

Análise das Exportações de Produtos Industrializados de Rondônia: suas Potencialidades e Fragilidades

Marcelo Gazola¹, Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira²

¹ Administrador de Empresas e Negócios, Mestrando em Gestão e Desenvolvimento Regional – MGDR - Universidade de Taubaté – Rua Visconde do Rio Branco, 210 Centro - 12020-040 - Taubaté - SP - Brasil – marcelogazola@uol.com.br

² Orientador e Coordenador do Mestrado em Gestão e Desenvolvimento Regional – MGDR – Universidade de Taubaté – Rua Visconde do Rio Branco, 210 Centro – 12020-040 – Taubaté – SP – Brasil – edson@unitau.br

Resumo- O artigo tem por objetivo abordar as exportações internacionais de produtos industrializados do estado de Rondônia entre os anos de 2004 e 2008 analisando os tipos de produtos, segmentos industriais e nível de valores agregados. Supõe através de estudos prévios que o nível atual de valor agregado aos produtos exportados seja baixo e que a diversificação de produtos exportados esteja limitada basicamente a produtos alimentícios e madeireiros, o que, sendo atualmente um ponto fraco, pode ser considerado como uma ótima oportunidade para o desenvolvimento industrial local. Os dados serão analisados a partir de informações locais do estado bem como do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Ao longo do artigo serão abordados também os conceitos (referencial teórico) de comércio exterior.

Palavras-chave: Comércio Exterior, Indústria em Rondônia, Desenvolvimento Regional.

Área do Conhecimento: Ciências Sociais Aplicadas

Introdução

O trabalho tem por objetivo analisar o perfil das exportações de produtos industrializados do estado de Rondônia entre os anos de 2004 e 2008, procurando desta forma evidenciar as potencialidades e fragilidades, aspectos positivos e negativos, e com isso, apontar possíveis alternativas e caminhos para este importante segmento da economia estadual.

Além dos setores públicos, comércio e serviços, a indústria tem um papel muito importante na economia de um estado. A oferta de produtos industrializados deve atender, além do mercado local, outros mercados.

Quando um estado consegue com que seus produtos industrializados possam ser adquiridos por outros estados ou mesmo por outros países (através da exportação), tem-se a oportunidade de potencializar o desenvolvimento do estado.

Historicamente, a existência do estado de Rondônia, está associada a vários ciclos econômicos que aproveitaram as condições locais descobertas na região e, com isso, atender a demanda consumidora. Pode-se citar o ciclo da borracha, extração de minérios e agropecuária.

Condições Necessárias ao Desenvolvimento

Além de um estado possuir alguma tendência e potencialidade para determinada área produtiva e

econômica, também é preciso que exista um conjunto mínimo de fatores e condições estruturais para aproveitar a potencialidade da região. Estas condições podem ser a migração de mão-de-obra e seu treinamento, condições logísticas, infra-estrutura básica de obras ou mesmo empenho político.

O desenvolvimento industrial do estado de Rondônia está ligado a uma necessidade de existência de condições mínimas em termos de infra-estrutura. Analisando do ponto de vista energético, o estado de Rondônia está ligado ao SIN (Sistema Interligado Nacional) desde o ano de 2009. De acordo com dados do Governo Federal, por meio do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) do Governo Federal, para o estado de Rondônia, os investimentos em energia elétrica são da ordem de R\$ 10,5 bilhões de reais até o ano de 2010.

Também pelo PAC, está previsto o gasoduto Urucu – Porto Velho, permitindo o fornecimento de gás natural, que é umas das condições básicas e atrativas para que novas indústrias se instalem no estado.

Logisticamente, o estado de Rondônia passa possuir grande oportunidade devido à saída para o Pacífico, visto que os governos do Brasil e Peru investiram em conjunto R\$ 25 milhões de reais na obra da ponte que liga a cidade de Assis Brasil (AC) à Iñapari (Peru).

Desta forma, os dois países podem usufruir da facilidade do trânsito entre produtos, facilitando o escoamento da produção dos estados do Mato Grosso, Rondônia e Acre, fomentando o comércio e a geração de riquezas. A facilidade logística torna-se um atrativo para novas indústrias que queiram se instalar na região e conquistar novos mercados.

Além do notório crescimento do estado em função, sobretudo, das obras do PAC, há de se pensar e criar condições de aproveitar, sobretudo, a mão-de-obra dos imigrantes que chegam ao estado e que depois, terão seu destino incerto.

Considerando os fatores estruturais descritos anteriormente, o estado pode ter uma ótima oportunidade desenvolvendo sua matriz industrial, criando condições de atratividade para empresas que, atualmente, não existem.

Desta forma, a produção de novos produtos e a utilização da mão-de-obra que estaria ociosa, poderiam contribuir para que o estado continue em ritmo de crescimento mesmo após as obras do PAC.

O crescimento que antes fora oportunizado, em grande maioria pelos investimentos públicos, passaria a acontecer, em parte, pelo setor industrial privado em função da atratividade do estado, consolidando crescimento e desenvolvimento, sobretudo incentivando e tornando possíveis as exportações internacionais.

A própria globalização e os avanços tecnológicos impõem uma série de alterações na forma de atuação das empresas, como a criação de redes internacionais de contatos a baixos custos, necessidade da busca por novos conhecimentos, envio de executivos a outros países para melhor conhecimento e cultura e a criação de uma mentalidade internacionalizada.

A criação do GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) em 1947 foi, historicamente, um importante acontecimento para as bases do atual comércio internacional.

Grieco (1999) salienta que vários comitês se encarregavam de assuntos específicos, como as concessões tarifárias, salvaguardas, restrições quantitativas e outras como acompanhar nas soluções de desequilíbrios e crises mundiais.

Os princípios norteadores do GATT se resumiam à não discriminação e negociação em bases de igualdade, mercados abertos, eliminação de formas de protecionismo e comércio equitativo.

O Brasil participou de todas as negociações do GATT desde sua criação, e seu papel se destacou na defesa dos princípios de liberalização do comércio internacional.

Além disso, o Brasil batalhou pela eliminação de barreiras não-tarifárias sobre os produtos agrícolas e industrializados, além de participar ativamente de esforços conjuntos.

O início da fase de industrialização do Brasil exigiu a participação direta do governo na implantação das infra-estruturas econômica e social. A era Juscelino Kubitschek marcou o primeiro plano de metas e implantação de indústrias básicas sob o lema de 50 anos em 5. Nessa época o país possuía uma economia das mais fechadas e extremamente protecionistas. As indústrias nacionais seriam, portanto, incapazes de competir num regime de comércio exterior em função de seu alto custo e má qualidade. As exportações brasileiras eram insignificantes.

Ainda nessa época o país viu crescer a implantação de indústrias multi e transnacionais. Grieco (1999) destaca que estas empresas foram pioneiras na questão de transferência de tecnologia e técnicas gerenciais, o que viriam a afetar todo o regime de produção, até então totalmente fundamentado em empresas estatais e firmas nacionais privadas.

Outro marco para o país se deu a partir de 1990. Reformas estruturais e novas diretrizes deram início a uma reformulação na política de importações.

Novas medidas tornaram o sistema de processamento mais rápido de importações e exportações, como o sistema de regimes de especiais sobre trânsito aduaneiro e admissão temporária, os entrepostos aduaneiros e industriais, as exportações temporárias e o drawback.

As tarifas aduaneiras orçavam, em média, 35%, chegavam a passar de 100% em alguns casos. A partir de então, foram estabelecidos níveis de zero a 40%, com tarifas médias na faixa de 20%.

O nível máximo seria usado no caso de proteção temporária a determinados setores. Quando não houvesse produto similar nacional, a tarifa seria de zero, como no caso de máquinas, equipamentos, peças e componentes, bem como produtos industrializados. A legislação previa também instrumentos de defesa da indústria brasileira contra práticas desleais (dumpings).

Ao longo da década, vários segmentos da economia (entre eles, automotivos, têxtil, calçados e brinquedos) montaram uma ofensiva na reformulação gerencial buscando novos padrões de competitividade e menores custos. Sem a generosidade do crédito barato e muros protecionistas nem todos conseguiram se estabelecer no mercado.

A evolução da participação brasileira na exportação de seus produtos deu um importante passo a partir do ano de 1995, quando foi criada a Câmara de Comércio Exterior, a qual teve como propósito coordenar as ações governamentais na

área do comércio exterior. Entre seus objetivos, estavam:

- Definição de diretrizes de comércio exterior;
- Dispor sobre diretrizes para alteração em alíquotas de impostos;
- Estabelecer diretrizes para investigação de práticas desleais de comércio exterior;
- Políticas de financiamento e seguro de crédito às exportações;
- Indicação de parâmetros para as negociações bilaterais e multilaterais relativas a comércio exterior.

Markwald (2001) destaca que, apesar de todos os acontecimentos ocasionados pela abertura econômica de 1990, o saldo fora positivo. Constatam-se fortes evidências de que a redução das barreiras tarifárias e não tarifárias promoveram um aumento significativo da produtividade industrial em decorrência da pressão competitiva exercida sobre as indústrias brasileiras.

Investimentos foram realizados na redução dos custos, melhoria da qualidade e modernização com objetivo de sobreviverem no mercado e competir internacionalmente. Além disto, não se pode deixar de lado o capital humano.

Na atualidade os gerentes estão em constante pressão para mostrar resultados, e muitas vezes, imediatamente e em tempo recorde. Pela imposição dos negócios, isso não deve mudar.

Toda a reformulação no sistema de comércio exterior alterada pelo governo são relativamente recentes, e fazem com que os profissionais tenham que ter se adaptado rapidamente.

Segundo Ludovico (2002), estratégia, liderança, formação de equipes e controle gerencial são exemplo de ingredientes do coquetel moderno na busca de resultados.

Abrindo-se ao mercado exterior, a empresa desenvolve uma nova cultura e leva ao aprimoramento de seus métodos administrativos e organizacionais.

Por outro lado, esta diversificação de mercados irá levar ao aperfeiçoamento da estratégia mercadológica, de comercialização, adaptação às novas exigências governamentais e legais bem como a utilização de planos de marketing mais sofisticados.

Todos estes fatores levam à maior competitividade da empresa, tanto no cenário internacional como no próprio cenário local.

A decisão de exportar passa a ser então uma alternativa estratégica de impulso ao desenvolvimento, na medida em que estimula a eficiência. O aumento da competitividade leva ao aparecimento de bens e serviços cada vez melhores.

Segundo Lopez e Gama (2002) as principais razões para a decisão de uma empresa optar por internacionalizar-se são:

- Maiores lucros;
- Ampliação de mercados;
- Novos produtos a serem exportados;
- Aumento da produção e da produtividade;
- Melhor utilização da capacidade instalada;
- Aprimoramento da qualidade;
- Incorporação de tecnologia;
- Redução do custo de produção;
- Know-how internacional;
- Novas idéias e crescimento empresarial.

Sejam quais forem os motivos que levam uma empresa a decidir se internacionalizar há de se destacar que esta decisão estratégica contribui para o desenvolvimento local, regional e nacional.

Behrends (2002) considera que na estrutura organizacional da empresa que exporta deve haver uma separação no departamento comercial da empresa, separando em Mercado Interno e Mercado Externo. Quer seja uma gerência ou diretoria de mercado externo, esta área deve se dedicar à objetivos específicos, tais como, a promoção dos produtos no exterior, as metas para exportação, estruturação das equipes de vendas externas, controle dos preços da concorrência e rentabilidade das vendas, atualizarem-se nos aspectos de políticas cambiais, de financiamento e procedimentos de comércio externo, dentre outras.

Um fator importante para a empresa que decide exportar é utilizar-se de uma eficiente estratégia logística. A logística, historicamente, busca minimizar custos e tempo e maximizar a segurança em tarefas de planejamento, projeto, realização, controle, armazenamento distribuição e transporte. De acordo com Lopez e Gama (2002), o acirramento da competitividade lançou uma nova palavra de ordem, a economicidade. Tenta-se cada vez mais acompanhar proximamente os custos, a indisponibilidade de matéria-prima no momento exato, o excessivo número de pequenos pedidos de compras e a má coordenação de transporte.

Como consequência alguns objetivos principais foram determinados na estruturação da logística como mecanismo fundamental para melhor desempenho das empresas:

- Redução de custos globais;
- Aceleração de giros de estoques;
- Preservação da continuidade do fornecimento;
- Obtenção de nível de qualidade desejado;
- Rapidez nas entregas;
- Controles e transmissão de dados instantâneos e confiáveis.

A logística vai, portanto, além da simples questão do transporte de produtos, ela contribui com vários aspectos da empresa objetivando redução de custos e ganho de competitividade.

No Brasil tem-se ainda a desvantagem da escassez de recursos, alto custo financeiro (juros e spread bancário), nível elevado de garantias exigidas e risco Brasil que pode ser influenciado negativamente por políticas monetárias e outros fatores.

Metodologia da Pesquisa

Como o objetivo é analisar as exportações do estado, evidenciando suas potencialidades e fragilidades e que se deseja mostrar esta questão mais explícita, fomentando inclusive novas pesquisas e trabalhos, foi realizada uma pesquisa exploratória do ponto de vista dos seus objetivos.

Do ponto de vista dos procedimentos técnicos, a pesquisa caracterizou-se por sendo bibliográfica, abordando os principais conceitos relacionados ao comércio exterior e sua evolução. Foram também levantados dados das exportações do estado de Rondônia a partir do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do ano de 2004 a 2008.

Ao longo da análise dos dados, se buscou detalhar a análise dos dados coletados sobre as exportações do estado, seus montantes, classificação bem como comparação e evolução ao longo do período analisado.

Buscou-se também, nas bases de dados, publicações sobre a questão do desenvolvimento industrial e comércio exterior, visando enriquecer a teoria como forma de sustentar a análise local.

Análise dos Resultados

A análise partiu da coleta de dados das exportações do estado de Rondônia a partir do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. A Tabela 1 apresenta a evolução das exportações do estado de Rondônia compreendendo o período de 2004 a 2008. Os valores estão na base de US\$ 1.000 FOB.

Tabela 1 - Exportação (Rondônia)

Ano	Valor	Variação %
2004	133.536	36,57
2005	203.019	52,03
2006	308.753	52,08
2007	457.552	48,19
2008	582.669	27,35

Valores em US\$ 1.000 FOB

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Comércio e Indústria

Já a Tabela 2 são os mesmos dados para todo o território brasileiro, desta forma pode-se comparar a evolução das exportações apenas de Rondônia com o restante do país, evidenciando que o crescimento das exportações do estado estão bem acima das exportações do país.

Tabela 2 - Exportação (Brasil)

Ano	Valor	Variação %
2004	96.677.497	32,07
2005	118.529.184	22,6
2006	137.807.470	16,26
2007	160.649.073	16,58
2008	197.942.443	23,21

Valores em US\$ 1.000 FOB

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Comércio e Indústria

A crise financeira mundial que teve seu ápice em 2007 foi um acontecimento determinante para todas as nações, sobretudo àquelas que participam ativamente do comércio mundial.

Na Tabela 3 e Tabela 4 apresentam-se os dados dos valores de exportação dos anos de 2007 e 2008, mês a mês.

Tabela 3 - Exportação de 2007 e 2008 (Rondônia)

	2007	Variação %	2008	Variação %
Total do Ano	457.552	48,19	582.669	27,35
Janeiro	21.906	---	41.474	---
Fevereiro	26.336	20,22	45.462	9,62
Março	34.490	30,96	61.159	34,53
Abril	33.778	-2,06	75.002	22,63
Mai	43.146	27,73	77.637	3,51
Junho	35.403	-17,94	46.683	-39,87
Julho	28.391	-19,81	62.514	33,91
Agosto	37.381	31,66	36.321	-41,9
Setembro	45.786	22,48	47.082	29,63
Outubro	52.688	15,07	31.210	-33,71
Novembro	63.230	20,01	30.558	-2,09
Dezembro	35.016	-44,62	27.567	-9,79

Valores em US\$ 1.000 FOB

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Comércio e Indústria

Tabela 4 - Exportação de 2007 e 2008 (Brasil)

	2007	Variação %	2008	Variação %
Total do Ano	160.649.073	16,58	197.942.443	23,21
Janeiro	10.983.868	---	13.276.884	---
Fevereiro	10.129.505	-7,78	12.799.920	-3,59
Março	12.888.956	27,24	12.612.775	-1,46
Abril	12.446.172	-3,44	14.058.430	11,46
Mai	13.647.281	9,65	19.303.363	37,31
Junho	13.118.083	-3,88	18.593.307	-3,68
Julho	14.119.548	7,63	20.451.410	9,99
Agosto	15.100.029	6,94	19.746.867	-3,44
Setembro	14.165.675	-6,19	20.017.208	1,37
Outubro	15.767.822	11,31	18.512.308	-7,52
Novembro	14.051.330	-10,89	14.752.573	-20,31
Dezembro	14.230.803	1,28	13.817.398	-6,34

Valores em US\$ 1.000 FOB

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Comércio e Indústria

A Tabela 5 apresenta os principais países importadores de produtos do estado de Rondônia.

Tabela 5 - Exportações por países de 2006 a 2008

Países	2008 US\$ F.O.B.	2007 US\$ F.O.B.	2006 US\$ F.O.B.
Alemanha	6.732.582	10.760.097	16.591.898
Arábia Saudita	3.029.770	1.494.179	5.917.960
Argentina	5.359.241	5.381.703	0
Bélgica	4.167.851	6.939.425	4.759.735
Bolívia	8.171.626	7.380.425	7.181.608
China	22.628.574	41.313.474	37.875.278
Egito	8.307.720	24.485.716	4.213.512
Espanha	22.142.827	19.456.178	8.440.309
Estados Unidos	8.579.451	15.643.973	14.153.121
França	6.765.100	12.309.345	5.950.977
Hong Kong	31.119.245	26.315.886	11.334.139
Israel	6.585.159	6.305.618	4.349.667
Itália	28.565.794	12.044.923	13.858.596
Holanda	51.913.268	42.463.596	23.732.969
Portugal	8.124.029	8.166.353	5.810.630
Reino Unido	31.932.945	6.445.475	11.157.380
Rússia	230.366.001	156.164.478	109.685.578
Venezuela	56.845.105	17.553.844	2.516.288

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Comércio e Indústria

A Tabela 6 apresenta o um resumo dos principais produtos exportados por tipo de segmento industrial. Foram selecionados os vinte e cinco produtos mais exportados em cada ano em termos de valor. Em seguida se classificou o tipo de cada produto em alimentício, madeireira e mineral.

O segmento alimentício vem apresentando, ao longo dos últimos anos, crescimento constante na participação das exportações do estado, ao mesmo tempo em que o setor madeireiro vem reduzindo sua participação, tanto percentualmente sobre o total como em valor (US\$).

Tabela 6 - Principais produtos exportados por segmento industrial de 2006 a 2008

Ramo	2008 US\$ F.O.B.	2007 US\$ F.O.B.	2006 US\$ F.O.B.
Alimentício	487.302.306	322.232.422	195.248.371
Madeireira	78.401.465	107.342.540	85.494.824
Mineral	4.861.931	6.492.947	8.374.258

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Comércio e Indústria

Analisando os dados das exportações de produtos industrializados do estado de Rondônia, se percebe nos últimos anos um forte crescimento acima da média nacional.

Constatou-se que a variação percentual dos valores de exportação do estado está acima da média nacional, o que é positivo, evidenciando a cada ano maior participação relativa do estado perante as exportações do país. Isto, evidentemente, traz maiores ganhos ao estado, contribuindo para o seu desenvolvimento.

A crise financeira mundial, que teve seu ápice no ano de 2008, apresentou reflexos nos resultados de exportação dos produtos brasileiros e rondonienses.

Embora os valores tenham crescido o comparativo dos anos de 2007 para 2008 mostram uma queda considerável, de forma que o crescimento fora menor do que os anos anteriores. Empresas que não estavam preparadas sentiram os efeitos da diminuição dos pedidos o que afetou o faturamento e planos de crescimento, bem como, com a menor oferta de crédito disponível, se obrigaram a rever seus planos de investimentos.

É importante destacar que no ano de 2008, quase 40% dos produtos industrializados do estado de Rondônia tiveram como destino a Rússia, compradora de produtos ligados à indústria alimentícia, mais especificamente, de carnes.

Segundo Miranda e Motta (2001), naquela época, o principal destino das carnes brasileiras era a União Européia, e a conquista de novos mercados nos últimos anos diversifica mercados para este importante produto nacional. Destaca-se também, como ponto favorável o fato da carne do estado de Rondônia estar livre da febre aftosa, uma importante exigência de países importadores.

Analisando as exportações do ponto de vista do tipo de produtos exportados, se constata que, basicamente, são apenas dois tipos de produtos, alimentícios e madeireiros.

No ano de 2004 a proporção de exportação destes dois segmentos era de cerca de 10% para os produtos alimentícios e 83% para produtos madeireiros.

Em 2008 houve uma completa inversão na representação destes dois segmentos, passando a 83% para os produtos alimentícios e 13% para produtos madeireiros.

Basicamente, esta inversão se deu em função do aumento da exportação dos produtos alimentícios, visto que os valores de exportação dos produtos da indústria madeireira mantiveram-se próximos ano a ano.

Uma análise mais detalhada desta questão é necessária, mas empiricamente, pode-se constatar que o aumento da população do gado de corte e leiteiro, bem como investimentos privados nesta área fez este setor do estado crescer e se destacar.

De outro lado, da indústria madeireira, deve-se considerar que a crescente vigilância sobre a Amazônia quanto ao desmatamento clandestino e leis de manejo devem estar contribuindo para que este setor tenha atingido o seu máximo, não sendo possível, atualmente, incrementar este segmento da economia.

Conclusão

Ainda há de se considerar que as condições estruturais em termos energéticos e de transporte para o estado de Rondônia podem ser ótimas oportunidades para novas indústrias no estado.

A saída para o Pacífico pode ser importante em termos logísticos, sendo um fator de atratividade para empresas e indústrias que desejam exportar seus produtos para a Ásia.

Embora o estado esteja vivendo dias de crescimento econômico, estes são impulsionados pela iniciativa pública pelas obras do PAC. Ao término destes investimentos, poderão restar problemas estruturais sérios para o estado se algo não for feito desde já.

Há de se pensar num planejamento de longo aproveitando as novas potencialidades regionais bem como a mão-de-obra que, estima-se, estar

ociosa ao término dos investimentos do governo federal.

Os governos locais devem, então, pensar em formas de atratividade para novas empresas, absorvendo a mão-de-obra local, aproveitando as novas condições estruturais de forma a potencializar o crescimento e desenvolvimento regional acima dos níveis atuais em comparação com o restante do país.

Referências

BEHRENDTS, Frederico. **Comércio exterior**. Porto Alegre: Síntese, 2002.

GRIECO, Francisco. **O comércio exterior e as crises financeiras**. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

LOPEZ, José Manoel; GAMA, Marilza. **Comércio exterior competitivo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

LUDOVICO, Nelson. **Comércio exterior: preparando sua empresa para o mercado global**. São Paulo: Pioneira, 2002.

MARKWALD, Ricardo. O impacto da abertura comercial sobre a indústria brasileira: balanço de uma década. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**. Maio de 2001.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Comércio Exterior**: Disponível em <<http://www.mdic.gov.br>>. Acesso em: 27 de julho de 2009.

MIRANDA, Sílvia; MOTTA, Maria Aparecida. Exportação de carne bovina brasileira: evolução por tipo e destino. **XXXIX Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural (Sober)**. Março de 2001.