27	0,11	35,66	19,65	19,97
63	3,72	10,62	60,32	1,38	30,77
64	2.859,63	2.668,91	4.286,89	3.587,60	6.542,23
65	0,01	-	0,27	0,27	4,22
67	-	-	-	-	0,05
68	1.038,96	174,17	48,07	516,48	305,99
69	17,67	-	10,87	44,59	11,14
70	-	-	-	1,37	-
71	-	-	-	20,99	7,05
73	-	-	0,35	1,23	1,95
76	-	-	-	0,18	-
82	-	0,03	0,19	-	-
83	-	0,52	0,22	2,45	0,89
84	28,81	13,21	26,86	40,59	58,78

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 61. Exportações da Paraíba para a União Europeia: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
85	0,02	-	-	0,27	1,87
89	-	-	-	-	54,42
90	100,90	5,61	161,41	3,50	0,27
91	0,01	-	0,04	0,01	-
92	-	-	-	0,02	-
94	0,26	-	2,34	0,23	3,94
95	-	-	50,50	5,08	6,37
96	0,02	-	0,05	-	0,03
97	-	-	-	2,82	-
Total	24.989,77	34.025,70	36.352,60	26.435,45	21.088,28

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 62. Exportações de Pernambuco para a União Europeia: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
01	-	-	6,00	-	-
03	12.455,87	20.784,61	10.802,96	15.779,61	13.254,88
05	384,03	680,65	454,68	496,97	95,14
06	11,88	28,89	79,96	50,91	54,14
07	681,60	1.093,22	1.692,89	1.918,40	2.166,92
08	24.605,16	49.287,02	38.082,81	65.320,23	70.679,79
11	0,07	-	2,59	2,88	4,09
12	-	-	-	-	10,79
17	5.989,12	8.456,67	14.508,61	4.793,03	13.579,42
19	-	-	2,04	0,26	0,72
20	2.571,61	1.110,74	1.466,44	1.814,83	4.287,78
21	14,44	-	369,64	23,49	57,41
22	2.783,00	1.087,30	3.071,78	13.957,83	20.952,64
23	-	-	-	0,03	319,00
25	713,09	836,42	1.266,26	691,30	845,39
27	-	-	8.082,98	-	-
28	-	-	-	146,93	220,57
29	7.656,28	7.986,62	6.550,27	13.976,05	2.406,77
30	-	-	7,49	-	1,24
32	0,44	10,64	-	-	-
33	-	-	-	0,46	0,68
34	2,30	-	6,96	6,70	7,51
35	-	-	-	-	0,07
38	7,28	-	196,24	140,17	-
39	2,01	346,12	1.054,00	3.250,36	6.199,30

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 62. Exportações de Pernambuco para a União Europeia: 2002 a 2006
(Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
40	144,97	195,07	2.974,64	7.143,48	9.389,75
41	5.200,54	5.903,85	6.181,20	7.758,85	9.317,00
42	188,45	187,23	177,65	92,90	32,88
44	25,38	61,18	70,91	66,17	62,11
46	-	21,31	0,02	10,31	47,26
48	115,03	31,29	193,36	63,79	249,21
49	0,13	0,64	0,45	3,01	18,27
52	-	-	232,80	150,57	223,73
53	-	24,66	34,03	24,31	-
54	-	-	-	1,06	0,57
55	0,01	76,23	-	-	2,35
56	0,96	1,03	3,44	41,95	16,05
57	40,18	3,16	0,45	1,27	0,90
58	2.492,51	1.376,23	901,34	632,88	386,35
59	-	-	-	-	5,70
60	4,13	4,16	6,28	-	12,03
61	662,58	4.059,11	5.031,52	5.575,28	286,89
62	1.003,92	617,18	709,73	367,77	274,84
63	40,22	20,55	17,18	37,94	41,11
64	1.015,54	2.135,70	2.745,60	3.320,89	3.160,99
65	-	-	0,01	-	0,78
66	-	-	-	0,06	0,06
67	-	-	1,05	-	-
68	225,89	2,16	312,56	904,60	188,47
69	187,07	278,97	85,03	204,72	197,50
70	5,95	229,13	104,13	610,03	1.160,62
71	0,74	0,80	13,94	39,46	18,05
72	29,80	85,24	405,16	244,54	243,13
73	30,09	0,46	0,03	4,79	97,62
74	-	-	-	-	75,24
76	3,19	225,85	217,48	213,53	-
82	-	-	-	-	27,07
83	-	-	-	0,00	5,55
84	2.684,38	1.822,39	2.260,46	3.484,62	6.440,56
85	17.235,18	8.794,03	5.812,05	9.366,02	9.891,01
87	-	30,90	-	-	-
89	-	-	24,30	-	162,00
90	11,23	25,29	11,47	1.170,47	2.436,22
92	-	-	2,71	12,47	18,82
94	9,16	31,78	193,06	181,98	121,73
95	0,94	0,59	2,18	22,27	83,98
96	0,12	61,62	1,00	2,37	1,98
97	-	-	-	2,75	11,25
Total	91.238,45	120.019,68	118.435,78	166.132,55	181.859,84

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 63. Exportações de Alagoas para a União Europeia: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	-	-	61,03	-	-
06	20,31	33,88	54,27	78,93	18,17
07	-	-	-	27,97	13,27
08	-	-	-	2,07	-
17	2.979,56	20.988,98	21.828,61	22.996,20	16.322,71
19	-	-	-	-	0,02
20	539,77	12,41	12,60	19,20	16,17
21	1,54	4,75	1,09	0,54	-
22	6.148,92	5.504,09	18.442,57	23.074,69	19.806,64
24	4.914,79	2.994,89	951,04	1.180,03	1.626,70
25	-	4,47	7,21	-	16,18
28	-	-	-	-	0,50
29	-	-	-	-	735,25
38	7.741,87	-	-	-	-
41	-	-	-	-	35,66
42	0,08	1,98	0,10	5,08	1,01
44	2,68	0,55	1,70	55,91	8,51
46	0,05	-	-	-	0,44
48	-	-	-	1,67	-
49	-	-	1,31	0,04	-
53	-	-	-	68,16	-
56	-	2,62	0,80	-	-
58	0,01	-	0,54	18,09	-
61	-	0,95	1,18	39,88	2,46
62	-	14,84	4,17	0,58	2,42
63	0,35	-	-	-	-
64	-	-	2,68	-	7,73
65	-	-	0,24	-	-
68	10,26	-	98,76	267,93	279,05
69	0,08	-	1,09	3,38	-
71	-	2,41	-	0,48	-
73	-	0,68	-	-	-
84	-	-	-	132,95	-
87	-	1,74	-	-	-
89	-	21,50	-	-	-
94	2,19	1,70	1,41	22,43	45,65
96	20,32	-	33,06	62,59	181,98
97	-	-	4,08	7,51	-
Total	22.382,79	29.592,45	41.509,53	48.066,28	39.120,53

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 64. Exportações de Sergipe para a União Europeia: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	9,71	-	-	-	-
08	-	25,98	83,86	12,33	14,21
09	-	-	-	-	411,09
20	18.811,64	17.083,29	23.239,95	22.965,82	34.679,44
22	-	0,40	-	-	-
33	876,60	1.172,34	1.358,36	881,54	1.078,10
39	-	-	-	0,09	-
41	960,94	143,89	491,28	35,85	675,89
52	67,93	286,71	152,77	361,85	0,64
61	-	-	0,14	-	-
62	64,53	-	-	-	6,67
63	0,57	-	-	-	-
64	-	204,30	155,44	-	600,34
76	-	-	-	2,15	-
85	0,35	2,49	4,57	15,63	0,89
94	0,08	-	-	-	-
Total	20.792,34	18.919,38	25.486,35	24.275,24	37.467,26

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 65. Exportações da Bahia para a União Europeia: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
01	10,01	4,50	31,03	12,64	7,00
03	10.116,68	13.080,46	16.952,95	12.814,50	8.472,58
04	-	324,20	239,90	0,26	-
05	-	-	-	20,60	1,85
06	0,45	2,59	-	-	-
07	225,96	577,56	323,46	399,43	612,86
08	40.257,21	61.148,62	59.155,22	84.130,47	82.443,64
09	16.559,38	20.643,84	41.715,54	54.732,18	60.393,97
10	-	9,00	-	-	-
11	-	-	0,06	-	-
12	8.362,24	11.689,44	83.678,98	81.893,38	26.737,28
13	13,76	193,57	122,41	0,02	-
14	168,65	242,77	235,13	182,78	197,09
15	3.567,28	4.685,32	4.525,69	15.093,16	14.244,34
16	-	0,84	-	-	-
18	40.911,37	41.955,27	32.819,11	45.026,47	11.073,18
19	25,93	17,49	-	-	-
20	2.406,28	3.005,93	4.282,05	2.889,02	4.151,19
21	56,04	69,38	66,36	24,25	0,42
22	-	20,54	71,46	206,93	32,77
23	76.241,76	125.189,12	152.998,11	145.028,80	121.170,91

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 65. Exportações da Bahia para a União Europeia: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
24	11.069,44	12.043,07	9.582,87	10.705,33	15.915,45
25	15.202,21	14.857,83	21.488,40	21.406,32	31.758,71
26	-	15.350,58	-	13.676,06	-
27	21.165,12	60.186,68	85.091,40	389.564,10	232.570,40
28	4.260,22	1.379,08	523,48	4.504,36	241,16
29	132.623,45	121.679,88	128.416,85	127.257,46	165.481,28
32	-	-	-	19,60	7.973,73
33	33,33	10,89	89,88	167,40	181,24
34	1.126,39	1.395,47	798,77	898,32	792,37
35	2.082,98	-	2,61	-	-
37	169,31	63,66	21,36	-	421,66
38	8.501,11	10.520,58	13.434,56	8.808,96	8.175,67
39	26.352,72	41.224,68	54.641,84	72.132,80	110.427,07
40	80,99	41,82	207,94	674,22	2.267,52
41	22.027,84	19.487,82	24.923,92	28.370,13	43.355,89
42	32,99	105,52	10,56	13,89	28,42
44	17.973,10	3.579,03	8.413,01	4.812,17	4.860,42
46	0,03	0,74	12,57	3,68	-
47	71.057,02	90.004,61	108.132,14	206.259,98	405.223,17
48	13.777,14	19.688,66	20.505,83	20.630,81	20.453,89
49	-	2,39	0,12	2,11	17,43
51	-	-	-	-	4,52
52	7.160,97	2.544,34	8.016,77	7.577,35	3.711,99
53	3.548,62	6.925,86	7.185,14	8.392,74	8.699,82
54	848,03	9,67	45,11	55,41	527,52
55	-	-	-	-	21,81
56	1.780,89	2.288,52	2.544,70	2.123,20	3.282,72
57	2.627,81	1.691,00	2.313,15	2.936,54	2.475,84
58	0,34	-	3,66	2,09	33,04
59	670,77	189,85	690,05	415,78	550,57
60	-	-	-	1,20	-
61	135,66	1.657,67	968,49	1.158,03	818,87
62	31,06	37,83	274,78	185,49	323,94
63	7,77	2,61	6,04	3,88	3,96
64	5.590,26	5.484,69	9.214,84	9.849,64	14.202,97
65	-	-	0,06	1,67	0,45
67	-	-	19,80	-	1,89
68	2.268,01	1.383,84	1.744,13	1.709,52	1.401,05
69	33,32	77,21	244,54	324,61	404,64
70	-	0,02	0,24	0,54	7,80
71	33.514,90	25.788,34	15.209,67	29.186,08	38.121,11
72	13.564,59	32.690,40	29.375,07	56.255,98	25.680,29
73	15,53	223,30	63,32	40,13	45,16
74	9.640,48	1,21	2.147,19	6.030,55	325.011,37
76	72,89	13.855,86	3.215,97	1,46	5,73
81	-	-	13,86	100,41	-

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 65. Exportações da Bahia para a União Europeia: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
82	0,15	-	18,40	0,34	29,67
83	202,70	268,29	291,52	191,00	252,56
84	127,92	683,20	911,08	2.938,37	1.717,47
85	3.206,19	1.727,69	1.949,06	5.985,27	15.062,95
87	-	15,10	5,16	6,80	-
89	-	-	-	8,00	-
90	0,46	-	13,50	0,66	-
91	-	-	-	-	0,05
92	1,18	1,01	2,45	4,29	3,76
94	4,82	436,43	3.256,19	6.989,07	7.319,85
95	-	-	92,64	25,20	4,71
96	0,04	35,60	16,76	1,53	0,03
97	4,51	0,03	36,11	100,96	5,58
Total	635.522,22	796.508,98	967.412,99	1.498.976,36	1.833.430,21

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 66. Total das exportações do Nordeste para a União Europeia: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
01	10,01	4,50	37,03	12,64	7,00
03	80.641,35	142.849,59	161.086,73	160.712,00	127.350,32
04	3.342,67	8.702,42	6.172,14	4.422,77	623,04
05	587,26	1.012,53	1.200,92	2.049,85	2.644,61
06	457,60	1.053,93	2.003,13	2.521,01	3.729,68
07	1.092,24	1.847,46	2.735,50	3.948,36	3.378,57
08	131.002,33	207.186,61	207.365,65	304.234,09	318.963,89
09	16.595,95	20.697,92	41.772,80	54.928,99	60.938,52
10	-	9,00	0,00	-	-
11	251,64	328,23	231,74	351,19	226,81
12	73.073,29	121.835,31	160.162,77	174.469,22	137.540,20
13	397,70	894,62	1.559,55	2.245,98	1.294,68
14	211,06	316,99	272,28	235,49	255,44
15	12.051,49	11.594,09	13.980,68	24.911,66	27.137,80
16	-	0,84	15,37	-	-
17	9.370,75	29.494,46	36.429,09	28.311,33	33.061,24
18	40.911,37	41.955,27	32.819,11	45.026,47	11.073,18
19	25,93	17,49	67,90	78,07	0,73
20	25.096,11	21.695,59	33.493,29	30.635,14	44.633,02
21	191,14	377,22	737,66	346,89	331,89
22	11.188,36	14.324,16	24.663,85	42.565,33	41.536,97

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 66. Total das exportações do Nordeste para a União Europeia: 2002 a 2006
(Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
23	76.241,76	125.189,12	164.841,66	155.751,64	121.489,91
24	15.984,23	15.037,96	10.533,91	11.885,36	17.542,15
25	20.854,21	22.558,20	32.593,73	29.476,36	46.001,32
26	102,00	24.120,35	70.605,18	139.110,33	67.941,52
27	21.165,12	60.186,68	93.174,39	389.564,10	232.570,40
28	4.260,22	1.385,98	2.356,50	4.651,29	462,23
29	146.641,05	136.028,30	140.677,43	148.541,56	174.770,79
30	-	-	44,90	0,00	1,24
32	0,44	14,35	0,86	19,60	7.987,93
33	913,97	1.183,23	1.512,89	1.393,95	1.529,40
34	1.128,94	1.395,47	809,67	905,94	806,60
35	2.082,98	-	3,09	0,05	0,07
37	169,31	63,76	21,36	-	421,66
38	17.440,76	10.520,58	13.630,80	8.949,16	8.175,67
39	26.534,87	41.649,13	55.871,60	75.563,82	116.830,18
40	241,67	249,53	3.197,70	7.825,93	11.678,11
41	57.885,29	56.222,39	70.527,40	71.122,60	116.697,78
42	4.086,93	4.562,64	1.702,41	1.059,14	284,97
43	-	-	-	0,52	0,58
44	19.407,71	5.181,27	12.213,27	6.534,28	7.870,44
45	-	0,05	-	-	-
46	1,87	41,55	17,52	42,53	47,98
47	71.057,02	90.004,61	108.132,14	206.259,98	405.223,17
48	13.896,43	19.759,03	20.879,96	20.892,89	20.889,73
49	3,96	4,29	23,59	19,31	113,45
51	-	-	-	0,26	4,52
52	42.986,56	43.713,66	45.612,38	33.201,60	28.601,44
53	3.548,62	6.950,52	7.219,28	8.486,54	8.725,27
54	848,84	9,67	45,11	56,47	528,09
55	0,01	120,81	-	0,64	31,60
56	2.167,25	3.239,26	4.208,00	3.741,98	4.908,84
57	5.579,08	5.420,70	5.757,32	4.790,60	3.140,37
58	2.492,86	1.378,77	906,81	653,72	421,28
59	780,10	531,43	835,29	588,79	740,30
60	4,13	20,46	34,01	1,71	12,35
61	4.373,33	6.810,68	7.452,22	9.636,92	2.636,22
62	1.504,89	3.513,39	7.696,43	11.515,03	1.636,54
63	3.604,09	4.033,90	3.574,78	1.989,16	1.855,77
64	22.289,47	25.162,24	35.746,75	40.998,41	64.104,07
65	59,15	16,62	37,61	63,46	75,28
66	-	-	-	1,29	0,06
67	-	-	20,85	-	1,94
68	5.654,81	2.758,58	4.472,44	5.231,72	4.814,20
69	242,52	363,93	431,72	664,32	646,22
70	5,96	229,15	127,76	621,99	1.169,14
71	34.024,52	26.002,44	15.963,79	29.490,91	38.666,16

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 66. Total das exportações do Nordeste para a União Europeia: 2002 a 2006
(Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
72	14.354,15	52.128,47	69.981,34	95.218,70	97.425,95
73	67,99	277,85	120,82	160,67	525,40
74	9.640,48	1,21	2.147,19	6.030,55	325.086,72
76	232.330,26	191.764,61	185.540,28	192.542,18	238.056,73
81	127,59	-	13,86	100,41	-
82	1,15	1,01	18,97	2,34	57,49
83	202,75	268,81	296,87	208,56	265,13
84	3.101,64	2.928,01	4.502,45	8.642,64	10.647,64
85	20.966,29	13.266,37	10.467,25	17.064,21	25.938,75
87	30,07	78,90	141,13	62,13	25,21
89	-	21,50	53,94	8,99	216,42
90	116,97	30,90	200,66	1.182,08	2.772,19
91	0,01	-	0,04	0,01	0,05
92	2,86	4,96	10,89	17,51	23,51
94	62,82	975,00	5.914,58	9.957,37	8.811,77
95	10,25	16,73	163,17	61,26	95,15
96	26,53	134,11	102,80	89,78	218,76
97	9,74	0,03	54,48	137,56	43,94
Total	1.321.820,70	1.637.737,37	1.954.060,39	2.648.809,25	3.051.007,32

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Anexo C – Exportações totais nordestinas: 2002 a 2006⁹

Tabela 67. Exportações do Maranhão para o mundo: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
02	60,47	394,08	185,88	-	-
03	1.613,20	1.308,78	1.813,81	3.596,33	2.005,96
08	516,46	-	7,68	20,67	-
12	85.552,93	126.736,68	189.381,25	221.923,32	231.275,04
13	-	9,85	12,28	0,80	-
15	110,38	104,98	115,76	142,85	143,51
21	73,09	225,69	279,04	296,55	240,83
25	-	-	-	77,01	154,17
26	1.284,31	53.111,21	234.323,65	331.554,59	251.734,95
27	-	-	-	2.322,56	1.839,41
28	61.653,04	72.017,36	92.516,98	128.159,95	152.600,55
29	6.426,93	6.241,80	6.663,75	7.568,65	6.655,85
30	-	-	-	25,08	-
34	4,44	0,89	-	-	-
38	-	-	-	-	0,34
39	-	-	16,91	-	3,78
41	2.167,47	600,08	539,43	877,58	4.047,31
42	0,33	-	-	-	-
44	8.675,40	12.518,79	12.681,69	12.040,01	11.191,55
46	0,58	-	2,06	0,10	-
48	579,98	1.094,01	3.679,34	4.278,95	482,16
52	-	589,61	1.979,36	1.688,24	2.946,96
59	-	-	12,22	-	-
61	-	-	3,22	6,18	-
62	8,46	12,77	18,02	0,76	-
64	24,74	-	-	-	7,25
65	0,58	-	1,14	3,53	-
68	-	-	-	2,27	-
70	-	-	-	-	0,65
71	-	-	0,33	1,51	98,29
72	154.608,99	156.458,53	330.859,64	435.295,18	451.313,46
76	326.266,48	304.495,27	350.345,77	337.014,26	585.217,57
82	174,12	108,26	-	0,26	-
83	-	-	6,00	20,37	2,31
84	4,38	-	-	5,00	20,66
85	-	-	-	0,27	-
86	14,71	-	-	-	-
87	-	14,52	-	-	-
90	-	-	-	-	14,97
94	1.988,88	2.986,22	4.330,57	3.988,86	565,14
95	0,79	-	-	-	-
96	-	-	-	-	0,27
97	-	-	-	0,50	-
Total	651.811,11	739.029,37	1.229.775,77	1.490.912,17	1.702.562,92

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

⁹ Optou-se por excluir das tabelas aqueles itens em que não se observou qualquer exportação nos anos analisados.

Tabela 68. Exportações do Piauí para o mundo: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	5.959,02	8.441,05	6.644,77	3.851,68	3.314,86
04	1.278,35	6.996,02	3.325,36	3.046,12	3.004,72
05	135,17	82,00	195,34	11,97	21,59
08	6.715,97	8.590,52	12.186,38	7.403,64	6.019,49
11	-	-	12,95	22,75	-
12	8.229,27	13.717,25	8.722,07	8.325,09	5.373,64
13	126,00	235,96	392,67	412,15	221,24
15	9.503,36	8.616,17	11.274,20	12.078,50	16.313,76
20	-	-	0,05	-	-
21	44,55	75,79	1,66	54,41	19,82
23	-	-	11.843,55	12.316,02	-
25	-	1.114,32	1.868,18	2.334,31	3.359,77
29	3.458,84	3.836,24	4.394,30	4.380,85	4.427,73
33	1,20	7,06	1,71	3,76	-
34	26,24	-	86,33	115,09	145,38
39	15,71	16,49	21,08	-	-
41	3.971,58	2.467,70	5.935,22	3.550,49	4.194,68
42	-	-	-	0,50	1,51
44	1,55	-	-	-	-
46	0,30	-	-	-	-
48	-	-	-	6,15	-
52	-	-	-	-	279,91
53	-	-	-	-	14,91
61	2,88	7,57	13,72	10,56	0,85
62	7.255,47	4.221,03	6.314,64	392,71	11,71
63	0,04	-	-	-	-
68	1.307,77	250,03	57,15	198,03	423,57
69	0,11	-	-	36,49	20,84
71	31,22	19,98	84,74	12,41	21,21
72	-	-	-	113,19	-
84	-	-	-	0,57	-
85	-	-	0,44	-	-
87	-	-	-	0,05	-
94	0,60	-	-	2,25	-
96	0,04	-	-	-	-
Total	48.065,23	58.695,18	73.376,50	58.679,74	47.191,18

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 69. Exportações do Ceará para o mundo: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
01	-	-	8,00	-	-
02	9,29	7,03	1,87	-	30,63
03	96.465,26	112.533,53	106.626,19	108.353,81	91.605,95
04	3.464,99	5.642,29	4.531,57	3.448,00	4.583,75
05	1.175,10	1.142,13	128,48	160,34	389,13
06	535,83	1.078,37	2.087,20	2.955,24	4.783,14
07	3,09	2,24	30,83	124,75	14,32
08	95.621,97	131.515,11	166.946,89	181.150,46	185.645,87
09	879,55	789,08	728,51	539,03	273,19
10	0,37	-	1,13	-	-
11	287,08	352,25	262,96	523,08	262,01
12	25,15	1,27	15,23	0,69	79,89
13	2.104,55	2.271,73	3.518,78	5.150,28	4.354,32
14	42,41	74,22	40,34	52,25	58,35
15	14.894,16	10.528,16	15.349,66	25.223,50	25.054,55
16	32,20	38,64	16,08	4,78	-
17	84,36	69,41	70,63	79,22	31,10
18	3,18	6,43	3,41	0,73	5,66
19	3,14	1,67	87,60	104,99	0,24
20	5.161,75	5.626,50	10.479,30	11.710,85	13.175,91
21	2.799,75	1.038,72	3.568,74	277,59	33,98
22	468,12	589,34	882,59	738,45	1.022,31
23	18,74	98,31	149,29	69,34	65,52
25	781,94	4.291,57	8.137,94	3.351,63	10.006,15
26	-	56,64	60,40	22,27	22,27
27	0,00	24.689,67	4,46	0,17	5.260,11
28	-	6,96	25,75	3,91	3,43
29	-	16,14	2,55	0,54	50,62
30	-	9,95	26,23	96,58	48,62
32	-	4,86	32,49	17,57	30,92
33	1,19	12,73	4,15	87,45	50,23
34	247,85	0,03	3,08	107,38	15,15
35	57,04	336,56	787,27	584,09	587,27
37	-	0,44	-	0,74	-
38	10,66	9,53	16,40	18,70	13,84
39	444,01	565,90	1.819,60	2.219,87	3.191,55
40	16,01	18,06	6,29	24,40	91,92
41	64.267,15	87.647,03	110.546,24	117.109,35	127.891,90
42	9.419,06	12.815,85	10.318,47	10.291,88	3.473,62
43	-	0,11	-	4,68	0,58
44	210,40	289,59	694,96	230,95	59,58
45	0,43	-	-	-	0,08
46	4,17	22,46	4,27	25,48	1,45
48	18,01	16,42	71,09	95,80	39,87
49	4,59	10,37	35,67	56,03	55,43
51	-	-	0,67	0,26	-
52	84.063,29	119.824,90	117.578,12	112.436,88	110.513,07

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 69. Exportações do Ceará para o mundo: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
53	-	-	0,10	-	11,04
54	4,51	58,97	183,36	851,65	697,81
55	1.880,31	1.547,30	1.355,77	2.348,40	2.309,13
56	207,28	1.199,96	2.501,42	3.252,59	5.654,08
57	0,09	1,42	6,98	6,40	4,12
58	1,95	0,24	13,81	85,19	14,68
59	-	-	121,88	160,16	135,91
60	1.437,53	2.754,83	3.822,28	3.801,20	4.418,97
61	821,63	1.836,95	2.865,91	5.049,40	3.874,33
62	2.152,59	7.067,40	12.173,13	17.630,57	2.791,55
63	5.750,84	5.374,81	4.675,44	3.987,70	3.342,34
64	110.782,11	167.541,81	186.578,58	205.298,96	237.938,80
65	72,70	56,60	95,05	208,93	129,47
66	-	-	0,49	4,86	-
68	3.801,93	4.726,93	7.656,46	9.770,52	14.934,75
69	21,71	51,45	190,57	241,74	568,20
70	135,34	52,41	41,72	245,70	111,03
71	16,45	372,52	136,90	324,05	187,22
72	3.083,83	12.030,76	27.135,97	32.790,71	18.397,11
73	3.598,93	4.073,32	5.790,78	8.400,65	13.043,48
74	-	-	-	0,09	22,46
76	363,39	-	293,89	856,09	12,10
78	-	-	-	0,10	0,10
80	-	-	-	0,02	-
81	127,59	-	-	-	-
82	1,00	7,85	4,66	5,06	1,42
83	1.278,79	4.211,85	7.819,21	8.831,44	11.247,98
84	2.152,43	2.479,87	7.623,84	4.995,00	8.270,56
85	606,52	2.881,10	3.426,30	2.419,70	1.531,14
87	7.328,23	8.553,11	9.154,85	18.076,30	12.674,48
89	1.885,00	-	3.258,73	2.800,00	3.482,54
90	1.640,97	1.356,70	1.635,58	2.035,11	3.231,49
91	-	-	1,64	-	-
92	1,77	2,57	1,28	2,69	1,56
94	1.170,50	2.310,40	3.088,88	4.673,24	3.717,14
95	-	0,01	1,35	2,65	2,82
96	7,32	62,91	53,70	106,71	36,68
97	-	-	16,39	24,09	28,38
Total	533.959,05	754.666,23	857.438,23	926.741,62	945.702,31

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 70. Exportações do Rio Grande do Norte para o mundo: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	67.820,87	89.468,77	102.778,24	78.665,21	59.603,86
04	1,23	-	-	50,45	631,86
05	196,86	345,29	818,49	1.572,04	3.501,63
07	12,91	13,38	178,37	855,51	337,52
08	61.976,47	90.360,96	103.186,04	131.937,02	144.506,84
09	80,41	65,31	22,26	197,09	138,82
10	-	-	-	5,40	-
11	-	-	-	16,11	-
12	-	4,76	0,35	0,04	11,74
13	335,17	294,76	189,61	7,49	132,19
14	-	-	-	3,15	3,24
15	4.132,56	4.650,39	5.090,05	5.565,86	1.550,47
16	286,11	-	-	-	-
17	21.254,73	24.805,15	25.844,80	32.704,70	44.734,68
18	2,86	4,74	-	0,00	0,98
19	2,01	-	-	0,03	29,55
20	36,53	1,45	0,16	0,59	271,84
21	9,71	308,10	-	-	-
22	509,31	3.951,69	4.847,70	4.053,84	24.007,07
23	-	-	-	-	19,53
25	9.110,39	8.174,46	7.464,56	12.593,49	13.424,63
26	179,72	369,08	134,80	406,49	752,92
27	24.063,50	58.959,17	284.242,33	96.870,96	27.933,23
28	-	3,93	-	7,00	128,38
29	-	6,93	-	-	0,58
30	-	-	-	0,00	-
32	2,65	-	-	-	-
33	4,04	-	109,97	344,42	255,74
34	0,25	2,52	3,93	0,33	5,85
38	1.190,50	1,18	-	0,83	-
39	807,57	110,17	4.900,04	12.216,03	6.034,51
40	-	-	0,16	0,07	-
41	1.507,77	658,33	110,31	-	51,33
42	8,12	0,16	1,31	2,29	2,29
44	0,04	0,64	27,87	25,00	5,23
45	-	0,05	-	-	-
46	0,09	4,14	1,97	1,37	-
48	4,37	2,52	3,02	2,43	0,16
49	-	0,18	0,03	1,21	0,52
52	4.600,36	7.817,25	11.083,92	12.345,67	9.878,39
53	-	-	-	1,33	0,59
54	83,69	82,02	47,15	91,71	371,32
55	1.145,54	48,27	-	1,84	0,15
56	109,09	728,99	438,99	336,27	83,11
57	0,14	-	-	-	-
58	-	1,18	-	5,05	-
59	34,08	30,68	-	-	-

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 70. Exportações do Rio Grande do Norte para o mundo: 2002 a 2006
(Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
60	0,45	1.020,54	2.675,93	2.467,26	2.548,52
61	21.359,32	13.183,56	11.723,78	11.486,55	7.560,02
62	410,68	1.520,88	611,02	78,66	92,38
63	117,38	2.407,82	5.258,06	7.087,89	7.974,86
64	170,43	109,37	133,18	293,35	22,45
65	-	0,09	8,57	0,04	0,17
68	69,28	-	66,09	38,51	-
69	0,04	0,64	5,22	5,83	-
70	-	-	0,90	7,31	0,86
71	585,15	201,89	710,51	196,51	447,18
73	-	15,06	0,05	11,74	43,54
74	-	-	-	1,95	7,92
76	-	28,80	176,69	41,18	0,06
81	102,20	161,93	77,59	-	-
82	-	0,03	0,39	1,39	1,34
83	0,52	0,90	0,53	8,28	19,44
84	238,34	93,18	290,54	55,93	366,30
85	5,34	19,08	-	5,40	1,00
87	-	-	90,83	12,50	0,73
89	-	-	-	0,99	-
90	-	-	3,73	18,76	8,37
92	-	1,38	4,44	-	-
94	29,36	99,99	66,15	96,30	140,89
95	8,52	16,14	17,10	6,48	-
96	65,99	125,70	187,82	210,39	160,16
97	5,23	-	-	1,85	0,66
Total	222.677,86	310.283,56	573.635,51	413.023,38	357.807,59

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 71. Exportações da Paraíba para o mundo: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
02	-	-	-	48,32	-
03	11.351,97	16.871,28	12.451,94	7.921,39	3.873,51
04	-	-	-	3,20	-
05	-	0,90	2,19	-	2,47
07	284,85	265,40	554,65	776,08	347,67
08	276,31	746,72	1.055,05	636,52	606,84
09	58,63	50,52	65,50	6,99	82,16
10	-	-	0,00	-	-
11	-	3,30	0,25	472,44	15,04

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 71. Exportações da Paraíba para o mundo: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
12	117,56	119,05	86,85	156,93	286,84
13	27,30	101,40	71,86	50,38	54,01
14	-	-	0,75	-	-
16	-	-	-	-	4,23
17	2.674,78	3.120,57	8.134,15	7.705,06	16.725,13
18	-	16,59	-	0,12	-
19	52,56	295,23	302,96	321,49	24,46
20	611,07	184,87	4.300,43	2.348,60	456,08
21	200,24	156,84	95,96	27,64	27,04
22	10.075,59	18.903,87	19.927,70	24.522,84	9.626,18
23	-	5,28	-	1,76	-
25	5.260,80	5.270,22	12.381,57	13.204,10	16.656,67
26	-	-	-	1.300,80	1.757,14
28	-	-	-	-	0,57
30	-	-	37,31	-	-
32	6,36	5,60	1,29	2,79	3,73
33	-	171,84	128,49	0,12	8,60
34	2,69	202,52	96,51	14,83	-
35	-	0,55	0,89	0,65	0,89
37	-	0,26	0,36	1,08	0,39
38	2,75	154,37	64,95	-	-
39	34,51	312,47	583,76	298,99	489,81
40	2,98	0,48	27,51	37,50	48,36
42	2,94	21,90	47,82	36,31	12,85
44	0,28	5,14	93,87	3,29	1,40
46	0,02	0,06	0,04	1,97	-
48	1,32	84,50	932,59	9,99	55,02
49	-	2,68	7,24	1,03	51,69
52	7.790,78	23.376,64	19.569,88	14.948,36	21.931,27
53	35,38	-	22,35	75,80	-
54	-	-	-	15,02	28,42
55	-	910,08	91,20	1.315,70	275,98
56	4.995,43	1.985,11	7.654,69	11.807,11	12.232,02
57	3.378,45	4.373,28	4.586,88	3.648,42	1.643,57
58	-	11,26	1.975,71	12,71	18.055,25
59	850,11	2.176,90	2.386,31	3.215,37	3.420,24
60	109,68	149,53	370,26	272,26	143,47
61	-	-	20,21	28,02	53,24
62	2,27	333,53	37,36	25,64	54,49
63	41.744,65	53.362,33	72.313,72	91.215,21	51.379,78
64	23.673,44	32.519,32	38.727,79	35.965,77	41.946,68
65	1,63	-	0,27	0,28	4,25
67	-	-	-	-	0,05
68	1.343,16	1.380,50	3.162,90	3.431,01	4.270,63
69	499,02	713,35	1.388,79	1.854,09	2.010,72
70	-	-	0,10	1,37	0,10

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 71. Exportações da Paraíba para o mundo: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
71	-	-	-	197,77	7,05
73	0,19	1,04	0,92	1,28	2,39
74	-	-	0,00	0,03	0,12
76	-	0,15	5,76	0,18	1,14
82	0,23	0,05	0,24	-	-
83	0,11	0,52	0,22	8,26	8,53
84	2.171,34	224,89	169,82	207,13	397,05
85	0,15	0,59	6,88	50,42	185,21
86	-	-	-	-	5,51
87	-	-	0,03	-	0,97
89	-	-	-	-	54,42
90	136,56	54,96	190,18	16,06	19,54
91	0,01	0,55	1,29	0,56	0,72
92	-	-	-	0,02	-
94	6,89	3,25	9,32	0,23	10,46
95	-	0,04	127,92	5,35	11,15
96	0,02	-	0,13	-	0,38
97	-	-	-	2,82	-
Total	117.785,01	168.652,25	214.275,54	228.235,42	209.373,58

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 72. Exportações de Pernambuco para o mundo: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
01	-	-	6,00	-	-
02	137,62	-	-	168,04	261,47
03	39.686,22	49.888,94	38.662,69	43.600,73	46.479,91
04	8,07	-	-	-	241,28
05	495,22	781,87	628,67	588,65	200,10
06	11,88	29,53	80,18	51,35	58,12
07	950,13	1.493,40	2.558,14	3.058,99	2.945,04
08	37.567,49	64.062,61	49.052,69	84.922,32	100.171,75
09	10,05	-	4,44	42,66	-
10	-	-	0,62	-	-
11	0,15	-	102,89	7,33	21,33
12	-	-	-	-	19,04
14	-	-	-	-	47,93
15	0,36	-	2.028,09	266,25	528,81
16	-	0,01	1,20	-	359,77
17	109.735,38	101.048,58	154.181,60	191.829,18	203.273,94

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 72. Exportações de Pernambuco para o mundo: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
18	989,47	668,66	1.454,65	1.768,36	1.823,68
19	21,41	49,72	311,57	289,70	101,45
20	2.925,90	1.958,43	4.598,16	3.843,40	6.495,21
21	24,96	0,50	414,48	119,35	115,84
22	4.278,38	6.043,91	14.190,13	24.189,60	41.107,71
23	-	-	45,26	0,03	458,54
25	972,10	1.700,53	2.741,13	4.414,88	2.783,73
26	-	-	-	-	4.125,27
27	2.790,88	18.691,68	12.182,47	42.095,11	5.614,21
28	291,58	326,23	619,11	607,45	679,52
29	8.058,80	9.170,99	8.136,29	15.938,39	8.507,79
30	-	6,46	7,49	-	16,16
32	6,90	14,67	1.043,03	123,82	99,83
33	-	-	8,73	14,22	90,48
34	523,91	676,94	2.087,09	2.114,19	1.383,96
35	2,36	0,10	0,00	-	0,62
38	8,85	15,79	281,12	158,62	9,45
39	13.381,74	17.904,51	21.683,45	36.029,32	46.008,79
40	4.186,33	12.683,12	16.683,10	51.497,08	61.724,55
41	6.467,28	7.541,84	8.730,72	9.484,72	13.424,46
42	210,22	281,12	326,33	203,73	95,22
43	1,32	-	-	-	-
44	114,53	179,11	82,50	79,31	170,38
45	-	-	-	-	0,06
46	-	30,93	17,56	25,10	57,72
48	504,07	1.870,52	1.344,99	2.922,81	2.832,24
49	1.272,15	35,97	46,55	655,27	48,25
52	930,01	1.171,35	4.032,67	7.176,96	8.363,09
53	-	26,18	34,63	26,91	7,37
54	-	82,70	-	1,06	111,89
55	1.441,50	7.072,00	5.548,92	6.792,41	7.553,64
56	3,51	1,77	21,24	41,95	18,84
57	191,93	117,48	178,47	184,73	235,96
58	6.802,02	10.970,17	9.680,65	10.072,90	9.798,98
59	-	-	-	-	19,66
60	4,13	4,16	6,28	-	12,03
61	5.183,10	12.231,01	9.404,79	10.696,19	1.113,00
62	5.394,28	5.929,14	1.195,59	1.038,36	1.081,41
63	159,25	3.671,13	142,11	1.441,89	9.305,72
64	1.556,97	3.511,94	5.518,96	6.283,27	8.672,47
65	-	-	0,54	0,55	6,99
66	-	-	-	0,06	0,06
67	-	-	1,05	0,87	1,40
68	2.288,27	1.752,66	3.808,39	13.528,72	12.216,04
69	2.090,76	4.231,83	7.281,28	9.071,97	14.508,21
70	593,55	2.077,84	3.213,77	2.583,01	3.291,23

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 72. Exportações de Pernambuco para o mundo: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
71	16,90	1,62	16,80	48,89	18,06
72	58,96	3.482,23	11.595,28	19.863,33	8.503,38
73	243,76	100,94	1.134,44	23.794,50	2.853,96
74	0,46	1,10	0,15	47,47	487,32
75	2,64	7,25	-	0,80	-
76	3.948,78	10.453,78	25.577,81	30.768,59	26.820,42
82	0,38	14,16	0,69	28,57	61,17
83	7.740,54	8.910,52	13.948,92	15.721,43	13.530,35
84	3.687,85	5.177,34	6.192,88	8.372,33	15.831,67
85	37.368,95	27.530,89	29.414,79	47.810,47	54.623,16
86	-	-	-	-	2,76
87	510,14	47,16	103,70	486,68	555,47
89	8,10	26,41	27,18	-	162,00
90	103,93	500,74	414,81	1.732,48	3.162,90
91	-	-	-	0,16	2,86
92	-	-	2,71	12,47	20,94
94	38,65	167,61	797,42	1.084,80	1.264,52
95	22,77	42,17	7,65	54,12	84,05
96	0,14	68,84	2,25	7,11	13,35
97	-	2,83	-	2,75	11,25
Total	316.027,89	406.543,59	483.649,88	739.888,66	756.711,15

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 73. Exportações de Alagoas para o mundo: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	1.159,91	927,60	1.379,02	236,48	-
04	23,14	8,18	1,98	-	-
06	20,31	44,75	62,55	110,92	208,92
07	-	-	-	27,97	13,27
08	3,13	31,55	24,52	7,51	16,45
17	230.166,38	276.034,75	298.959,84	398.137,06	520.567,40
19	-	-	-	-	0,02
20	620,72	192,65	116,75	61,34	95,63
21	1,54	4,75	1,41	0,97	-
22	33.420,47	39.067,53	89.218,87	119.494,72	117.025,91
24	6.138,87	4.754,91	2.913,40	3.337,03	3.058,37
25	-	792,48	1.874,90	3.977,36	8.976,00
28	-	-	-	3.616,93	1.493,20
29	18.868,54	36.953,80	57.405,88	41.877,89	24.429,03
38	7.741,87	-	-	-	-
39	204,68	1.707,06	5.033,03	11.764,56	14.309,81

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 73. Exportações de Alagoas para o mundo: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
40	-	-	-	0,12	-
41	-	-	-	-	35,66
42	0,08	5,88	16,13	6,67	5,26
44	25,35	32,07	35,75	89,35	444,37
46	0,05	1,30	-	-	0,44
47	-	-	-	0,03	-
48	0,13	-	-	1,67	0,02
49	-	-	1,31	0,04	-
52	-	-	-	-	3,35
53	-	-	-	68,16	-
55	-	68,70	290,78	85,69	134,97
56	-	3,13	11,13	-	-
57	-	0,36	1,39	-	-
58	66,53	41,63	0,54	18,09	2,80
61	0,37	0,95	4,49	50,66	2,46
62	5,26	49,67	13,24	0,70	2,67
63	20,14	11,51	17,13	31,89	35,44
64	-	12,52	11,85	3,65	19,29
65	-	-	0,39	-	-
68	51,43	41,97	154,33	275,80	282,99
69	13,09	31,21	25,11	27,67	16,77
70	-	0,10	2,77	-	-
71	0,93	3,22	-	6,69	5,09
72	-	-	1,23	-	-
73	-	0,95	-	-	-
76	-	-	0,09	0,74	-
83	0,01	0,32	-	0,12	-
84	-	-	42,86	173,82	349,99
87	-	1,74	-	-	-
89	-	21,50	-	-	-
94	36,29	39,51	71,98	124,29	102,13
95	-	0,24	-	-	-
96	20,54	2,84	42,00	63,94	199,38
97	-	-	4,08	7,51	-
Total	298.609,72	360.891,30	457.740,71	583.688,01	691.837,08

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 74. Exportações de Sergipe para o mundo: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
03	378,74	52,65	-	-	-
08	-	25,98	84,34	15,27	14,21
09	-	193,85	-	23,38	412,48
13	-	-	-	6,30	-
17	-	-	-	3.010,00	-
20	24.327,61	20.712,43	28.240,06	26.484,76	44.666,86
21	-	13,10	-	-	0,04
22	-	5,58	-	2,63	-
25	-	4.973,90	6.763,78	11.092,24	14.110,74
28	-	-	3,86	1,16	1,57
29	-	4,19	-	-	-
30	-	-	-	-	3,26
31	7.812,67	4.660,77	2.332,98	11.057,83	-
33	1.253,83	1.372,79	1.469,68	937,42	1.180,41
38	-	-	2,05	-	1,58
39	-	0,85	0,20	2,48	0,75
40	-	-	-	28,07	-
41	1.114,14	143,89	572,63	274,16	710,64
44	-	0,06	-	-	-
48	-	-	-	-	0,00
49	-	-	-	0,05	1,06
52	529,91	2.853,94	3.888,61	8.727,98	6.632,03
55	79,91	323,18	406,96	244,65	278,07
58	-	90,79	48,54	-	-
60	-	8,16	-	-	-
61	-	-	0,39	0,01	-
62	64,53	-	52,31	604,83	235,36
63	211,55	1.480,62	1.175,16	1.038,38	1.333,72
64	623,64	1.305,98	1.677,19	1.213,56	7.615,97
68	7,22	9,66	9,00	18,93	67,12
69	252,54	72,66	0,27	1,56	-
70	-	-	2,96	-	-
73	-	0,37	-	11,16	-
74	0,01	-	-	0,71	-
76	-	-	-	2,15	1,85
82	-	-	1,26	0,06	-
83	465,60	203,76	407,96	357,00	-
84	144,00	-	2,30	81,17	9,77
85	137,70	229,67	456,00	666,53	597,67
87	-	-	-	17,45	-
89	-	79,70	173,87	546,06	1.030,00
90	189,66	-	1,49	1,81	-
94	0,08	-	0,26	1,37	5,86
95	-	-	-	0,15	-
Total	37.593,32	38.818,50	47.774,11	66.471,25	78.910,99

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 75. Exportações da Bahia para o mundo: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
01	22,31	10,80	48,30	111,43	163,20
02	34,66	-	-	158,75	2.548,94
03	23.730,41	27.367,70	27.567,05	18.126,52	12.067,16
04	4,08	937,44	520,00	207,80	-
05	-	-	-	20,60	1,85
06	2,50	2,59	0,30	1,00	-
07	259,42	644,68	355,10	399,43	626,24
08	49.867,18	76.746,14	70.701,44	100.079,79	109.494,42
09	51.262,93	39.018,95	68.065,38	89.053,51	111.100,09
10	-	9,00	-	-	-
11	0,05	0,15	0,06	-	-
12	8.730,51	11.892,26	119.478,80	162.942,44	102.796,25
13	40,24	232,81	185,43	13,38	14,09
14	191,51	260,15	276,56	198,92	197,09
15	7.747,59	18.199,39	21.239,64	39.288,05	20.901,33
16	-	0,84	-	-	-
18	134.504,07	213.271,75	194.066,21	224.422,69	209.585,03
19	39,89	59,77	4,65	7,53	49,82
20	4.525,92	4.725,82	6.183,18	4.049,87	6.327,43
21	126,17	188,04	68,08	27,76	116,49
22	1,26	37,17	90,72	252,36	66,11
23	99.936,57	130.963,30	209.189,81	192.815,07	157.093,03
24	14.664,19	17.320,36	16.748,42	18.653,45	24.641,08
25	24.582,80	24.339,48	33.437,33	37.761,52	48.364,28
26	567,79	15.350,58	1.232,71	19.001,87	39,42
27	421.911,21	609.268,09	549.773,28	1.375.669,02	1.099.312,18
28	18.726,76	16.970,53	35.517,71	36.040,91	32.209,25
29	481.744,24	568.364,82	649.262,08	762.006,27	887.479,35
30	151,03	49,10	14,37	92,41	20,73
31	-	-	8,10	-	2.018,81
32	7.829,52	10.300,07	11.124,36	10.999,19	22.731,21
33	126,61	52,59	133,20	167,40	235,01
34	13.573,98	17.626,78	21.821,20	29.120,11	28.525,35
35	2.095,78	0,21	136,12	160,05	95,20
37	7.746,84	6.117,90	4.203,13	9.687,52	12.501,73
38	23.743,11	28.308,63	29.515,80	24.432,90	26.196,33
39	101.717,70	146.441,98	194.778,69	279.704,11	339.063,77
40	2.326,19	6.374,70	13.684,19	46.801,86	76.009,85
41	47.926,78	57.989,34	72.741,06	71.593,33	92.350,87
42	378,55	482,56	18,63	19,92	100,44
44	21.658,67	8.786,95	14.749,59	11.627,36	15.509,10
46	1,59	0,77	18,57	10,32	0,20
47	171.915,64	197.770,03	213.621,74	364.334,82	628.599,81
48	57.159,67	64.268,72	64.119,19	70.028,10	86.767,79
49	3,28	13,71	34,53	4,65	33,19
51	-	-	-	-	4,52
52	11.365,04	18.134,74	60.299,03	96.111,98	107.654,41

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela75. Exportações da Bahia para o mundo: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
53	19.709,22	30.084,92	36.279,70	42.240,14	48.963,03
54	8.361,68	9.936,07	12.150,61	14.463,68	8.045,26
55	66,15	8,90	469,32	0,12	167,49
56	16.434,72	25.246,42	28.799,71	24.634,59	34.827,11
57	4.314,24	2.751,85	2.592,18	3.179,73	2.913,60
58	0,34	22,50	3,66	9,16	33,12
59	2.498,81	3.577,48	6.327,90	13.246,94	12.439,16
60	331,10	194,14	266,56	314,24	170,97
61	3.050,12	6.220,53	6.111,81	10.237,61	11.060,19
62	129,86	262,33	905,20	1.135,08	1.330,93
63	220,09	344,89	907,61	304,80	705,38
64	16.726,03	27.841,90	50.835,25	56.043,81	62.504,78
65	2,58	12,06	19,94	28,41	185,56
67	-	-	19,80	-	1,89
68	3.747,30	2.692,75	2.731,33	2.160,61	2.142,92
69	518,01	772,15	1.672,93	1.884,47	5.318,11
70	7,58	0,11	0,24	6,92	13,01
71	73.739,92	61.790,30	66.304,12	98.609,33	171.472,14
72	67.574,53	100.266,48	146.203,05	205.697,51	182.139,52
73	1.699,57	1.540,67	1.383,17	1.420,66	2.298,60
74	149.389,06	121.244,84	225.338,86	367.825,65	832.882,43
76	26.723,19	25.677,41	9.738,48	819,00	1.568,07
79	-	-	-	-	22,68
81	-	-	13,86	100,41	5,83
82	87,63	215,50	303,75	276,32	286,04
83	782,30	1.072,96	2.106,39	2.279,35	10.062,95
84	8.153,56	7.925,08	9.571,88	9.543,13	14.139,37
85	18.586,17	19.811,60	22.583,66	29.576,63	43.879,35
87	115.608,01	398.676,42	640.721,03	872.188,75	920.656,36
89	-	-	-	8,00	408,06
90	982,31	755,65	999,82	1.750,62	1.179,03
91	2,02	-	-	1,41	1,52
92	1,18	1,01	2,45	4,60	12,80
94	17.916,18	29.012,16	45.335,66	68.446,39	71.619,47
95	36,80	107,13	518,29	392,54	146,07
96	5,38	46,64	18,28	17,62	33,51
97	4,51	0,03	39,68	106,72	5,58
Total	2.370.354,36	3.217.014,25	4.026.309,89	5.925.160,84	6.707.254,33

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 76. Total das exportações do Nordeste para o mundo: 2002 a 2006.

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
01	22,31	10,80	62,30	111,43	163,20
02	242,03	401,10	187,75	375,12	2.841,03
03	248.165,59	306.860,31	297.923,70	264.352,15	218.951,21
04	4.779,86	13.583,93	8.378,91	6.755,56	8.461,61
05	2.002,35	2.352,19	1.773,17	2.353,60	4.116,77
06	570,51	1.155,24	2.230,23	3.118,50	5.050,18
07	1.510,39	2.419,09	3.677,09	5.242,72	4.284,06
08	252.544,98	372.079,59	403.245,03	506.173,19	546.475,86
09	52.291,57	40.117,71	68.886,08	89.862,66	112.006,75
10	0,37	9,00	1,75	5,40	-
11	287,28	355,70	379,10	1.041,71	298,38
12	102.655,42	152.471,28	317.684,55	393.348,50	339.842,43
13	2.633,26	3.146,50	4.370,63	5.640,79	4.775,83
14	233,91	334,37	317,65	254,31	306,61
15	36.388,40	42.099,09	55.097,40	82.565,01	64.492,44
16	318,31	39,49	17,28	4,78	364,00
17	363.915,62	405.078,46	487.191,01	633.465,22	785.332,25
18	135.499,58	213.968,18	195.524,27	226.191,90	211.415,34
19	119,01	406,38	706,78	723,75	205,53
20	38.209,49	33.402,15	53.918,09	48.499,40	71.488,94
21	3.280,00	2.011,52	4.429,37	804,27	554,03
22	48.753,12	68.599,08	129.157,70	173.254,44	192.855,30
23	99.955,31	131.066,89	221.227,92	205.202,22	157.636,62
24	20.803,06	22.075,27	19.661,83	21.990,48	27.699,45
25	40.708,03	50.656,95	74.669,40	88.806,54	117.836,14
26	2.031,81	68.887,52	235.751,56	352.286,02	258.431,97
27	448.765,58	711.608,62	846.202,54	1.516.957,81	1.139.959,14
28	80.671,38	89.325,01	128.683,41	168.437,30	187.116,45
29	518.557,35	624.594,91	725.864,85	831.772,57	931.550,96
30	151,03	65,51	85,39	214,07	88,77
31	7.812,67	4.660,77	2.341,08	11.057,83	2.018,81
32	7.845,43	10.325,20	12.201,17	11.143,37	22.865,68
33	1.386,87	1.617,01	1.855,92	1.554,79	1.820,47
34	14.379,36	18.509,67	24.098,13	31.471,94	30.075,69
35	2.155,18	337,42	924,29	744,79	683,98
37	7.746,84	6.118,59	4.203,48	9.689,34	12.502,12
38	32.697,73	28.489,50	29.880,33	24.611,04	26.221,54
39	116.605,91	167.059,42	228.836,75	342.235,37	409.102,76
40	6.531,51	19.076,35	30.401,26	98.389,11	137.874,69
41	127.422,17	157.048,18	199.175,62	202.889,63	242.706,83
42	10.019,29	13.607,47	10.728,69	10.561,31	3.691,19
43	1,32	0,11	-	4,68	0,58
44	30.686,21	21.812,34	28.366,23	24.095,27	27.381,60
45	0,43	0,05	-	-	0,14
46	6,80	59,66	44,47	64,35	59,81
47	171.915,64	197.770,03	213.621,74	364.334,84	628.599,81
48	58.267,55	67.336,70	70.150,21	77.345,90	90.177,25

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).

Tabela 76. Total das exportações do Nordeste para o mundo: 2002 a 2006 (Continuação).

NCM/SH	Exportações (US\$ Mil)				
	2002	2003	2004	2005	2006
49	1.280,02	62,92	125,33	718,27	190,13
51	-	-	0,67	0,26	4,52
52	109.279,39	173.768,43	218.431,58	253.436,06	268.202,48
53	19.744,59	30.111,10	36.336,78	42.412,34	48.996,93
54	8.449,88	10.159,76	12.381,11	15.423,11	9.254,69
55	4.613,42	9.978,42	8.162,94	10.788,81	10.719,43
56	21.750,03	29.165,38	39.427,17	40.072,51	52.815,16
57	7.884,85	7.244,38	7.365,89	7.019,28	4.797,25
58	6.870,84	11.137,76	11.722,89	10.203,09	27.904,84
59	3.382,99	5.785,05	8.848,31	16.622,46	16.014,96
60	1.882,89	4.131,35	7.141,30	6.854,96	7.293,96
61	30.417,41	33.480,58	30.148,31	37.565,18	23.664,09
62	15.423,40	19.396,76	21.320,50	20.907,31	5.600,48
63	48.223,93	66.653,11	84.489,23	105.107,75	74.077,23
64	153.557,35	232.842,83	283.482,79	305.102,36	358.727,68
65	77,49	68,75	125,89	241,75	326,45
66	-	-	0,49	4,92	0,06
67	-	-	20,85	0,87	3,34
68	12.616,34	10.854,49	17.645,64	29.424,39	34.338,01
69	3.395,28	5.873,30	10.564,17	13.123,81	22.442,85
70	736,47	2.130,46	3.262,44	2.844,31	3.416,89
71	74.390,56	62.389,53	67.253,40	99.397,16	172.256,23
72	225.326,31	272.237,99	515.795,16	693.759,91	660.353,47
73	5.542,45	5.732,35	8.309,35	33.639,97	18.241,98
74	149.389,53	121.245,95	225.339,01	367.875,89	833.400,25
75	2,64	7,25	-	0,80	-
76	357.301,85	340.655,41	386.138,48	369.502,18	613.621,22
78	-	-	-	0,10	0,10
79	-	-	-	-	22,68
80	-	-	-	0,02	-
81	229,79	161,93	91,45	100,41	5,83
82	263,36	345,84	310,99	311,67	349,98
83	10.267,87	14.400,82	24.289,22	27.226,24	34.871,55
84	16.551,90	15.900,36	23.894,12	23.434,08	39.385,38
85	56.704,83	50.472,92	55.888,07	80.529,42	100.817,52
86	14,71	-	-	-	8,27
87	123.446,39	407.292,94	650.070,44	890.781,72	933.888,01
89	1.893,10	127,61	3.459,79	3.355,05	5.137,02
90	3.053,43	2.668,04	3.245,62	5.554,85	7.616,30
91	2,03	0,55	2,93	2,13	5,10
92	2,95	4,96	10,89	19,78	35,30
94	21.187,42	34.619,14	53.700,23	78.417,71	77.425,61
95	68,87	165,73	672,30	461,29	244,08
96	99,42	306,93	304,19	405,75	443,74
97	9,74	2,86	60,15	146,23	45,87
Total	4.596.883,54	6.054.594,23	7.963.976,14	10.432.801,09	11.497.351,12

Fonte: Aliceweb (BRASIL, 2009d).