

FARN

**LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO DO
RIO GRANDE DO NORTE**

LEONARDO RAMOS DA SILVA

**ANÁLISE DA BALANÇA COMERCIAL DO RIO GRANDE DO NORTE:
2004 A 2005**

**NATAL / RN
2007**

FARN

LEONARDO RAMOS DA SILVA

LEONARDO RAMOS DA SILVA

ANÁLISE DA BALANÇA COMERCIAL DO RIO GRANDE DO NORTE

2004 A 2005

ANÁLISE DA BALANÇA COMERCIAL DO RIO GRANDE DO NORTE:

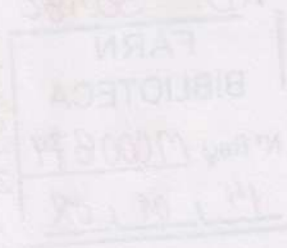
2004 A 2005

Monografia apresentada ao Curso de Administração, da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, como requisito obrigatório para obtenção do grau de Bacharel em Administração de Empresas.

Orientador: Aluísio Alberto Dantas, M. Sc.

Natal / RN

2007



Catálogo na Publicação – Biblioteca da FARN
Setor de Processos Técnicos

Silva, Leonardo Ramos da

Análise da Balança Comercial do Rio Grande do Norte: 2004 a 2005 / Leonardo
Ramos da Silva. – Natal: FARN, 2007.
46f.

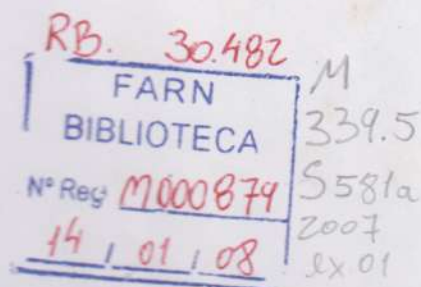
Orientador: Aluísio Alberto Dantas (M. Sc.)

Monografia (Bacharelado em Administração de Empresas) – Faculdade
Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

1. Comércio Internacional – Monografia. 2. Exportação – Rio Grande do Norte
– Monografia. 3. Importação – Rio Grande do Norte – Monografia I. Título.

RN/FARN/BC

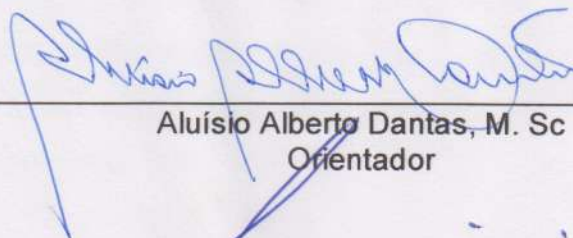
CDU 339.5



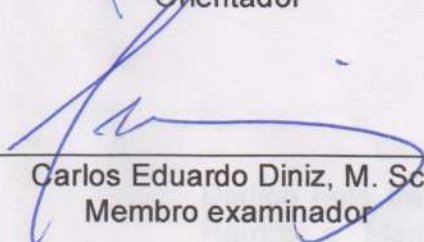
LEONARDO RAMOS DA SILVA

ANÁLISE DA BALANÇA COMERCIAL DO RIO GRANDE DO NORTE:
2004 A 2005

Monografia apresentada ao curso de Administração da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte e aprovada em ____ de ____ de ____, pela Banca Examinadora composta pelos seguintes membros:



Aluísio Alberto Dantas, M. Sc
Orientador



Carlos Eduardo Diniz, M. Sc
Membro examinador

Karina de Oliveira Costa Bezerra, M. SC
Membro Examinador

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar a agradecer a Deus por dar-me esta vida nunca deixei de estar comigo uma única vez.

Tenho muito a agradecer a duas pessoas Waldir Ramos e Maria de Lourdes meus pais, difícil falar deles, mas não seria hoje se não fossem eles, pessoas que acreditam em mim de forma plena e doam a mim as suas forças e minha presença é a minha formação como pessoa, como profissional, como pessoa íntegra. Deixo claro que esta é parte do meu reconhecimento a essas duas pessoas.

Também sou muito grato a minha irmã Sônia Valéria e a meu cunhado Teodoro Ramos, pelas suas inúmeras ajudas e conselhos que reconheço hoje que só me fizeram o bem.

A toda minha família, minha esposa e filha, minha mãe Cláudia, minha avó Santa Francisca, além a todos que sempre estiveram comigo nessa caminhada.

A todos da minha equipe de Administração, em destaque ao meu amigo Gustavo Renan que por diversas vezes se mostrou preocupado com meu projeto, a Deus por dar-me uma figura tão íntegra que mora no coração de todos nós, a Adriano Lima, Fábio Augusto, Raphael Matos e Leonardo Dantas.

Ao grande mestre André Abade, pela sua imensa paciência e atenção a minha pessoa, pela sua incrível sabedoria em ensinar e orientar, além de um grande amigo na conclusão desta pesquisa.

Dedico este trabalho aos meus pais, Waldir Ramos e Maria de Lourdes por estarem sempre ao meu lado e torcendo pelo meu sucesso, que também será dedicado infinitamente a eles, pois até hoje deram um show de pai e mãe.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro venho a agradecer a Deus por durante minha vida nunca deixou de estar comigo uma única vez.

Tenho muito a agradecer a duas pessoas Waldir Ramos e Maria de Lourdes meus pais, difícil falar deles, mas nada seria hoje se não fossem eles, pessoas que acreditam em mim de forma infinita e dedicam até hoje suas forças a minha pessoa e a minha formação como pessoa, como profissional, como pessoa integra. Deixo claro que isso é parte do meu reconhecimento a essas duas pessoas.

Também sou muito a grato a minha irmã Sandra Valeria e a meu cunhado Severino Ramos, pelas suas imensas ajudas e conselhos que reconheço hoje que so me fizeram o bem.

A toda minha família, irmãs Rejane e Tereza, minha tia Claudia, minha avó Maria Francisca, enfim a todos que sempre estiveram comigo nessa caminhada.

A todos da minha turma de Administração, em destaque ao meu amigo Cláudio Renan que por diversas vezes se mostrou preocupado com meu projeto, a Osmani Dantas uma figura sem igual que ficara no coração de todos nós, a Arianne Iorena, Fabio Augusto, Raphael Vianney e Leonardo Dantas.

Ao grande mestre Aluisio Alberto, pela sua imensa paciência e atenção a minha pessoa, pela sua infinita sabedoria em ensinar e orientar, enfim ele tem grande parcela na conclusão dessa pesquisa.

RESUMO

O presente estudo tem como objetivo analisar o comportamento da balança comercial do Rio Grande do Norte, no que se refere à evolução e característica da importação e exportação de produtos e serviços do Estado. Justifica-se o estudo, considerando a importância que o comércio internacional exerce para a economia do estado, principalmente pelo fato de que as exportações de mercadorias exercem fortes influências para o sucesso empresarial das empresas, na geração de emprego e na formação e crescimento do produto interno bruto do estado. O estudo descreve o comportamento das exportações e das importações do Estado, no período de 2004 a 2005, cuja flutuação depende do volume de alguns produtos exportados, tais como o petróleo, sal marinho, melão e camarão. O maior volume de produtos exportados está destinado ao mercado dos Estados Unidos, seguido dos países europeus. A pauta de importações tem o maior peso na compra do trigo, oriundo de países do MERCOSUL. No Geral constatou-se que o saldo da balança comercial é favorável ao Rio Grande do Norte, tendo em vista que o valor das exportações superou o valor das importações. A pesquisa recomenda a ampliação, melhoria e adequação da estrutura logística para o comércio exterior, principalmente no que se refere à adequação do porto de Natal para o embarque e desembarque de mercadorias. Há de se destacar as vantagens advindas com a implantação do aeroporto internacional de São Gonçalo do Amarante, o qual deverá aumentar a competitividade do comércio internacional do Rio Grande do Norte.

Palavras-chave: Rio Grande do Norte; Comércio exterior; Balança comercial; saldo de divisas.

ABSTRACT

This study aims to examine the behavior of the trade balance of Rio Grande do Norte, in the evolution and characteristics of the import and export of products and services from the state. It is the study, considering the importance that international trade exercises for the economy of the state, especially by the fact that exports of goods exert strong influences for business success of companies, in the generation of employment and training and output growth gross domestic in the state. The study describes the behavior of exports and imports of the state, in the period from 2004 to 2005, whose fluctuation depends on the volume of exported some products, such as oil, sea salt, shrimp and melons. The largest volume of exports is destined to the market of the United State, followed by European countries. The tariff for imports has the largest weight in the purchase of wheat, from countries of MERCOSUL. In General noted that the balance of trade is in favor of Rio Grande do Norte, I try to view that the value of exports exceeded the value of imports. The survey recommends the expansion, improvement and adequacy of logistics structure for the trade, especially with regard to the adequacy of the port of Natal for embargo and desembarque of goods. There is to highlight the advantages stemming with the deployment of the international airport of São Gonçalo do Amarante, which should increase the competitiveness of international of Rio Grande do Norte.

Key-words: Rio Grande do Norte; Trade exterior; trade balance, balance of foreign exchange.

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - Representatividade dos produtos de maior relevância na pauta de exportação do Rio Grande do Norte.....	30
GRÁFICO 2 - Representatividade na pauta do montante dos produtos importados.....	31
GRÁFICO 3 - Exportações Nordestinas, Comparativo 2004-2005; Valores em US\$ FOB.....	33
GRÁFICO 4 - Importações Nordestina, Comparativo 2004 – 2005, Valores em US\$ FOB.....	34

GRÁFICO 4 - Importações Nordestina, Comparativo 2004 – 2005, Valores em US\$ FOB..... 34

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - Comparativo das exportações no ano de 2004 – 2005.....	29
Tabela secundaria 1 - Representatividade do produto em relação ao montante da pauta de exportação.....	29
TABELA 2 - Principais produtos importados no ano de 2004 – 2005.....	30
Tabela secundaria 2 - Representatividade dos produtos importados entre o ano de 2004/2005.....	31
TABELA 3 - Exportações Nordestinas, Comparativo 2004-2005; Valores em UU\$ FOB.....	32
TEBELA 4 - Importações Nordestina, Comparativo 2004 – 2005, Valores em US\$ FOB.....	34

TAXAS DE CÂMBIO.....	24
METODOLOGIA.....	26
TIPO DE PESQUISA.....	28
UNIVERSO E AMOSTRA.....	26
INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	27
TRATAMENTO PARA ANÁLISE DE DADO.....	27
ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS.....	28
BALANÇA COMERCIAL DO RIO GRANDE DO NORTE.....	28
Exportações.....	28
Importações.....	31
ESTRUTURA LOGÍSTICA DO COMÉRCIO EXTERIOR DO RN.....	30
CENÁRIOS DAS EXPORTAÇÕES DO RIO GRANDE DO NORTE.....	33
DESCREVER OS PROCEDIMENTOS NECESSÁRIOS À EXPORTAÇÃO.....	35
CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	37
REFERÊNCIAS.....	50
ANEXOS.....	42

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	12
1.1	CONTEXTO E COLOCAÇÃO DOS PROBLEMAS.....	12
1.2	CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO E SEU AMBIENTE.....	13
1.3	OBJETIVOS.....	14
1.3.1	Geral.....	14
1.3.2	Específicos.....	14
1.4	JUSTIFICATIVAS.....	14
2	REVISÃO DA LITERATURA.....	16
2.1	COMÉRCIO EXTERIOR.....	16
2.2	EXPORTAÇÃO.....	18
2.2.1	Exportação direta.....	20
2.2.2	Exportação indireta.....	20
2.3	IMPORTAÇÃO.....	21
2.4	TEORIA DA VANTAGEM COMPARATIVA.....	22
2.5	TEORIA DA VANTAGEM ABSOLUTA.....	23
2.6	BALANÇA COMERCIAL E PAGAMENTOS.....	23
2.7	TAXAS DE CÂMBIO.....	24
3	METODOLOGIA.....	26
3.1	TIPO DE PESQUISA.....	26
3.2	UNIVERSO E AMOSTRA.....	26
3.3	INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	27
3.4	TRATAMENTO PARA ANÁLISE DE DADO.....	27
4	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS.....	28
4.1	BALANÇA COMERCIAL DO RIO GRANDE DO NORTE.....	28
4.1.1	Exportações.....	29
4.1.2	Importações.....	31
4.2	ESTRUTURA LOGÍSTICA DO COMÉRCIO EXTERIOR DO RN.....	33
4.3	CENÁRIOS DAS EXPORTAÇÕES DO RIO GRANDE DO NORTE.....	33
4.4	DESCREVER OS PROCEDIMENTOS NECESSÁRIOS À EXPORTAÇÃO.....	36
5	CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	37
	REFERÊNCIAS.....	39
	ANEXOS.....	42

INTRODUÇÃO

APRESENTAÇÃO

A conclusão do curso de graduação em Administração de Empresas da FARN exige, como requisito legal para a obtenção do bacharelado, a realização de pesquisas que subsidiará o trabalho monográfico em Administração de Empresas. O presente texto descreve o conteúdo pesquisado, a bibliografia estudada e metodologia da pesquisa, constantes da disciplina do referido curso, nos termos e orientações constantes do Manual de Estágio Supervisionado da IES.

O Estágio Supervisionado constitui uma atividade acadêmica obrigatória e constante da estrutura curricular do curso, voltado para contribuir com a promoção de uma mentalidade crítica e analítica das oportunidades e dos problemas que norteiam a sociedade e as organizações. De acordo com o 'Projeto Pedagógico do Curso de Administração e Administração com Habilitação em Marketing (p. 24), "o Estágio é um espaço de intervenção técnica e pedagógica na realidade, construindo um componente fundamental no processo educativo do acadêmico". (Manual de economia, 1999 p. 6).

1 INTRODUÇÃO

O comércio internacional destaca-se como um dos segmentos de maior relevância na atividade empresarial do capitalismo contemporâneo, considerando as dimensões de demanda e as oportunidades que as empresas dispõem, no que se refere à oferta de bens e serviços, níveis tecnológicos dos produtos, qualidade e preços competitivos, no contexto de uma economia aberta.

O presente estudo visa analisar o comportamento da balança comercial do Rio Grande do Norte, no período de 2004 a 2005, procurando destacar a sua evolução, e situação atual. O estudo destaca aspectos favoráveis e desfavoráveis ao comércio internacional, procurando enfatizar a dinâmica e dimensão do referido comércio no Rio Grande do Norte.

1.1 CONTEXTO E COLOCAÇÃO DO PROBLEMA

O comércio exterior tem-se apresentado, ao longo do tempo, como um dos segmentos mais importantes para toda e qualquer empresa, pelo fato de que o mesmo amplia o poder de compra e venda de mercadorias, realizada sob a forma de exportações e importações.

Afirma a literatura que,

"Desde muito tempo atrás o comercio exterior (importação e exportação) teve seu destaque e relevante importância, pois a partir do século XVI em países como a Grã-bretanha, Espanha, França e Holanda, era de tal importância uma nação torna-se rica e poderosa era exporta mais do que importa" (Salvatore: 1978, p. 245).

O comércio internacional normalmente abre um leque na economia e no mercado, com a compra e venda de novos produtos, evolução das tecnologias e qualidades, dentre outras características, fazendo com que a empresa tenha ganhos significativos.

No Rio Grande do Norte, o comércio exterior sempre esteve vinculado às empresas de vários setores, tais como petróleo, minérios (tungstênio), sal marinho, algodão, frutas tropicais, pescados e principalmente no turismo, atividade essa que, nos

últimos anos, tem registrado forte demanda para o Estado, resultando na terceira maior demanda de turistas estrangeiros no Brasil.

Espera-se que com o avanço da balança comercial, tenha ocorrido o crescimento dos investimentos empresariais, com a implantação de novas empresas, atração do capital estrangeiro em hotéis, marinas e até mesmo no financiamento em obras importantes para o Estado. Atualmente, por diversos fatores, o Rio Grande do Norte destaca-se em relevante posição em suas exportações.

A imprensa local tem destacado o sucesso do comércio internacional do Estado, colocando-o dentre os que mais evoluíram, nos últimos anos, na região Nordeste do Brasil. Neste contexto, coloca-se a seguinte problematização: **qual tem sido o comportamento da balança comercial do Rio Grande do Norte, no período de 2004 a 2005?**

1.2 CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO E SEU AMBIENTE

A balança comercial do Rio Grande do Norte vem apresentando resultados significativos, com satisfatórias taxas de crescimento e favoráveis efeitos para o conjunto da economia.

A imprensa tem destacado que as exportações do Rio Grande do Norte, até outubro de 2007, acumularam US\$ 301 milhões, cujo desempenho foi de crescimento de 15% superior ao mesmo período de 2006, considerando a retirada do valor do petróleo no total da pauta de exportações. As importações, por sua vez, cresceram 12% no referido período. As informações publicadas mostram que a referida taxa de crescimento das exportações do Estado ficou próxima da média nacional, que foi de 16,5%; e superior à média das exportações do Nordeste, que foi de 12,5%, no período de janeiro a outubro de 2007. Com isso, o crescimento acumulado permitiu que o Estado ocupasse a 7ª posição no ranking regional. (Tribuna do Norte, 13/11/2007).

Os dados indicam que o Rio Grande do Norte exportou US\$ 289,228 milhões, nos dez primeiros meses de 2006, representativos de 3,1% das exportações regionais, ocupando o sexto lugar nas exportações nordestinas. Esse valor foi inferior ao total

exportado pelo Estado, no mesmo período de 2005, quando a participação relativa das exportações potiguares na região foi de 3,9% (BNB, 2006).

A balança comercial está caracterizada, portanto, pelos diversos produtos que são exportados e importados pela empresas. As exportações geram receitas para as empresas e divisas para o Estado, contribuindo para a geração de emprego e arrecadação de tributos; as importações contribuem para o crescimento da oferta interna e supre a estrutura produtiva com matérias-primas e bens de capital. (Troster e mochon 1999, p. 279).

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 GERAL

Analisar a balança comercial do Rio Grande do Norte, no período de 2004 a 2005.

1.3.2 ESPECIFICOS

- A) Identificar o comportamento da pauta de exportações.
- B) Identificar o comportamento da pauta de importações.
- C) Analisar o saldo da balança comercial.
- D) Descrever os procedimentos administrativos necessários à exportação.

1.4 JUSTIFICATIVA

O comércio exterior exerce forte influência na economia do Estado, pois o mesmo contribui para a geração de emprego e renda. Trata-se de atividade empresarial de relevante importância para o estado, considerando que o mesmo contribui para crescimento da economia, em função do acréscimo da produção, da renda e do emprego da economia estadual. A atividade exportadora e importadora é exercida pelas empresas, o que implica na arrecadação de impostos para a união, estado e município.

Um outro aspecto que justifica o estudo relaciona-se à posição do Rio Grande do Norte no ranking nacional, quando o Estado atualmente ocupa a 18ª posição nas exportações, é o 21º importador e cujo saldo da balança comercial é o 16º do Brasil (Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio, Abril/2007). p atração de investimentos estrangeiro dentro do Estado.

Conforme comprovam os dados publicados pela Superintendência de Gestão Tributária do Ministério da Fazenda, no período de 2003 a 2006 o saldo da balança comercial do Rio Grande do Norte tem sido positivo, com uma média de R\$ 18.547.547.211. Esses dados resultam no desempenho produtivo das empresas, gerando renda e emprego para o Estado.

2 REVISÃO DA LITERATURA

O Referencial teórico é o normalmente constituído de resumos, fichamentos, pesquisas de literaturas, pesquisas virtuais e textos sobre o assunto assim devidamente estudado.

Tratando-se de estudo sobre o comercio exterior é importante destacar a literatura básica sobre o tema, a partir de temas publicadas em livros periódicos e sites de referencia acadêmica e que garante segurança na sua indicação bibliográfica.

Firma-se ainda a importância do referencial teórico pelo seu alto poder de contribuição ao desenvolvimento do comercio exterior, pelo seus resultados e dados assim descrito no decorrer do estudo.

2.1 COMERCIO EXTERIOR

O comércio de mercadorias é uma atividade milenar, cujos primeiros registros encontra-se nas civilizações dos fenícios, cerca do ano de 2000 a.C. Os antigos mercadores das companhias de comércio somente ampliaram o fenômeno do comércio global, desenvolvendo um ambiente favorável ao desenvolvimento conjunto dos diferentes países, cada qual segundo sua vocação principal. Os benefícios do comércio internacional podem ser percebidos nas empresas pela ampliação de mercados consumidores possibilitando aos produtores ganhos de escala e aumento de produtividade; acesso a novos fornecedores de insumos e matérias primas, além da possibilidade de obtenção de novas tecnologias e novos padrões de produção; criação de novas alternativas de produção, concentrando atividades em determinados lugares, fragmentando o processo de produção aproveitando-se de vantagens comparativas. No âmbito das nações, os benefícios podem ser percebidos pela ampliação do fluxo monetário entre os países, ampliação do mercado de consumo, acesso a uma maior diversidade de mercadorias pela oferta de produtos importados, capacitação tecnológica do parque fabril, geração de empregos etc.

Segundo Renato, O período mercantilista promoveu o surgimento e desenvolvimento de teorias econômicas voltadas para a intensificação das trocas comerciais livres entre os países, isto é o liberalismo econômico. A premissa básica do liberalismo é de que o comércio internacional decorre primariamente das diferenças existentes entre os diversos países, que buscam complementar suas necessidades internas com produtos e serviços de outras regiões do planeta onde ocorrem em abundância, assim diferentes condições de clima e de solo fazem com que a produção agrícola de um país seja diferente das de outro. Também a diversidade do subsolo de diferentes regiões determinaria que alguns países fossem mais ricos na exploração de alguns tipos de minérios. Estes fatores, clima, solo e subsolo determinam condições diferentes de produção. (Ratto, Renato. 2005).

Afirma os autores que "O comercio exterior consiste no intercambio de bens, serviços e capitais entre diferentes países" (Troster e Mochon, 1999 p.271)

Para os autores, quando determinados países não existem matérias-primas para sua produção, assim, se um país não tinha minério de ferro para fabricar armas, ele teria de comprar esse mineral de outros países produtores, constituindo o ato de troca de moedas diferentes, realizado por fim o comercio exterior, duas nações em processo de compra e venda de produtos.

Conclui ainda "Certos países não possuíam o conhecimento suficiente para produzir determinados bens, assim, por exemplo, na antiguidade, todos os países compravam a seda da china porque não sabiam fabricar" (Troster e Mochon, 1999 p.272).

Ainda que, "O comercio internacional facilita a especialização, ao permitir que cada país possa colocar no resto do mundo os excedentes dos produtos em que se especializou".(Troster e Mochon, 1999 P.272).

Afirma o autor que

"A principal diferença entre o comercio nacional e o internacional deve-se a que, dentro de um país, o intercambio realiza-se com a mesma moeda, enquanto que no comercio internacional cada país tem sua própria moeda. A heterogeneidade de moedas dos diferentes países torna mais complexas as relações econômicas internacionais, pois surge o problema da troca entre eles". (Troster; Mochon, 1999, p.290).

Observa-se, portanto, que o comércio exterior constitui um procedimento comercial de compra e venda, normalmente realizado por empresas e pessoas de nacionalidades diferentes. O ato de venda concretiza-se através das exportações e as compras são realizadas mediante as importações. Ambas formalizam as transações comerciais inversamente aceitas e com trânsitos relativamente idênticos em todos os países.

Para os autores por diversas questões que envolvem desde a sobrevivência de uma nação até a satisfação de necessidades menos vitais, fortes razões induzem os países ao comércio exterior de bens e serviços.

Dentre estas razões podemos citar:

- * As desigualdades entre as nações no tocante as reservas não reprodutíveis (recursos naturais);

- * Diferenças internacionais no tocante aos: fatores climáticos (que são determinados por fatores relativamente estáticos como altitude, latitude, topografia e tipo de superfície); e fatores edáficos (natureza e distribuição de solos);

- * Desigualdade nas disponibilidades estruturais da capital e trabalho, e;

Diferenças nos estágios de desenvolvimento tecnológico.

(PASSOS, Martins; NOGAMI, Otto; p.429).

2.2 EXPORTAÇÃO

Trata-se da venda de produtos, bens e serviços para outros países, com câmbio diferentes e necessidades a qual o país importador não atua em melhores escalas de produção.

Segundo Santos (2003) confirma que:

A possibilidade de exposição à competição no exterior costuma amedrontar as pequenas e médias empresas brasileiras. Trata-se de algo compreensível, levando-se em conta o baixo grau de internacionalização dessas companhias. Pequenos e médios negócios respondem hoje por apenas 3% do total das exportações do país. Um estudo inédito do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) traz uma série de bons argumentos para acelerar esse processo. No trabalho em questão, os especialistas do Ipea analisaram dados de 978 empresas, com até 200 funcionários,

que começaram a vender produtos e serviços fora do Brasil na última década. As conclusões foram impressionantes. No primeiro ano de exportações, a produtividade das companhias cresceu 24%, as vendas aumentaram 50% e o nível de emprego foi elevado em 21%. Nos 12 meses seguintes, a produtividade estabilizou-se nesse patamar alto, enquanto o faturamento e o nível de emprego continuaram a crescer (43% e 20%, respectivamente).

SALDO DE QUALIDADE		
Os ganhos obtidos pelas pequenas e médias empresas que começam a exportar		
	No primeiro ano	No segundo ano
Produtividade	24%	Estabiliza-se
Faturamento	50%	43%
Emprego	21%	20%

Fonte: Ipea, Santos, Rogério Dantas. **Uma Análise dos ganhos exportados. 2005.**

Segundo César, conquistar novos mercados implica perseverança do empreendedor e investimentos. Isso não envolve apenas gastos com prospecção de mercados, criação de redes de distribuição e adaptação dos produtos às exigências internacionais. Como demonstra o trabalho do Ipea, as empresas também se preocupam com o aumento de sua produtividade para ter boas chances de sucesso no exterior. "Elas são obrigadas a tornar-se melhores". (César, Bruno Araújo, 2003)

Afirma Ribeiro, Com o levantamento, as pequenas e médias que exportam investem 45% mais em inovação do que as companhias do mesmo porte que atuam apenas no mercado interno. "Em geral, esse esforço é realizado para encontrar meios de reduzir custos e tornar a operação mais eficiente", (Ribeiro; Fernando, 2003).

Disse Ribeiro, Um retrato das transformações positivas ocorridas após o processo de internacionalização pode ser encontrado na história da Sther, fabricante de cosméticos sediada em Jundiaí, no interior de São Paulo. Depois de três décadas voltada apenas para o mercado nacional, a empresa decidiu arriscar a sorte no exterior. Dois anos de estudos de mercado e 500 000 dólares de investimentos depois, as exportações tiveram início em 2003, superando as expectativas. Esperava-se chegar a 15 países em três anos, mas hoje a Sther está em 27 mercados, espalhados por quatro

continentes. A chegada ao mercado árabe, por exemplo, foi precedida por pesquisas que levaram à produção de um novo tipo de creme capilar, mais ao gosto da mulher do Oriente Médio. As vendas no exterior já representam cerca de 5% do faturamento e a produção como um todo cresceu 10%. "Exportar fez muito bem para a empresa, adaptamos nossas fórmulas com ingredientes de uso universal, otimizamos a produção e melhoramos o uso de pessoal e máquinas". (Ribeiro; Luciene, 2003).

2.2.1 EXPORTAÇÃO DIRETA

A exportação direta consiste na operação em que o produto exportado é faturado pelo próprio produtor ao importador. Este tipo de operação exige da empresa o conhecimento do processo de exportação em toda a sua extensão. Cabe assinalar que a utilização de um agente comercial pela empresa produtora/exportadora não deixa de caracterizar a operação como exportação direta. Nesta modalidade, o produto exportado é isento do IPI, e não ocorre a incidência do ICMS. Beneficia-se também dos créditos fiscais incidentes sobre os insumos utilizados no processo produtivo. No caso do ICMS, é recomendável consultar as autoridades fazendárias estaduais, sobretudo quando houver créditos a receber e insumos adquiridos em outros Estados. (Brazil trade. Exportação, 2004).

2.2.2 EXPORTAÇÃO INDIRETA

A exportação indireta é realizada por intermédio de empresas estabelecidas no Brasil, que adquirem produtos para exportá-los. Estas empresas podem ser:

- Trading companies (a venda da mercadoria pela empresa produtora para uma trading que atua no mercado interno é equiparada a uma operação de exportação, em termos fiscais);
- Empresas comerciais exclusivamente exportadoras;
- Empresa comercial que opera no mercado interno e externo;
- Outro estabelecimento da empresa produtora - neste caso a venda a este tipo de

- Empresa é considerada equivalente a uma exportação direta, assegurando os mesmos benefícios fiscais. IPI e ICMS
- Consórcios de exportação. (Brazil Trade. Exportação 2004).

Apesar de bem sucedidos em vários países, os consórcios de exportação encontra-se em fase crescente de desenvolvimento no Brasil. Trata-se de associações de empresas, que conjugam esforços e/ou estabelecem uma divisão interna de trabalho, com vistas à redução de custos, aumento da oferta de produtos destinados ao mercado externo e ampliação das exportações. Os consórcios podem ser formados por empresas que ofereçam produtos complementares ou mesmo concorrentes.

2.3 IMPORTAÇÃO

Trata-se de uma importação o ato da compra fora do país de origem. No presente momento o Brasil esta importando mais do que exportando, assim como veremos a seguir em uma publicação da revista exame,

Segundo Renata Veríssimo, Assim como em janeiro, as importações em fevereiro registram um ritmo de crescimento mais forte do que o das exportações. A média diária das importações acumulada nas duas primeiras semanas de fevereiro foi de US\$ 410,9 milhões, 24,3% acima da média de fevereiro de 2006, de US\$ 330,6 milhões. Por outro lado, a média diária das exportações totalizou US\$ 561,3 milhões, 15,5% superior à de fevereiro de 2006, de US\$ 486,1 milhões.

Segundo os dados divulgados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior aumentaram, em relação a fevereiro do ano passado, as importações de cereais e produtos de moagem, adubos e fertilizantes, siderúrgicos, farmacêuticos, químicos orgânicos e inorgânicos e combustíveis e lubrificantes.

As exportações apresentaram aumento nas vendas nas três categorias de produtos. Os embarques de produtos básicos subiram 40,9% em relação a fevereiro do ano passado, devido, principalmente, ao aumento das exportações de minérios de

cobre, milho em grão, petróleo, carnes bovina, suína e de frango, fumo em folhas e minério de ferro. Os semimanufaturados registraram alta de 18,3%, por conta de catodos de cobre, ferro-ligas, semimanufaturados de ferro e aço, couros e peles e alumínio em bruto. As exportações de manufaturados subiram apenas 7,1%, puxadas por álcool etílico, óxidos e hidróxidos de alumínio, óleos combustíveis, veículos de carga, açúcar refinado, laminados planos e autopeças.

De acordo com os números do Ministério do Desenvolvimento, a balança comercial brasileira registrou superávit de US\$ 504 milhões na segunda semana de fevereiro, resultado de exportações no valor de US\$ 2,607 bilhões e importações de US\$ 2,103 bilhões. Com isso, o saldo positivo acumulado no mês é de US\$ 1,053 bilhão. As exportações no mês somam US\$ 3,929 bilhões, e as importações, US\$ 2,876 bilhões.

No acumulado do ano, as vendas externas totalizam US\$ 14,892 bilhões, e as importações, US\$ 11,346 bilhões, com superávit de US\$ 3,546 bilhões. As exportações apresentaram alta de 19,1% na comparação com igual período do ano passado, e as importações cresceram 29,1%. Por outro lado, o superávit acumulado do ano está menor que o registrado em igual período de comparação. De janeiro à segunda semana de fevereiro de 2006, o saldo comercial era de US\$ 3,847 bilhões. (Veríssimo; Renata, 2004).

2.4 TEORIA DA VANTAGEM COMPARATIVA

Segundo David Ricardo propõe a teoria da vantagem comparativa em 1817, formulando o princípio dos custos comparativos, buscando explicar os mecanismos que definiram a escolha dos produtos a serem produzidos e comercializados entre os países, preservando a vocação individual e a busca da produtividade sistêmica.

Afirma os autores, sobre a completa especialização internacional, que:

“A teoria da vantagem comparativa supõe que os fatores de produção são completamente moveis. Se Aceita, por exemplo, que na aparecerão problemas para transferir

recursos da produção de computadores para a de sapatos no Brasil, é o inverso nos EUA.

Na prática não se pode alterar o tipo de produção sem grandes dificuldades. "(Troster; Mochon, p.274)".

A teoria da vantagem comparativa apresenta-se como uma das mais importantes e tradicionais do comércio exterior. A mesma sistematiza categorias econômicas e que foram transformados em leis científicas, as quais mostram as condições em que o comércio exterior de determinado produto de uma nação apresente vantagens comparativas frente ao comércio exterior do mesmo produto e de diferentes países.

2.5 TEORIA DA VANTAGEM ABSOLUTA

Segundo o autor, Adam Smith, através da publicação da obra Riqueza das Nações (1776) propõe a teoria da vantagem absoluta que parte da idéia que cada país deve se concentrar na produção de mercadorias e produtos que lhes são mais vantajosos em termos de custos e condições de produção isto é, tirando proveito dos recursos naturais, condições de clima, qualificação dos trabalhadores, bem como pela localização privilegiada, concentrando em produzir aquilo para os quais apresenta maiores vantagens. Dessa forma, cada país deveria concentrar em produzir e exportar aquilo que possui vantagem absoluta e deveria importar as mercadorias dos países que também oferecem vantagens absolutas porque isto ofereceria vantagens recíprocas. Como resultado haveria a divisão internacional do trabalho, onde cada país se especializaria em produzir somente mercadorias que tem melhores condições econômicas de fazer, trocando no mercado internacional os excedentes. (Smith; Adan, 1776).

2.6 BALANÇO COMERCIAL e PAGAMENTOS

Afirma Troster e Mochón (1999, P.287),

Que Balanço de pagamentos "é um registro contábil que registra sistematicamente o conjunto de transações

econômicas de um país com o resto do mundo, durante um período de tempo determinado. As transações registradas agrupam-se em duas grandes categorias: as que integram o balanço de transações correntes e as que fazem parte do balanço de conta de capital. As transações correntes incluem, por um lado as exportações e importações (balança comercial) e os serviços (balanço de serviço) e, por outro, as transações unilaterais correntes”.

A mais importante divisão da balança de pagamentos está na balança comercial, pois a mesma registra todas as exportações de mercadorias Brasileiras e todas as importações de mercadorias do resto do mundo.

Segundo Benevides e Sandoval (Manual de economia, (1998) p.466) “O total de compras de moeda estrangeira deve ser sempre exatamente igual ao total de venda de moeda estrangeira, pois, sempre que alguém está vendendo alguma coisa, outra pessoa está comprando alguma coisa”.

Conclui ainda o autor que,

“Apesar de havermos afirmado que a balança de pagamentos está sempre em equilíbrio, isto não significa de forma alguma que as diversas divisões da balança de pagamentos também estejam em equilíbrio; não é necessário que o montante de importações brasileiras seja igual ao montante de exportações Brasileiras”.

2.7 TAXAS DE CÂMBIO

Afirma Benevides e Antonio; Manual de economia (1998).

“Se dois países diferentes pretendem comerciar entre si é necessário que exista alguma forma de conversão das moedas de um país em moedas de outro país. Assim, por exemplo, Se o Brasil desejar vender café aos estados unidos, é necessário que exista alguma medida para converter o preço do café Brasileiro em dólares. Tal medida é exatamente a taxa de cambio – se cada dólar custar R\$ 1,00, o quilo de café em reais é R\$ 4,00 e em dólar será 4 dólares. (Benevides, Diva; Sandoval, Marcos. Manual de Economia 1998).

Conclui Benevides e Antonio; Manual de Economia (1998) p. 460.

"A taxa de câmbio, portanto é a medida pela qual a moeda de um país qualquer pode ser convertida em moeda de outro país. Em outras palavras, a taxa de câmbio é exatamente o preço de uma moeda em termos de outra". (Benevides, Diva; Sandoval, Marcos. Manual de Economia 1998).

Conclui-se então que taxa de câmbio é a o valor da conversão de uma moeda em valor da moeda de outro país, que tal pratica se dar pela diferença do valor da moeda de cada país. Ou seja, quando vendemos algo, ou compramos devemos pagar a transação com a moeda local.

3.2 UNIVERSO e AMOSTRA

Segundo Oliveira (1998, p. 100) "universo é o conjunto de seus elementos ou indivíduos que apresentam uma característica em comum". Diante disso, consideramos o seguinte universo como universo todas as empresas atuantes no ramo de exportação e importação no Estado do Rio Grande do Norte que são referência da Balança do Estado.

3 METODOLOGIA

3.1 TIPOS DE PESQUISA

Segundo Asti Vera (1974, p.4),

O "significado da palavra" pesquisa "não parece ser muito claro ou, pelo menos, não é unívoco", pois há vários conceitos sobre pesquisa, nos diferentes campos do conhecimento humano. Para ele, o ponto de partida da pesquisa encontra-se no "problema que se deveria definir, examinar, avaliar analisar criticamente, para depois ser tentada uma solução".

Para Oliveira (1998 p.119) "A pesquisa bibliográfica tem por finalidade conhecer diferentes formas de contribuição científica que se realizam sobre determinado assunto ou fenômeno". Em suma, a pesquisa deu embasamento e sustentabilidade teórica para novas pesquisas.

O presente estudo monográfico teve como embasamento a seguinte fonte de pesquisa através de bibliografias que já se tornaram publicas, dados assim coletados através de revistas, jornais, livros, pesquisas, monografias, internet, etc.

Segundo Marconi e Lakatos,

"Sua finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto, inclusive conferência seguidas de debates que tenham sido transcritos por alguma forma, quer publicadas quer gravadas".

3.2 UNIVERSO e AMOSTRA

Afirma Oliveira (1998, p.160) "universo é o conjunto de seus animados ou inanimados que apresentam pelo menos uma característica em comum". Diante esse contexto o seguinte estudo monográfico teve como universo todas as empresas atuante no ramo de exportação e importação no Estado do Rio Grande Do Norte que são referencia da balança do estado.

Segundo o autor ainda, Amostra, "é a porção ou parcela, convenientemente selecionada do universo". Nesse sentido o seguinte estudo embasado pelos seguintes órgãos públicos sedec e secex e pela empresa Salustino minerações S/A.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

De acordo com Oliveira (1998, p.182). "A coleta de dados é a fase pratica de pesquisa, que se inicia com a aplicação dos instrumentos elaborados e das técnicas relacionadas, a fim de se efetuar a coleta dos dados previstos".

No presente estudo monográfico a coleta foi bibliográfica por meios de dados disponibilizados em Internet, revistas, jornais, periódicos, dados que tornaram públicos.

3.4 TRATAMENTO PARA ANALISE DOS DADOS

Afirma Oliveira (1998, p.182) que "Uma vez manipulados os dados obtidos dos resultados o passo seguinte é a analise e interpretação destes, constituindo-se ambas no núcleo da pesquisa".

Sendo assim o presente estudo monográfico foi analisado e interpretado por meios de gráficos e tabelas por dados assim coletados através da coleta de dados.

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

O presente estudo monográfico destina-se a analisar o comportamento do comércio exterior do Rio Grande do Norte, destacando a sua evolução, situação atual e perspectivas, com o intuito de identificar os principais produtos exportados e importados pelo estado, os meios de comercialização e respectivas condições logísticas.

Tratando-se de estudo acadêmico, a pesquisa procura formular cenário, com o intuito de identificar perspectivas futuras do mercado exportador e as condições e fatores que são favoráveis e desfavoráveis às exportações do Rio Grande do Norte. Neste contexto, espera-se contribuir para as atividades do comércio exterior, bem como para o crescimento empresarial e econômico do Rio Grande do Norte.

Para Best (1972:152), "Representa a aplicação lógica dedutiva e indutiva do processo de investigação". A importância dos dados não estar neles mesmos, mas no fato de proporcionarem respostas as investigações. (BEST, 1972).

4.1 BALANÇA COMERCIAL DO RIO GRANDE DO NORTE

Conforme se descreve na revisão literária, o comércio internacional, de um modo geral, constituído do intercambio de bens, serviços e capitais de diferentes países. A literatura indica que é através do comércio internacional que ocorre as especializações de intercambio dos fluxos de bens e serviços, facilitando o consumo e as condições de compra e venda.

Do ponto de vista das transações econômica, o comércio internacional é contabilizado mediante o balanço de pagamentos, o qual registra, de forma sistemática, as transações de compra e venda de empresas de diferentes localidades e ou países, durante determinado período de tempo. (Troster e Móchon, 1999). As exportações e as importações de mercadorias integram a balança comercial.

4.1.1 EXPORTAÇÕES

As exportações do Rio Grande do Norte têm apresentado um declínio de 25% do valor da produção, conforme se descreve nos dados da tabela 1, A diminuição da pauta de exportações ocorreu tanto no que se refere à quantidade de produtos exportados, quanto do valor das exportações da totalidade dos produtos. Dentre os produtos que mais influenciaram na pauta de exportações, destacam-se o petróleo, camarão, frutas tropicais, têxteis e outros produtos.

A exportação de óleo bruto (petróleo) representa 59% da pauta de exportação do estado, no ano de 2004, cuja participação relativa cai para 20% em 2005. Este mesmo item apresentou uma redução de 38,59% entre os anos de 2004-2005, fato esse que explica relevante impacto na redução das exportações do estado, no período em análise.

Conclui-se ainda que o item que se destacou, em seguida, foi o sal marinho, que no ano de 2004 exportou cerca de R\$ 482.161.710,00, cujo montante representou 24,59% do total dos produtos exportados. Nota-se ainda que o mesmo teve um aumento de 30,08% no ano de 2005.

Nota-se que as frutas tropicais, com destaque para o melão, também esteve no topo dos itens de maior exportação em 2004, com 5,1% dos produtos exportados; e no ano de 2005, com 7,51% do total, representando um aumento de 2,41% nesses dois anos. Bem próximo esteve o açúcar, com 2,76% do montante dos produtos exportados, em 2005, obteve um aumento a 2004 de 2,57%. Destaca-se ainda a banana com um montante de 2,76% dos produtos em 2004 e 4,51% em 2005 um breve aumento de 1,75%. Dados e percentagem assim concluído de acordo com a tabela 1.0, 1.1 e o gráfico 1.0.

Tabela 1 – Comparativo das exportações no ano de 2004 – 2005.

PRINCIPAIS PRODUTOS	QUANTIDADE (Kg)		VALOR (US\$ FOB)	
	2004	2005	2004	2005
T O T A L	1.960.687.405	1.465.392.125	573.602.955	413.317.372
Óleo bruto (petróleo)	1.155.893.067,00	299.625.984,00	284.242.327,00	96.870.955,00
Camarão	21.170.946,00	15.961.693,00	82.601.736,00	63.223.546,00
Melão	100.503.687,00	110.117.389,00	45.470.193,00	55.933.049,00
Castanha de caju	8.279.984,00	9.758.114,00	32.789.102,00	44.043.117,00
Açúcar	55.550.000,00	78.894.476,00	11.250.862,00	19.598.035,00
Banana	54.837.167,00	66.678.152,00	14.812.680,00	19.544.583,00
Tecido	2.338.828,00	4.112.478,00	9.088.635,00	14.770.319,00
Confeitaria	14.741.748,00	12.568.268,00	14.589.134,00	13.095.644,00
Chapas de plástico	1.676.613,00	3.521.749,00	4.898.903,00	12.195.963,00
Camisas "T-Shirts" algodão	1.245.202,00	1.228.763,00	11.023.090,00	11.265.920,00
Sal marinho	482.161.710,00	801.164.015,00	5.671.895,00	9.868.121,00
Peixe	3.438.633,00	3.060.822,00	11.257.826,00	8.538.188,00
Lagosta	273.922,00	211.372,00	8.839.819,00	6.871.054,00
Cera de carnaúba	2.497.350,00	2.116.500,00	5.090.053,00	5.565.864,00
Outros	56.078.548,00	56.372.350,00	31.976.700,00	31.933.014,00

Fonte: Secretaria de Desenvolvimento Econômico – Sedec, (2005).

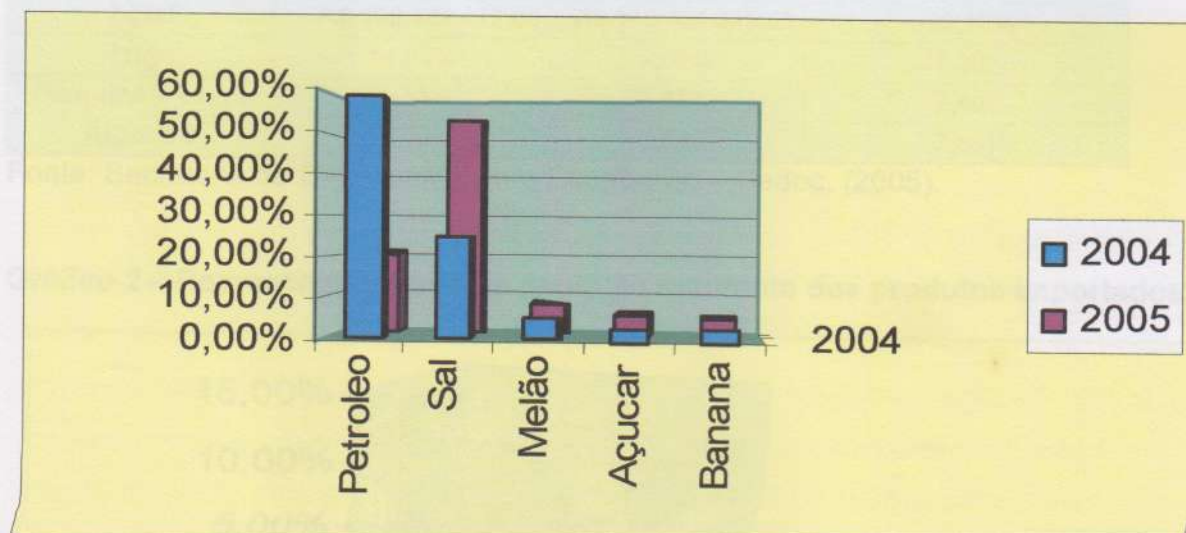
Tabela 2 – Principais produtos importados no ano de 2004 – 2005.

Tabela secundária gerada através da tabela 1

Representatividade do produto em relação ao montante da pauta de exportação.			
	2004	2005	Comparativo 2004/2005
Petróleo	59,00%	20,41%	-38,59%
Sal	24,59%	54,68%	30,08%
Melão	5,10%	7,51%	2,41%
Açúcar	2,76%	5,32%	2,57%
Banana	2,76%	4,51%	1,75%

Fonte: Secretaria de Desenvolvimento Econômico – Sedec, (2005).

Gráfico 1 – Representatividade dos produtos de maior relevância na pauta de exportação do Rio Grande do Norte.



Fonte: Secretaria de Desenvolvimento Econômico – Sedec, (2005).

4.1.2 IMPORTAÇÕES

Tabela 2 – Principais produtos importados no ano de 2004 – 2005.

PRINCIPAIS PRODUTOS	VALOR (US\$ FOB)	
	2004	2005
TOTAL	139.481.417,00	110.364.049,00
Aparelhos e dispositivos para liquefação do ar / outros gases	1.498.562,00	14.036.071,00
Trigo	20.042.298,00	10.715.314,00
Chapas plásticas e de polímeros etc	1.375.860,00	5.589.862,00
Caixa de papel ou cartão, ondulados (canelados)	4.213.764,00	5.448.995,00
Copolímero etileno/ acetato	5.155.980,00	4.899.924,00
Tubos de ferro/ aço e outras ligas	808.982,00	4.375.443,00
Peças e acessórios para máquinas têxteis	3.487.406,00	4.250.625,00
Máquinas para indústria têxtil	16.029.109,00	3.970.440,00
Polietileno	3.160.425,00	3.667.348,00
Algodão	15.207.289,00	3.190.722,00
Fios/ fibras têxteis	3.529.910,00	2.876.171,00
Outros	64.971.832,00	47.343.134,00

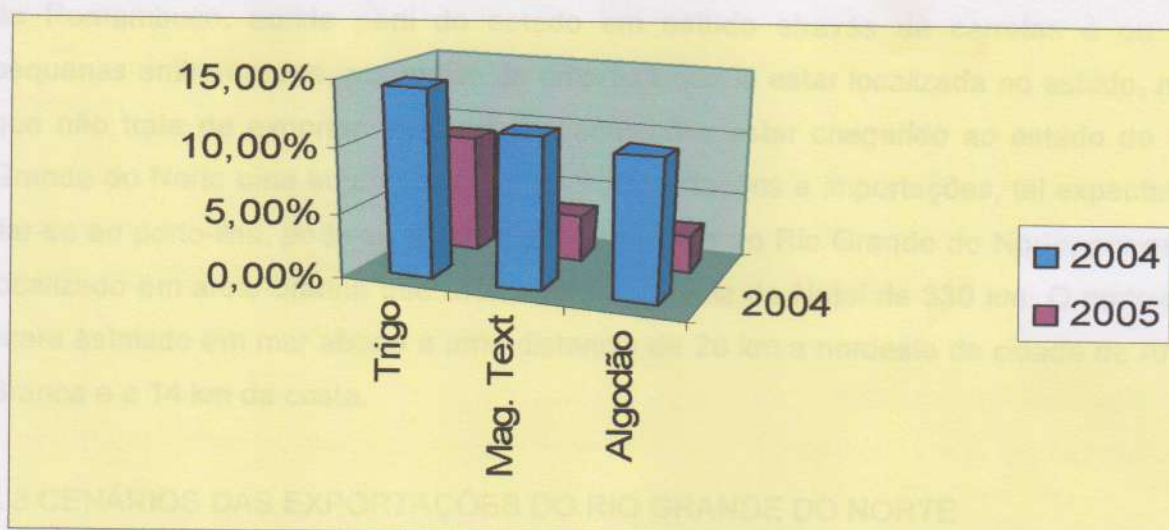
Fonte: Secretaria de Desenvolvimento Econômico – Sedec, (2005).

Tabela secundária, gerada através da tabela 2.

Representatividade dos produtos importados entre o ano de 2004/2005			
	2004	2005	Comparativo 2004/2005
Total	R\$ 139.481.417,00	R\$ 110.364.049,00	-29,12%
Trigo	14,39%	9,09%	-5,30%
Maquinas Têxtil	11,51%	3,61%	-7,90%
Algodão	10,79%	2,90%	-7,89%

Fonte: Secretaria de Desenvolvimento Econômico – Sedec, (2005).

Gráfico 2 – Representatividade na pauta do montante dos produtos importados.



Fonte: Secretaria de Desenvolvimento Econômico – Sedec, (2005).

Apresentam-se as importações do Rio Grande do Norte no ano de 2004 com um montante de R\$ 139.481.417,00 de produtos que foram importados por empresas aqui presente no estado, nota-se que ainda no ano de 2005 o montante importado foi de R\$ 110.364.049,00, concluindo uma redução de 29% do total importado com relação ao ano de 2004.

Verifica-se que os produtos de maior relevância da importação do Rio Grande do Norte e o trigo que no ano de 2004 importou um montante equivalente a R\$ 14,39% do total importado e no ano de 2005 obteve uma redução de 5,30% comparado ao ano de 2004. Em seguida nota-se que as maquinas esteve em 11,51% do total importado pelo estado e o mesmo no ano de 2005 apresentou-se com uma redução de 7,90% em relação ao ano de 2004. Próximo as maquinas têxteis encontra-se o algodão de

destacou-se me terceiro lugar com um montante de 10,79% das importações e que no ano de 2005 também obteve uma redução de 7,89% comparado ao ano de 2004. Dados assim descritos nas tabela.2 e 2.2 e no gráfico 2.

4.2 ESTRUTURA LOGÍSTICA DO COMÉRCIO EXTERIOR DO RIO GRANDE DO NORTE.

Segundo dados pesquisados as exportações do Rio Grande do Norte estar sendo demandada através do porto de suape localizado na cidade de Recife no estado de Pernambuco, aonde parti do estado em estudo através de carretas e ou em pequenas embarcações, por meios de empresa que já estar localizada no estado, mas que não trata de exportar. Segundo especulações estar chegando ao estado do Rio Grande do Norte uma empresa no ramo de exportações e importações, tal expectativa dar-se ao porto-ilha, pode-se dizer que será o porto do Rio Grande do Norte, por estar localizado em areia branca que esta a uma distancia de Natal de 330 km. O porto-ilha ficara estalado em mar aberto a uma distancia de 26 km a nordeste da cidade de Areia Branca e a 14 km da costa.

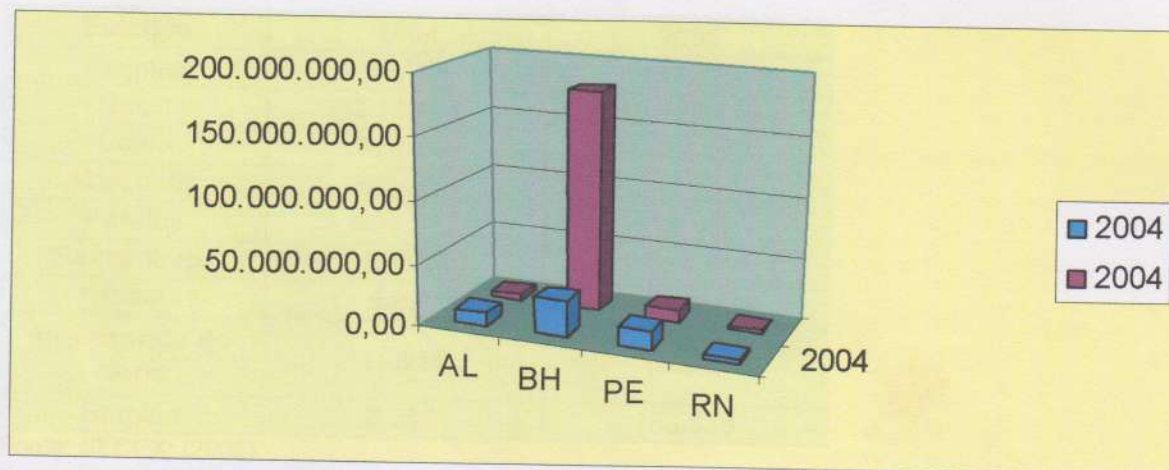
4.3 CENÁRIOS DAS EXPORTAÇÕES DO RIO GRANDE DO NORTE

Tabela 3- Exportações Nordestinas, Comparativo 2004-2005; Valores em UU\$ FOB.

Estado	2004	2005
Alagoas	10.838.903,00	4.672.938,00
Bahia	29.304.624,00	179.651.210,00
Ceará	9.999.496,00	9.381.399,00
Maranhão	6.902.788,00	1.720.548,00
Paraíba	738.705,00	978.741,00
Pernambuco	15.404.639,00	10.111.192,00
Piauí	4.508.069,00	735.807,00
RN	2.278.599,00	2.960.133,00
Sergipe	9.754,00	45.278,00

Fonte: SECEX; (2005).

Gráfico 3- Exportações Nordestinas, Comparativo 2004-2005; Valores em UU\$ FOB.



Fonte: SECEX; (2005).

De acordo com a tabela 3 o maior estado nordestino a exportar produtos ou serviços foi à Bahia com US\$ 29.304.324,00, aonde obteve o ranking do nordeste do estado que, mas mandou mercadoria para o exterior, logo em seguida vem o estado de Pernambuco com US\$ 15.404.639,00 em exportações, o estado do Rio Grande do Norte encontra-se em 8º colocação no ranking do estado nordestino que mas exportou, o estado exportou um montante equivalente a US\$ 2.278.599,00. Dado acima referente ao ano de 2004.

No ano de 2005, o estado da Bahia continuou no topo do estado nordestino que, mas exportou com US\$ 179.651.210,00 e o Rio Grande do Norte obteve um aumento de posição que passou para 5º do ranking. Dados assim analisados pela tab.3 e pelo gráfico 3.

Fonte: SECEX; (2005).

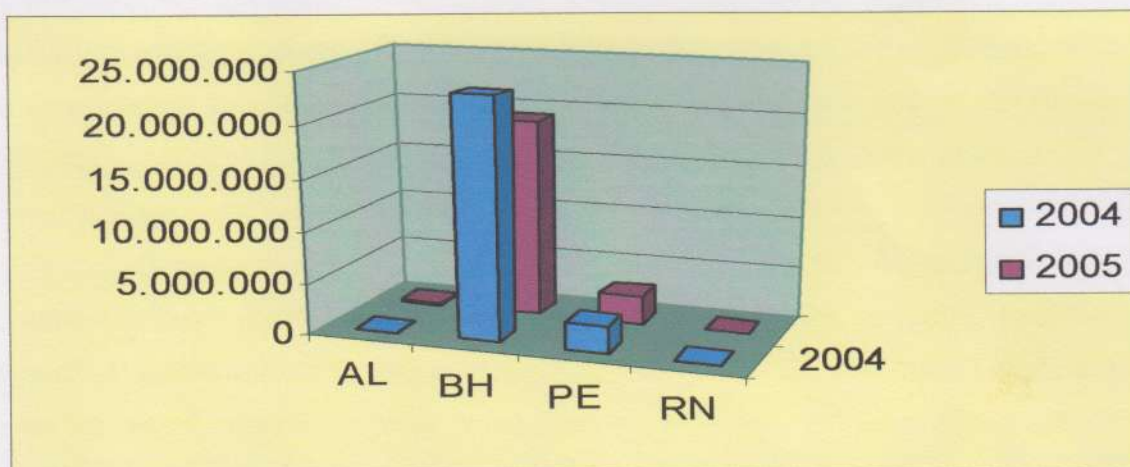
Assim de acordo a tabela 1, o Estado nordestino que também se destacou no ranking foi o estado da Bahia US\$ 29.304.324,00 de produtos ou serviços exportados, em segundo manteve-se o estado de Pernambuco com US\$ 15.404.639,00. O estado do Rio Grande do Norte obteve a 8ª posição do ranking com US\$ 2.278.599,00. Dado assim referente ao ano de 2004.

Tabela 4- Importações Nordestina, Comparativo 2004 – 2005, Valores em US\$ FOB.

Estados	2004	2005
Alagoas	26.034	147.277
Bahia	23.119.217	19.177.496
Ceará	810.640	1.456.307
Maranhão	505.203	432.222
Paraíba	404.735	131.000
Pernambuco	2.598.242	2.764.505
Piauí	5.877	7.333
Rio Grande do Norte	15.954	48.530
Sergipe	6.355	163.325

Fonte: SECEX; (2005).

Gráfico 4 - Importações Nordestina, Comparativo 2004 – 2005, Valores em US\$ FOB.



Fonte: SECEX; (2005).

Assim descreve a tabela 1, o Estado nordestino que também se destacou no ranking foi o estado da Bahia US\$ 23.119,217 de produtos ou serviços importado, em segundo manteve-se o estado de Pernambuco com US\$ 2.598.242 importado. O estado do Rio Grande do Norte obteve a 6º posição do ranking com 15.954, dado assim referente ao ano de 2004.

CONCL Em relação ao ano de 2005, o cenário mantém-se, o estado da Bahia em primeiro no ranking, seguido de Pernambuco e o Rio Grande do Norte em sexta posição. A principal conclusão relativa ao cenário econômico do comércio internacional do estado, com a evolução das exportações de produtos naturais

4.4 DESCREVER OS PROCEDIMENTOS ADMINISTRATIVOS NECESSÁRIOS À EXPORTAÇÃO.

Tal procedimento elaborado pela câmara de comércio França – Brasil encontra-se nos anexo aqui presente na monografia.

Recomenda-se para melhoramento das exportações do estado é que o mesmo se encoraje aos seus portos marítimos para a saída de vários produtos tal como a Europa. Destacando as vantagens do porto do Atlântico e o porto-Rio de Areia Branca para que as empresas exportadoras do estado se veja em melhores condições de exportação e importação, também para se fazer uma evolução para as exportações e importações do Rio Grande do Norte, assim o mesmo já se vê a importância para o crescimento das exportações que hoje está sendo pelo estado de Pernambuco, dificultando o crescimento das exportações pelo alto custo de envio até Suíça.

Com uma ampla capacidade de exportação e estado, também caberia em diversos fatores que prejudicam as mesmas como a falta de porto, financiamentos, elevadas burocratizações, pouco incentivo dos governos, em alguns países. Não se trata na expectativa de novos investimentos estrangeiros para construção de uma marina, um aeroporto de carga e caminhar hotéis em todo Brasil, melhoria da portos, contudo exigindo uma exportação no crescimento das exportações.

Destacam-se entre janeiro e outubro de 2005 as exportações dos capítulos seguintes: frutas, cascas de citrinos e de melões e peles e crustáceos, moluscos, etc. Os dois capítulos foram responsáveis por 54,2% das exportações do Rio Grande do Norte no período considerado. Analisando a pauta de importações do Nordeste no período de janeiro a outubro de 2005, verifica-se que o item de maior peso foram os

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

A principal conclusão relaciona-se ao satisfatório crescimento do comércio internacional do estado, com a evolução das exportações de produtos naturais especificamente o petróleo, frutas tropicais e camarão.

O saldo da balança comercial tem sido favorável ao Rio Grande do Norte ao longo dos últimos anos, cujas exportações têm agregado valor às empresas exportadoras. Essa produção gerou emprego, criou renda e contribuiu para o crescimento econômico do Rio Grande do Norte.

Recomenda-se para fortalecimento das exportações do estado já que o mesmo se encontra em um ponto estratégico para a saída de vários países tal como a Europa. Destacando as melhorias do porto do estado e o porto-ilha de Areia Branca para que as empresas exportadora do estado se veja em melhores condições de exportação e importação, também pode se dizer uma evolução para as exportações o aeroporto de São Gonçalo do Amarante, aonde o mesmo irá ser de tal importância para o crescimento das exportações cuja hoje estar saindo pelo estado de Pernambuco, dificultando o crescimento das exportações pelo alto custo do envio até Suape.

Com uma ampla capacidade de exportação o estado, também esbarra em diversos fatores que prejudicam as mesmas como a falta de porto, financiamentos, elevadas burocratização, pouco incentivos dos governos, em contra partida Natal já esta na expectativa de novos investimentos estrangeiros para construção de uma marina, um aeroporto de carga e complexos hoteleiros em todo litoral, melhorias do porto, contudo existindo uma espera no crescimento das exportações.

Destacam-se entre janeiro e outubro de 2006 as exportações dos capítulos seguintes: frutas, cascas de cítricos e de melões; e peixes e crustáceos, moluscos, etc. Os dois capítulos foram responsáveis por 54,2% das exportações do Rio Grande do Norte no período considerado. Analisando a pauta de importações do Nordeste no período de janeiro a outubro de 2006, verifica-se que o item de maior peso foram os

REFERÊNCIAS

PASSOS, Roberto; Nogami, Otto. **Princípios de Economia**. São Paulo: Pioneira, 2000.

TROSTER, Roberto; Mochon, Francisco. **Introdução a Economia**. São Paulo: Makron, 1999.

BEST, j.w. **Como investigar em educación**. 2. ed. Madri: Morata, 1972.

DOMINICK, Salvatorre. **Economia Internacional**. São Paulo: Mc Graw, 1978.

MARCONI, Marina; LAKATOS, Eva. **Técnicas de Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1999.

BENEVIDES, Diva Pinho; ANTONIO, Marcos Sandoval. Equipe de Professores da USP. **Manual de Economia**. São Paulo: Atlas, 1998.

WONNCOTT, Paul; WONNCOTT, Ronald. **Introdução a Economia**. São Paulo: Makron, 1985.

OLIVEIRA, Silvio Luis de. **Tratado de Metodologia Científica**. São Paulo: Pioneira, 1998.

REVISTA EXAME. Disponível em:

<<http://portalexame.abril.com.br/revista/exame/edicoes/0892/economia/m0127994.html>>, acessado em 22 de maio de 2007.

REVISTA EXAME. Disponível em:<

<http://portalexame.abril.com.br/ae/economia/m0122673.html>> acessado em 22 de maio de 2007.

RORATTO, Renato. **O período mercantilista**, (2005). Disponível em:

<http://paginas.unisul.br/renatororattoweb/comexweb/basico/comeinter/teoria_cintl.htm>
acessado em 19 de maio de 2007.

Aprendendo a Exportar. Disponível em:

<<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/sitio/paginas/comExportar/fluExportacao.html>
> Acessado em 30 de maio de 2007.

Brasil Trade, **Exportação direta e Indireta**. Disponível em:

<<http://www.braziltradenet.gov.br>> acessado em 16 de março de 2007.

Câmara do Comércio França - Brasil. Disponível em:

<http://www.ccfb.com.br/_pdfs/passoapasso.doc> acessado em 17 de abril de 2007.

Banco do Nordeste. Disponível em:

<http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Sobre_Nordeste/Estudos_e_Pesquisas/docs/conjunturaeconomica11.pdf> acessado em 11 de abril de 2007.

Ratto, Renato. **Teoria da Vantagem comparativa**. Disponível em:

http://paginas.unisul.br/renatororattoweb/comexweb/basico/comeinter/teoria_cintl.htm >
acessado em 13 de abril de 2007.

Ratto, Renato. **Teoria da Vantagem Absoluta**. Disponível em:

http://paginas.unisul.br/renatororattoweb/comexweb/basico/comeinter/teoria_cintl.htm >
acessado em 13 de abril de 2007.

Ribeiro Luciene. **Vantagens da Internacionalização**. Revista Exame, 2004. Disponível em : [//portalexame.abril.com.br/revista/exame/edicoes/0892/economia/m0127994.html](http://portalexame.abril.com.br/revista/exame/edicoes/0892/economia/m0127994.html)>
acessado em 09 de março de 2007.

Veríssimo, Renata. **Saldo da Balança Comercial Brasileira**, Revista Exame, 2006.

Disponível em: <http://portalexame.abril.com.br/ae/economia/m0122673.html> > acessado em 25 de maio de 2007.

ANEXOS

ANEXO A - PROCEDIMENTOS ADMINISTRATIVOS NECESSÁRIOS À EXPORTAÇÃO

1ª etapa

Preparar a empresa. Efetuar o registro do exportador na Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MIDC) ou na Delegação da Receita Federal mais próxima.

2ª etapa

Selecionar um canal para a exportação dos produtos. Caso a exportação não seja direta, a empresa poderá utilizar consórcios de exportação, trading companies, agentes de comércio exterior, empresas comerciais exportadoras etc.

ANEXOS

3ª etapa

Identificar as mercados. Estabelecer contato com compradores (importadores) no exterior. Ao identificar o importador, fornecer informações sobre quantidade disponível, aspectos técnicos, condições de venda, prazo de entrega e preço unitário do mercado.

4ª etapa

Análise de mercado para avaliar a viabilidade da exportação. Uma vez identificado o mercado a empresa deve efetuar uma análise com relação a preços praticados no país, diferenças cambiais, nível de demanda, sazonalidades, embalagem, exigências técnicas e padrões, modo de transporte e outras informações que influenciarão a operação.

5ª etapa

Contato inicial com o importador. Identificado o cliente, é imprescindível que seja enviado a ele o maior número possível de informações sobre o produto, pode-se utilizar catálogo, lista de preços, amostra.

ANEXO A - PROCEDIMENTOS ADMINISTRATIVOS NECESSÁRIOS À EXPORTAÇÃO.

1º-passo

Preparar a empresa. Efetuar o registro de exportador na Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MIDC) ou na Delegacia da Receita Federal mais próxima.

2º-passo

Selecionar um canal para a exportação dos produtos. Caso a exportação não seja direta, a empresa poderá utilizar consórcios de exportação, tradings companies, agentes de comércio exterior, empresas comerciais exportadoras etc.

3º-passo

Identificar os mercados. Estabelecer contato com compradores (importadores) no exterior. Ao identificar o importador, fornecer informações sobre quantidade disponível, aspectos técnicos, condições de venda, prazo de entrega e preço unitário da mercadoria.

4º-passo

Análise de mercado para avaliar a viabilidade da exportação. Uma vez identificado o mercado a empresa deve efetuar uma análise com relação a preços praticados no país, diferenças cambiais, nível de demanda, sazonalidades, embalagens, exigências técnicas e sanitárias, custo de transporte, e outras informações que influenciarão a operação.

5º-passo

Contato inicial com o importador. Identificado o cliente, é imprescindível que seja enviado a ele o maior número possível de informações sobre o produto, pode-se utilizar catálogo, lista de preços, amostra.

6º-Passo

Confirmado o fechamento do negócio, o exportador deve formalizar a negociação enviando uma fatura pró-forma. Não existe um modelo de fatura pró-forma. Nela devem constar informações sobre o importador e o exportador, descrição da mercadoria, peso líquido e bruto, quantidade e preço unitário e total, condição de venda e modalidade de pagamento, meio de transporte, e tipo de embalagem.

7º-passo

Caso não haja mercadoria em estoque o exportador deve-se agilizar a produção, atenta às questões como controle de qualidade, embalagem, rotulagem e marcação de volumes.

8º-passo

Confirmação da carta de crédito. Embora haja outras formas de pagamento, o grau de segurança oferecido pela modalidade carta de crédito torna o instrumento o mais utilizado no comércio internacional. O exportador deverá pedir ao importador a abertura da carta de crédito. Ao final do processo o banco enviará cópia ao exportador.

9º passo

O exportador deverá providenciar a emissão dos documentos de exportação ou embarque.

Documentos necessários para circulação da mercadoria no país de origem:

- romaneio de embarque
- nota fiscal
- certificados adicionais, quando necessários

Documentos necessários para o embarque ao exterior:

- romaneio de embarque
- nota fiscal
- registro de exportação
- certificados
- conhecimento de embarque (emitido após o embarque)

10º-passo

Efetuar a contratação da operação de câmbio, ou seja, negociar com a instituição financeira autorizada o pagamento em reais ou a conversão da moeda estrangeira recebida pela aquisição das mercadorias exportadas. Esta operação é formalizada mediante um contrato de câmbio.

11º-passo

Embarque da mercadoria e despacho aduaneiro. Após todos estes procedimentos deverá ser efetuado o embarque da mercadoria e desembaraço na aduana (alfândega). O embarque aéreo ou marítimo da mercadoria é efetuado por agentes aduaneiros mediante o pagamento da taxa de capatazia. O embarque rodoviário é efetuado no próprio estabelecimento do produtor, ou em local pré-estabelecido pelo importador. A liberação da mercadoria para embarque é feita mediante a verificação física e documental realizada por agentes da Receita Federal nos terminais aduaneiros. Todas as etapas do despacho aduaneiro são feitas através do Siscomex.

12º passo

Preparação dos documentos pós-embarque

Documentos para negociação junto ao Banco (pagamento):

- Fatura comercial
- Conhecimento de embarque
- Letra cambial ou saque
- Carta de crédito (original)
- Fatura e/ou visto consular
- Certificados adicionais (quando necessário)
- Apólice ou certificado de seguro (caso a condição seja CIF)
- Borderô ou carta de entrega

Documentos contábeis (arquivamento)

- Fatura comercial
- Conhecimento de embarque
- Nota fiscal

- Apólice ou certificado de seguro
- Contrato de câmbio

13º-passo

Apresentação dos documentos ao banco do importador. No caso da operação ter sido efetuada com carta de crédito deve-se apresentar ao banco indicado pelo importador os documentos que comprovem que a transação foi efetuada conforme combinado.

14º-passo

Liquidação do câmbio. Após a transferência para o banco do exportador deverá ser feita a liquidação do câmbio conforme as condições descritas no contrato de câmbio. O recebimento deverá ser em R\$ (reais).