

AS EXPORTAÇÕES DO COREDE NORTE DO RIO GRANDE DO SUL

The export of COREDE Norte of Rio Grande do Sul State

STORTI, A. T.

LANGOSKI, L. M.

FLORIANOVITCH, M.

Recebimento: 11/05/2012 – Aceite: 10/07/2012

RESUMO: Para promover o desenvolvimento regional de forma sustentável e harmônica foram criados em 1994 os Conselhos Regionais de Desenvolvimento – COREDEs. Eles são fóruns de discussão e decisão a respeito de políticas e ações que visam ao desenvolvimento regional no estado do Rio Grande do Sul. Com base nesta divisão foi realizada uma pesquisa que analisa como é feita a exportação no COREDE Norte do Rio Grande do Sul. Foram coletados dados dos municípios e verificado quais deles exportam. Pesquisaram-se os valores, destinos, produtos e empresas exportadoras. Trabalhou-se com as exportações dos últimos três anos (2009, 2010 e 2011) e, também, com os três primeiros meses de 2012. Este artigo decorre de uma pesquisa bibliográfica e exploratória, onde se apresentam dados por meio de estatística descritiva com tabelas e quadros. Visa-se a importância dessas operações para a economia da região.

Palavras-chave: Comércio Internacional. Exportação. COREDE Norte do Rio Grande do Sul.

ABSTRACT: In order to promote regional development in a sustainable and harmonious way, Regional Development Councils (RDC) (Conselho Regional de Desenvolvimento - COREDEs) were created in 1994. They are forums for discussion and decision making on policies and actions aiming at the regional development in the state of Rio Grande do Sul. Based on this division a research to examine the export of COREDE Norte of Rio Grande do Sul State was carried out. Data of the cities was collected and it was analyzed which ones deals with export. Values, destinations, products and export companies were also researched. It was worked on the exports of the last three years (2009, 2010 and 2011) and also on the ones of the first three months of 2012. This study is a bibliographical and exploratory research, which presented data

through descriptive statistics using tables and charts. The aim of this paper is to discuss exports and understand the importance of these operations to the economy of the region.

Keywords: International Trade. Export. COREDE Norte of Rio Grande do Sul State.

Introdução

Nos últimos 20 anos o Brasil vem aumentando consideravelmente as suas exportações, principalmente das *commodities* agrícolas como soja, milho, carnes e café. Isso fez com que o país se destacasse na economia mundial. A partir da década de 1990, houve uma maior abertura da economia, fazendo com que o país aumentasse sua competitividade no mercado mundial. Esta abertura proporcionou a importação e a exportação, possibilitando assim a criação de relações comerciais com outros países.

Em 2011, o saldo comercial do Brasil alcançou US\$ 29,8 bilhões, o que deu uma tranquilidade a curto prazo na balança comercial. A tendência é ter um superávit baixo nos próximos anos, com viés de déficit.

O Brasil possui uma elevada concentração da pauta exportadora em poucos produtos, principalmente *commodities*. Três setores, agropecuária, extração de petróleo e extração de minerais metálicos, tiveram um superávit de US\$ 75,3 bilhões em 2011. Os setores exportadores da indústria de transformação registraram um déficit de US\$ 47 bilhões. Então, o superávit do Brasil se dá graças às *commodities*, ou seja, aos produtos básicos produzidos por esta nação (RBCE, 2012).

O Rio Grande do Sul também possui sua economia baseada na agricultura, na pecuária e na indústria. O estado representa hoje 8,8% do PIB nacional, devido também ao surgimento de polos tecnológicos na área petroquímica e de tecnologia da informação

na década de 1990 e no início do século XXI. A industrialização do Estado vem elevando a participação no PIB brasileiro trazendo mais investimento, infraestrutura e mão de obra para o Estado, que atualmente é o quarto mais rico do país.

Neste estado destaca-se a Região Norte do Rio Grande do Sul, conhecida como o Conselho Regional de Desenvolvimento Norte do Estado do Rio Grande do Sul (COREDE Norte/RS). É formado por 32 municípios, sendo que o principal é Erechim, em sua maioria ligados ao setor primário. Nos últimos anos os setores de industrialização de alimentos e metal mecânico tem se desenvolvido.

Para dar a conhecer o comércio exterior desta região, este artigo analisa o desempenho das exportações no norte do Rio Grande do Sul, os setores predominantes, suas empresas e os produtos exportados. As pesquisas foram feitas em sites governamentais e das prefeituras destes municípios. A partir dos dados coletados, foi possível detectar os municípios que fazem parte da região, quais deles exportam, os produtos e os destinos destas exportações. Também foram feitas análises e comparações de dados tornando possível a identificação das características exportadoras de cada município.

Este artigo apresenta as seguintes seções: no referencial teórico aborda-se sobre as dificuldades de exportar, bem como os benefícios da atuação no mercado externo, e as maneiras de se exportar mercadorias e serviços; quanto à metodologia, menciona os tipos de pesquisa utilizados, bem como a modalidade da análise dos dados; após relata-se sobre o COREDE Norte, os municípios que fazem

parte, e dados como área total, população, produto interno bruto e exportações desta região, abordando os produtos, valores e destinos. Também fala-se das empresas exportadoras e dos setores que são atuantes no mercado externo; por fim apresentam-se as considerações finais, analisando o assunto e sugerindo possíveis pesquisas para melhorar o entendimento do comércio internacional da Região Norte do Rio Grande do sul.

Referencial Teórico

Segundo Segre (2007), exportar é enviar uma remessa de artigos para fora do país por este produzidos. Com isso a empresa exportadora ganha competitividade e estímulo para ser mais eficiente. Para exportar, a empresa tem que estar ciente de que o planejamento é muito importante. É preciso conhecer e dominar as regras e usos do comércio internacional, para que não ocorram problemas posteriores. Sendo assim, uma pesquisa de mercado é indispensável.

As dificuldades de uma exportação são muitas: é preciso conhecer a cultura, a religião, a política e a forma de consumo dos outros países, pois existem diferenças, e esse conhecimento é necessário para uma negociação. Segundo Minervini (2005), as principais barreiras encontradas por parte do exportador são a falta de uma cultura exportadora dentro da empresa e a ausência de profissionais para gerenciar a internacionalização. Para o país exportador, as dificuldades são a baixa competitividade, a falta de reconhecimento no mercado mundial, o excesso de regulamentações, as políticas cambiais e os elevados custos financeiros. Para o país importador, as barreiras encontradas são as diferenças culturais, a falta de infraestrutura para o transporte do produto, a presença de concorrentes locais e a forte pressão por parte dos sindicatos que exigem o uso do produto

local. Também se pode citar a demora para a verificação dos documentos necessários à importação, as normas e as barreiras técnicas.

Outro aspecto que deve ser analisado, segundo Minervini (2005), é a necessidade de adaptação do produto para que ele se torne mais exportável. Algumas das mudanças podem ser feitas na qualidade, no preço, no produto, de acordo com normas, usos e dimensões.

Para Castro (2005), além do aumento das receitas operacionais, a exportação também traz para a empresa a melhoria financeira, pois a exportação permite o recebimento antecipado de receitas, antes mesmo de o processo de produção ter iniciado. Outros benefícios são o *marketing* e o status que ela gera, tanto para a empresa que exporta quanto para o país exportador, a qualidade e operacionalidade, a redução da instabilidade e diluição de risco, a ampliação de mercado e economia de escala e a importação de tecnologia oculta.

Existem basicamente três maneiras diferentes de exportar e a empresa é quem terá de avaliar e decidir qual forma é a mais adequada. São elas:

- exportação direta;
- exportação indireta;
- exportação via *trading company*.

Na exportação direta o próprio fabricante fatura seu produto em nome do importador. (GARCIA, 2007). Para realizar este tipo de exportação é necessário uma maior atenção por parte da administração da empresa, exigindo mais tempo e conhecimento de todo o processo de exportação, já que será a empresa que se responsabilizará pelo produto desde a negociação e entrega até a cobrança do produto. Castro (2005) afirma que a principal dificuldade deste canal de distribuição refere-se à identificação das potenciais empresas importadoras, dos produtos fabricados ou produzidos pela empresa industrial ou agropecuária brasileira.

A exportação indireta requer a participação de uma empresa mercantil no país que adquire a mercadoria, com o objetivo específico de exportar (CASTRO, 2005). Garcia (2007) denomina de interveniente.

A exportação via *trading company* não deixa de ser uma exportação indireta, porém deve atender especificamente a algumas exigências legais que são a obtenção de um Registro Especial, possuir um capital mínimo realizado equivalente a 703.380 UFIR – Unidade Fiscal de Referência (R\$ 748.466,66 de capital) e constituir-se sob a forma de sociedade por ações (SEGRE, 2007).

Metodologia

Este artigo se utilizou de pesquisas descritiva, bibliográfica e exploratória. Segundo Gil (2006), a primeira descreve as características de determinada população ou fenômeno ou, então, estabelece relações entre variáveis. Para Vergara (2009) esta tipologia não tem compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação. Este tipo de pesquisa foi necessário para caracterizar o COREDE Norte do Rio Grande do Sul e as exportações de seus municípios.

Para a fundamentação teórica deste artigo foi utilizada pesquisa bibliográfica que, de acordo com Gil (2006), é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos. Também foi utilizada a pesquisa exploratória que tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a constituir-lo com hipóteses (GIL, 2006).

Os dados coletados são secundários e vieram de sites governamentais como o do MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e da FEE – Fundação de Economia e Estatística. Estes dados permitiram a elaboração de tabelas,

que possibilitaram a análise e comparação desses, para que se pudesse chegar a conclusões mais concretas sobre as características das exportações da região.

Para as análises, utilizou-se de estatística descritiva, relacionando os dados em tabelas, quadros e textos explicativos, que possibilitaram entender o comércio internacional dos municípios da região que exportam, bem como seus valores, produtos e destinos destas exportações.

COREDE Norte do Rio Grande do Sul

O COREDE Norte do Rio Grande do Sul é formado por 32 municípios: Aratiba, Áurea, Barão de Cotegipe, Barra do Rio Azul, Benjamin Constant do Sul, Campinas do Sul, Carlos Gomes, Centenário, Charrua, Cruzaltense, Entre Rios do Sul, Erebang, Erechim, Erval Grande, Estação, Faxinalzinho, Floriano Peixoto, Gaurama, Getúlio Vargas, Ipiranga do Sul, Itatiba do Sul, Jacutinga, Marcelino Ramos, Mariano Moro, Paulo Bento, Ponte Preta, Quatro Irmãos, São Valentim, Sertão, Severiano de Almeida, Três Arroios, Viadutos.

Muitos destes municípios ainda estão em fase de desenvolvimento com uma economia bastante voltada para o setor primário. Em 2010 a população total do COREDE era de 221.418 habitantes com um PIB *per capita* (2009) de R\$ 18.129,00, sendo que as exportações dos municípios desta região, em 2010 US\$ 115.438.533,00 (FOB).

Na tabela a seguir apresentam-se dados dos municípios que fazem parte do COREDE Norte do RS.

A tabela anterior mostra a área (Km²), população e PIB dos municípios, bem como o PIB per capita. Em termos de área o município de Erechim é o maior com 450,8 Km², Sertão é segundo em área com 439,5 Km². Os

Tabela 1 - Dados dos municípios do COREDE Norte do RS

Município	Área (Km ²)	População	PIBpm (2009): R\$ mil	PIB per capita (R\$/2009):
Aratiba	341,1	6.565	329.343,00	49.229,00
Áurea	158,1	3.665	44.622,00	11.777,00
Barão de Cotegipe	259,9	6.529	91.043,00	13.540,00
Barra do Rio Azul	147,6	2.003	28.653,00	14.486,00
Benjamin Constant do Sul	132,4	2.307	16.957,00	7.750,00
Campinas do Sul	261,3	5.506	86.500,00	15.057,00
Carlos Gomes	83,2	1.607	20.167,00	11.738,00
Centenário	134,3	2.965	34.177,00	11.025,00
Charrua	198,1	3.471	44.772,00	12.293,00
Cruzaltense	165,7	2.141	28.070,00	12.387,00
Entre Rios do Sul	120,4	3.080	76.809,00	24.881,00
Erebango	151,8	2.970	42.356,00	14.426,00
Erechim	450,8	96.087	2.099.846,00	21.445,00
Erval Grande	285,9	5.163	53.335,00	9.938,00
Estação	100,3	6.011	111.788,00	17.878,00
Faxinalzinho	143,4	2.567	27.758,00	10.648,00
Florianópolis	168,4	2.018	29.052,00	13.481,00
Gaurama	204,1	5.862	95.306,00	15.293,00
Getúlio Vargas	286,6	16.154	230.667,00	14.112,00
Ipiranga do Sul	159,2	1.944	44.233,00	21.800,00
Itatiba do Sul	212,1	4.171	41.908,00	9.270,00
Jacutinga	179,3	3.633	72.567,00	20.074,00
Marcelino Ramos	229,6	5.134	59.110,00	11.092,00
Mariano Moro	99,1	2.210	23.514,00	10.206,00
Paulo Bento	148,2	2.196	37.883,00	17.628,00
Ponte Preta	100,4	1.750	23.686,00	12.831,00
Quatro Irmãos	268	1.775	32.742,00	18.281,00
São Valentim	154,2	3.632	45.793,00	11.460,00
Sertão	439,5	6.294	121.542,00	18.294,00
Severiano de Almeida	167,6	3.842	52.835,00	13.322,00
Três Arroios	148,7	2.855	34.918,00	11.341,00
Viadutos	268,5	5.311	58.896,00	10.282,00

Fonte: Fundação de Economia e Estatística (2012)

menores, em extensão territorial, são Mariano Moro com 99,1 Km² e Carlos Gomes, com 83,2 Km².

Em relação à população, Erechim também é maior com 96.087 habitantes, seguido de Getúlio Vargas com 16.154 habitantes. Os

municípios com menos população são Ponte Preta (1.750 habitantes) e Carlos Gomes (1.607 habitantes).

Quanto ao PIB, Erechim é o maior com um valor estimado em R\$ 2.099.846,00, seguido de Aratiba com R\$ 329.343,00. Os

menores em PIB são Mariano Moro com R\$ 23.514,00 e Benjamin Constant do Sul com R\$ 6.957,00.

Ao observar o PIB *per capita*, verifica-se que Aratiba tem o maior, com R\$ 49.229,00, e Erechim fica em segundo lugar com R\$ 21.445,00. Quanto aos menores em renda *per capita* são Itatiba do Sul (R\$ 9.270,00) e Benjamin Constant do Sul (R\$7.750,00).

Erechim é o município mais desenvolvido do COREDE Norde do RS, possuindo muitas indústrias no setor metal mecânico e alimentício. Muitos municípios são pequenos e com poucos anos de emancipação, mas estão iniciando seu processo de desenvolvimento.

As Exportações do COREDE Norte

Dos 32 municípios em análise, dez são exportadores. Alguns são iniciantes no comércio exterior, e outros atuam há bastante tempo. Os municípios exportadores são: Aratiba, Barão de Cotegipe, Erebang, Erechim, Erval Grande, Estação, Gaurama, Getúlio Vargas, Jacutinga e Paulo Bento.

A tabela a seguir traz as exportações por município e os valores totais desta região nos últimos três anos.

Verifica-se que as exportações da região atingiram o valor de US\$ 114.076.805,00 em 2011, o que representa uma queda de 0,87% em relação a 2010. Quando se analisa os valores exportados em 2009 e 2010, observa-se que houve um aumento nos valores exportados, de US\$ 105.296.430,00 (2009) para US\$ 115.074.203,00 (2010), um crescimento de 9,29%.

Até março de 2012 foram contabilizadas exportações no valor de US\$ 11.849.921,00, apresentando uma média mensal de US\$ 3.949.973,67. Se comparadas ao ano anterior, verifica-se que as exportações tiveram uma queda considerável. Em 2011 a média mensal foi de US\$ 9.506.400,42, ou seja, a queda até o momento é de 140,67%. Salienta-se que não é possível afirmar que esta queda permanecerá ao longo deste ano, pois estão contabilizados apenas três meses de exportações, e a mesma poderá ser revertida no decorrer dos próximos meses.

Em relação às exportações do Rio Grande do Sul em 2011, o COREDE Norte tem uma

Tabela 2 – As exportações do COREDE Norte do RS (em US\$/FOB)

Município	2009	2010	2011	2012 (até março)	Posição/ 2011
Aratiba	103.389,00	337.759,00	365.356,00	7.225,00	7º
Barão de Cotegipe	1.385.892,00	1.588.555,00	2.099.096,00	528.937,00	4º
Erebang	697.810,00	656.655,00	545.855,00	104.252,00	5º
Erechim	98.349.471,00	106.053.692,00	102.019.891,00	9.909.254,00	1º
Ervál Grande	25.630,00	26.038,00	48.153,00	-	10º
Estação	63.770,00	10.299,00	98.994,00	11.521,00	9º
Gaurama	479.606,00	1.284.916,00	2.108.268,00	330.599,00	3º
Getúlio Vargas	3.155.800,00	3.895.456,00	6.173.662,00	845.863,00	2º
Jacutinga	691.531,00	690.244,00	105.732,00	-	8º
Paulo Bento	343.531,00	530.589,00	511.798,00	112.270,00	6º
TOTAL	105.296.430,00	115.074.203,00	114.076.805,00	11.849.921,00	

Fonte: MDIC (2012)

pequena participação na balança comercial do estado, correspondendo a apenas 0,58% dos valores exportados.

Quanto aos produtos exportados, verifica-se que são de diversos setores. A grande maioria são bens manufaturados, o que demonstra a evolução da indústria desta região. Os produtos básicos que ganham destaque são: trigo, soja e couro bovino. Nos semimanufaturados são exportados bagaços e outros resíduos sólidos para extração de óleo de soja, partes de máquinas e aparelhos agrícolas, e pedras semi trabalhadas.

Em relação aos produtos manufaturados que a região comercializa com o exterior, tem-se uma lista considerável nos mais diversos setores. No metal mecânico, destacam-se as carrocerias para veículos automotivos, veículos automotivos para transporte de dez ou mais pessoas, máquinas e aparelhos para extração de óleo, semeadores e adubadores, máquinas e aparelhos agrícolas. Também são exportados reboques e semi reboques auto-recarregáveis, espalhadores de estrumes, distribuidores de adubos e estufas pré fabricadas.

No setor alimentício, os produtos exportados são balas, erva-mate e chá verde.

O setor de jóias exporta artefatos de joalheria de prata e também de metais comuns. No setor de tecnologia e seguranças destacam-se os cartões magnéticos não gravados e os cartões inteligentes *smart cards*.

Outro setor que realiza exportações é o de papel e celulose com os seguintes produtos: papel higiênico, toalhas e guardanapos, lenços e toalhas de mão, sacos, bolsas e cartuchos.

Quanto aos destinos das exportações observa-se que o COREDE Norte do RS opera em todos os continentes. Seus produtos estão nos países do Mercosul (Argentina, Paraguai e Uruguai), também em alguns países da América do Sul, como Bolívia, Venezuela e

Chile; na América do Norte atua no México, Canadá e Estados Unidos. O importante mercado Europeu também recebe os produtos da região, com destaque para Alemanha, França, Países Baixos, Espanha e Itália. Na Ásia, a China e Hong Kong são os destinos, e na Oceânia, a Austrália. Quanto ao continente africano, pode-se citar Zâmbia, Zimbábue, Angola, África do Sul e Quênia.

Referentemente a empresas, são várias as que atuam na exportação. Não são mencionados os seus nomes, mas no quadro a seguir relaciona-se o município, número de empresas e os setores destas, correspondente ao ano de 2011.

O Quadro 1 apresenta 36 empresas do COREDE Norte do RS que exportaram em 2011, sendo que 25 destas são do município de Erechim, 3 são de Getúlio Vargas e as outras 8 empresas estão localizadas nos municípios de Aratiba, Barão de Cotegipe, Erebangó, Erval Grande, Estação, Gaurama, Jacutinga e Paulo Bento.

Em relação aos setores das empresas exportadoras da região, verifica-se que o setor metal mecânico possui 13 empresas exportadoras (36,11%) e no alimentício são sete organizações (19,44%). No agronegócio, três empresas exportam (8,33%); no setor de couros e calçados, e de jóias são duas exportadoras (5,56%). Pneus, velas, pedras, segurança, papel e celulose possuem uma empresa exportadora em cada setor (2,78%). Quatro empresas foram colocadas na classificação outros setores, pois não foi possível classificar quais atuam, a partir das informações disponibilizadas pelo Siscomex, o que dá um percentual de 11,10%.

Numa análise geral, verifica-se que os setores mais presentes na economia da região, onde se encontra o maior número de empresas exportadoras, são o metal mecânico e o de alimentos com 13 e 7 empresas respectivamente.

Município	Número de Empresas	Setor	Participação (%)
Aratiba	1	Metal Mecânico =1	2,78%
Barão de Cotegipe	1	Alimentício = 1	2,78%
Erebango	1	Alimentício = 1	2,78%
Erechim	25	Metal Mecânico =9 Alimentício = 4 Agronegócio = 3 Couro e Calçados = 2 Jóias = 2 Pneus = 1 Velas = 1 Outros = 3	69,44%
Erval Grande	1	Metal Mecânico =1	2,78%
Estação	1	Metal Mecânico =1	2,78%
Gaurama	1	Pedras = 1	2,78%
Getúlio Vargas	3	Segurança =1 Metal Mecânico =1 Outros = 1	8,32%
Jacutinga	1	Alimentício = 1	2,78%
Paulo Bento	1	Papel e Celulose =1	2,78%
TOTAL	36		100%

Quadro 1 - Empresas Exportadoras do Corde Norte do RS - Ano 2011

Fonte: MDIC (2012)

As exportações dos municípios do COREDE Norte do RS

Neste item, resumidamente, abordam-se as exportações dos municípios do COREDE Norte que tiveram operações em 2011. Nos últimos três anos apenas 10 municípios exportaram.

O município de Aratiba tem sua economia baseada na produção agrícola, no setor metal mecânico e metalúrgica básica. Apenas uma empresa exporta e está ligada ao setor metal mecânico. Os produtos exportados são semeadores adubadores, máquinas e aparelhos agrícolas para preparação do solo, e partes de equipamentos agrícolas para preparação do solo. Os destinos destas exportações são Zâmbia, Zimbábue, Etiópia, África do Sul, Colômbia, Quênia, Malavi, México, Filipi-

nas, Madagascar e Suíça. O valor exportado em 2011 foi de US\$ 365.356,00, um aumento de 8,17% em relação a 2010 (R\$ 337.759,00).

Outro município exportador é Barão de Cotegipe. Os produtos exportados são erva mate e chá verde, comercializados por uma única empresa do setor alimentício. Os valores exportados em 2011 foram US\$ 2.099.096,00 (FOB), crescimento de 32,14% em relação a 2010. Os destinos destas operações foram o Uruguai, a Alemanha, a China e a Austrália.

O terceiro município que tem vendas ao exterior é Erebango. As exportações foram destinadas ao Chile e Uruguai, e o produto é a erva-mate. Possui uma empresa exportadora do setor alimentício, e as exportações em 2011 alcançaram US\$ 545.855,00 (FOB), resultando em queda de 16,87% em relação a 2010 (US\$ 656.655,00).

O maior município exportador é Erechim. A economia é baseada principalmente no setor industrial que atualmente representa 37,53%. Suas exportações totais atingiram em 2011 US\$ 102.019.891,00 (FOB), com queda de 3,80% em relação a 2010. Os principais produtos que exportou foram veículos automotivos para transporte de pessoas ou para carga, carroçarias para veículos de transporte ou carga, bagaços e outros resíduos sólidos da extração do óleo, máquinas e aparelhos para extração do óleo, balas, trigo (exceto trigo duro e para semeadura) e trigo com centeio, grãos de soja, couros e peles de bovinos, gomas de mascar sem cacau, mesmo revestidas de açúcar, tipos de mate, lecitina e secadores para produtos agrícolas.

Os principais países de destino das exportações do município de Erechim são Argentina, Peru, Chile, China, França, México, Paraguai, Países Baixos (Holanda), Holanda e África do Sul. São 25 empresas exportadoras, sendo que os setores metal mecânico e alimentício são os mais representativos nestas operações.

O quinto município exportador é Erval Grande. Suas exportações totais em 2011 foram de US\$ 48.153,00 (FOB), sendo que os produtos exportados são estufas pré-fabricadas, outras obras de plásticos, máquinas e aparelhos agrícolas para preparo do solo. O destino das exportações foi o Paraguai.

Estação é um município com a economia dedicada ao setor primário. O município exportou um total de US\$ 48.153,00 (FOB) e os produtos foram reboques e semi-reboques autocarregáveis, espalhadores de estrume, distribuidor de adubos e partes de máquinas e aparelhos agrícolas. Apenas uma empresa do setor metal mecânico vendeu para a Bolívia, Paraguai e Quênia.

Gaurama é o município exportador de pedras preciosas/semipreciosas, artefatos de joalheria, de metais comuns folheados de metal precioso, artefatos de joalheria,

de prata, mesmo folheado de metais preciosos. Em 2011 houve um crescimento (64,08%) considerável nos valores exportados, e suas exportações totais foram de US\$ 2.108.268,00 (FOB). Apenas uma empresa do setor de pedras realiza exportações para Itália, Estados Unidos, Canadá, África do Sul, Espanha, Países Baixos (Holanda), Suécia, Hong Kong, Argentina e Guatemala.

Getúlio Vargas tem o setor primário como destaque na economia do município. Três empresas exportaram em 2011 US\$ 6.173.662 (FOB), sendo dos setores de segurança e metal mecânico. Este valor representou um acréscimo de 54,48% em relação a 2010 (US\$ 3.895.456,00/FOB). Os principais produtos exportados foram cartões magnéticos não gravados, cartões inteligentes smart cards, máquinas e aparelhos para extração de óleo/gordura animal/vegetal, máquinas e aparelhos para empacotar/embalar mercadorias. Os destinos das exportações foram México, Venezuela, Argentina, Peru, Uruguai, Tailândia, Chile, Angola, República Dominicana e Honduras.

O penúltimo município exportador é Jacutinga. Teve como destino de suas exportações a Venezuela e o produto exportado foi balas. Apenas uma empresa do setor alimentício exportou em 2011 um total de US\$ 105.732,00 (FOB), com queda de 552,82% em relação a 2010, quando o valor exportado foi de US\$ 690.244,00.

Paulo Bento é o décimo município exportador do COREDE Norte. As exportações totais do município atingiram em 2011 US\$ 511.798,00 (FOB), sendo que os destinos foram Uruguai, Chile e Paraguai. Uma empresa do setor de papel e celulose exportou papel higiênico, tolas e guardanapos de mesa, lenços e toalhas de mão, de mesa, e sacos, bolsas e cartuchos.

Considerações Finais

Os dados apresentados indicam que o comércio internacional é pouco desenvolvido na região, sendo que apenas dez municípios possuem exportações contabilizadas nos últimos três anos. Apesar de ser uma região dedicada à agricultura, a indústria começa a desenvolver-se e desponta como exportadora. Há um grande número de pequenas empresas, principalmente ligadas ao setor de alimentos e metal mecânico, mas pelas dificuldades de informação ficam restritas ao mercado regional e brasileiro.

Este aspecto é comum nas micro e pequenas empresas brasileiras, onde existe uma dificuldade de informações e também de estrutura comercial para atender mercados desconhecidos. Contudo, pode-se dizer que isto não se constitui numa barreira, pois existem muitos profissionais e empresas dedicadas a auxiliar na internacionalização de empresas, seja na pesquisa de mercado ou na comercialização de produtos e serviços.

Também, muitas empresas têm o pensamento de que não conseguem atender todo o mercado brasileiro, então o estrangeiro é deixado de lado. Com este fato correm o risco de não conhecer estes mercados que podem proporcionar inovações no produto desta organização, o que lhes daria créditos para serem competitivas neste mundo globalizado. Ficando apenas no mercado interno, corre-se o risco de ter atuantes (concorrentes) não só do mercado brasileiro, mas também de mercados externos.

Em relação às exportações por município, o maior exportador é Erechim. Este destaca-se por ser o maior em população, PIB, valores exportados e número de empresas exportadoras. É considerado o município pólo desta região. Outros que se destacam são Getúlio Vargas, Gaurama e Barão de Cotegipe. O

município que menos exporta é Paulo Bento, mas verifica-se uma evolução nos valores exportados nos últimos anos. Isto demonstra o empenho desta indústria na atuação em outros mercados além do Brasil.

Quanto aos produtos exportados tem-se básicos, semimanufaturados e manufaturados. Nos produtos básicos, a soja, trigo e couros são os itens comercializados. Nos semimanufaturados tem-se as partes de máquinas e aparelhos agrícolas, bagaços e outros resíduos para extração de óleo de soja, e pedras semitrabalhadas.

Os produtos manufaturados são de diversos setores. No alimentício destacam-se balas, erva-mate e chá, produtos que são produzidos em várias empresas neste segmento. Outros produtos comercializados são: artefatos de joalheria de prata e de metais comuns, cartões magnéticos não gravados, cartões inteligentes *smart cards*, papel higiênico, tolhas, lenços, sacos e bolsas de papel.

Em relação aos produtos exportados da região Norte do Rio Grande do Sul vale destacar que grande parte destes, são bens manufaturados, com valor agregado e que geram maior riqueza a região. A exportação de produtos básicos é importante, mas a agregação de valor traz para a região maior mercado de trabalho, renda e PIB para os municípios.

Os destinos das exportações do COREDE Norte do RS são os seis continentes, para países importantes como China, Alemanha, Hong Kong, Austrália, Angola e África do Sul. Esta pulverização de mercados é interessante, pois não é totalmente dependente de tradicionais mercados importadores. Esta, aliás, é característica do Brasil e do Rio Grande do Sul, que não concentram suas vendas em poucos países. Assim, se um mercado apresenta alguma recessão, outro pode sustentar a perda, até acontecer a sua recuperação.

Quanto às empresas exportadoras, merece destacar o número de organizações que exportam, num total de 36, sendo a maioria do setor metal mecânico e alimentício. Isto mostra a real dedicação desta região que possui muitas empresas nestes setores. Poderia, contudo, ser maior o número de empresas, pois estas possuem grandes oportunidades em nível de exportação.

Existem vários mercados a serem trabalhados em busca de negócios. O mercado externo exige um trabalho lento, com busca de informações, participação em eventos, busca de conhecimentos sobre inovações, produtos, costumes, tradições e peculiaridades do mercado pretendido.

Existem algumas organizações que auxiliam nesta busca de mercado e informações. Estas estão ligadas as associações de empresas ou ao governo. Um exemplo é a Apex-Brasil – Associação Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, que atende muitas empresas para qualificar e auxiliar na internacionalização. Ela auxilia a melhorar

processos produtivos, produtos, embalagens, realiza pesquisa de mercado, auxilia na participação de feira nacionais e internacionais, e também possui centro de logística para atender aos exportadores.

Enfim, verifica-se que a região está se desenvolvendo e aos poucos buscando novos mercados além fronteiras. A importância deste fator é que assim agindo não cria uma dependência somente do mercado interno, além de ganhar com o marketing e reconhecimento por exportar.

Para estudos futuros, tem-se a possibilidade de fazer comparações com outras regiões do Estado do Rio Grande do Sul, bem como análises comparativas com as exportações deste estado ou até do Brasil.

Vislumbra-se também um aumento nas exportações desta região, pois os produtos são necessários nos mercados atendidos. Também deve-se destacar o empenho das organizações em ampliar os mercados atendidos e assim contribuir com a economia da região, estado e país.

AUTORES

Adriana Troczinski Storti - Doutora em Administração pela UNISINOS. Mestre em Agromercado pela UFRGS. Graduada em Administração Comércio Exterior pela URI Câmpus de Erechim. Professora e pesquisadora na URI Câmpus de Erechim. Áreas de interesse de pesquisa: Estratégias e competitividade internacional, alianças e redes, cadeias de suprimento. E-mail: adrianas@uri.com.br.

Leandro Marcio Langoski - Mestre em Administração pela Unisinos. Pós-Graduação em Logística pela UNC. Pós-Graduação em Comércio Exterior pela URI – Campus de Erechim. Graduado em Administração Comércio Exterior pela URI – Campus de Erechim. Professor e pesquisador na URI – Campus de Erechim nos Cursos de Administração, Administração Comércio Internacional e Engenharia de Alimentos. E-mail: leandrom@uri.com.br.

Mônica Florianovitch - Aluna do curso de Administração – Linha de Formação Específica em Comércio Internacional – Turma 2011. Bolsista de Iniciação Científica na URI – Campus de Erechim. E-mail: monicavdts@hotmail.com.

RERERÊNCIAS

- ALMEIDA, André. **Internacionalização de empresas brasileiras: perspectivas e riscos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- AMATUCCI, Marcos. **Internacionalização de empresas: teorias, problemas e casos**. São Paulo: Atlas, 2009.
- BARTLETT, C. A.; GHOSHAL, S. **Gerenciando empresas no exterior: a solução transnacional**. São Paulo: Makron Books, 1992.
- CASTRO, José Augusto de. **Exportação: aspectos práticos e operacionais**. 6 ed. São Paulo: Lex Editora, 2005.
- FEETCHE - Fundação de Economia e Estatística. COREDES. <<http://www.fee.tche.br>>. Vários acessos.
- GARCIA, Luiz Martins. **Exportar: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços**. 9 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2007.
- GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- HONÓRIO, L.; RODRIGUES, Suzana Braga. **Aspectos motivacionais e estratégicos na internacionalização de empresas brasileiras**. Revista de Administração de Empresas (RAE). Rio de Janeiro: FGV, Vol. 46, 2006.
- MARKWALD, Ricardo. **As reais preocupações quanto a balança comercial brasileira**.
- MDIC – Ministério de desenvolvimento, indústria e comércio exterior. **Estatísticas de Comércio Exterior**. Disponível: <<http://www.mdic.gov.br>>. Vários acessos.
- MINERVINI, Nicola. **O exportador: ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais**. 4. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2005.
- PORTER, Michael E. **Vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1993.
- _____. **The competitive advantage of nations**. Harvard Business Riview. Nov./Dec. 1989.
- RBCE – Revista Brasileira de Comércio Exterior. Nº 110, Janeiro - Março de 2012. Disponível em: <http://www.funcex.org.br/publicacoes/rbce/rbce_sobre.asp>. Acesso em: 12 mar. 2012.
- RICART, J. E. et AL. **New frontiers in international strategy**. Journal of International Business Studies. Vol 35, p. 157-200, 2004.
- SEGRE, German. **Manual prático de comércio exterior**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- VASCONCELOS, Eduardo. **Internacionalização, estratégia e estrutura: o que podemos aprender com o sucesso da Alpargatas, Azaléia, Fanem, Odebrecht, Voith e Volkswagen**. São Paulo: Atlas, 2008.
- VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2009.