

Análise do Comportamento das Exportações no Rio Grande do Sul

Ana Carolina Cozza Josende da Silva (UFSM) anacarolina_cj@yahoo.com.br

Vinicius Radetzke da Silva (IFF) vinicius.radetzke@iffarroupilha.edu.br

Juliana Haetinger Furtado (UFSM) julihfurtado21@hotmail.com

Angélica Peripolli (UFSM) angelicaperipolli@gmail.com

Roselaine Ruviano Zanini (UFSM) rrzanini63@gmail.com

Resumo:

A exportação é uma estratégia utilizada por empresas para sobreviverem em um mercado globalizado e competitivo. Neste contexto, este artigo tem o objetivo de realizar um estudo descritivo sobre o comportamento das exportações realizadas no estado do Rio Grande do Sul nos últimos 10 anos. Para isso, foram coletados dados junto à base de dados da Fundação de Economia e Estatística- FEE-RS, no período de 2003 a 2013, divididos em mesorregiões e microrregiões. Foi realizada uma análise descritiva e foram apresentados em mapas com os resultados. Foi possível verificar que as maiores médias de exportação correspondem às mesorregiões Metropolitana de Porto Alegre e do Centro Oriental Rio-Grandense. Além disso, a mesorregião Metropolitana de Porto Alegre foi destacada como a maior exportadora do Rio Grande do Sul, com os maiores picos nos anos de 2008, 2011 e 2013. A mesorregião Sudeste Rio-Grandense teve um pico em 2008 e um grande salto nas exportações em 2013. Considerando as microrregiões, a que apresentou maior média de exportações é a de Porto Alegre, seguida pela Litoral Lagunar e por Santa Cruz do Sul. O menor número de exportações foi observado na microrregião de Sananduva. Neste sentido, pode-se concluir que os maiores números de exportações apresentam-se na região Metropolitana de Porto Alegre e que ao longo do período considerado, com exceção da mesorregião Centro Oeste e Sudoeste Rio-Grandense, todas as regiões apresentaram uma tendência crescente nas quantidades exportadas, o que indica que as empresas do estado do Rio Grande do Sul vêm utilizando esta estratégia competitiva para seu benefício.

Palavras chave: Exportação, Rio Grande do Sul, Estratégia.

Behavior Analysis of Exports in Rio Grande do Sul

Abstract

Exporting is a strategy used by companies to survive in a globalized and competitive market. In this context, this paper aims to conduct a descriptive study on the behavior of exports recorded in the state of Rio Grande do Sul in the last 10 years. For this, data were collected from the database of Economics and statistically FEE-RS Foundation, in the period 2003-2013, divided into meso and micro. A descriptive analysis and maps were presented with the results was performed. We found that the highest average export correspond to meso Metropolitan Porto Alegre and Rio-Grandense East Center. In addition, the Metropolitan mesoregion Porto Alegre was highlighted as the largest exporter of Rio Grande do Sul, with the highest peaks in the years 2008, 2011 and 2013 The Southeast Riograndense mesoregion peaked in 2008 and a big jump in exports in 2013 Considering the micro, presented the highest average exports is that of Porto Alegre, followed by Coastal Lagoon and Santa Cruz do Sul. fewer exports was observed in micro-Sananduva. In this sense, it can be concluded that the most exports are presented in the metropolitan region of Porto Alegre and that over the period considered, with the exception of meso Midwest and Southwest Riograndense, all regions showed an increasing trend in quantities exported, indicating that firms in the state of Rio Grande do Sul has been using this strategy to their competitive advantage.

Key-words: Export, Rio Grande do Sul, Strategy.

1. Introdução

Em um mundo globalizado e extremamente competitivo a exportação é um recurso utilizado pelas empresas, sendo que comércio internacional adquiriu enorme importância na última década, e hoje representa um amplo mercado de oportunidades para o exportador brasileiro. Ao vender os produtos para mercados externos, o empresário diminui riscos ao diluí-los, sendo que a expansão da empresa não fica inteiramente condicionada pelo ritmo de crescimento da economia do país e de mudanças na política econômica, o que ajuda a evitar a instabilidade.

A realidade econômica brasileira na última década tem motivado várias empresas a buscarem novos mercados, devido ao grande aumento da concorrência. Entretanto, a internacionalização constitui um processo de decisão estratégica relevante para as empresas que pretendem sobreviver em mercados competitivos globais (SOUZA; FLORIANI; LOPES, 2011).

Com a exportação é possível a empresa realizar um planejamento de longo prazo, com garantia de maior segurança na tomada de decisões, garantindo receitas em moeda forte. Além disso, a empresa pode ampliar o número de clientes e a redução de efeitos de sazonalidade no momento em que ela diversifica o mercado em que atua.

Conforme publicado no Portal Brasil (2012), quase 12 mil micro e pequenas empresas, no Brasil, realizam negociações de exportação sendo que no ano de 2010, o valor ultrapassou os 2 bilhões de dólares. Também há destaque para que a exportação diversifica o mercado e aumenta a competitividade das micro e pequenas empresas brasileiras.

De acordo com Zucatto, Ferasso e Evangelista (2008), para que se possa desenvolver a economia local e aumentar a competitividade em um mercado globalizado, as micro e pequenas empresas deveriam tornar-se mais ativas como jogadoras, isto é, implantando um contexto de formação de redes voltadas à difusão do conhecimento e com políticas de apoio à tecnologia e exportação.

Neste contexto, esta pesquisa visa realizar um estudo descritivo sobre o comportamento das exportações no Rio Grande do Sul nos últimos 10 anos.

2. A importância da Exportação

Para Hebeche (2012) a exportação, consiste na saída de mercadorias do território aduaneiro, ou seja, do território nacional. Refere-se, portanto, ao conceito de enviar produtos nacionais para fora do país por meio de transações comerciais.

É importante ainda saber que a exportação pode ser de bens, como a transferência de mercadorias entre países, e também de serviços, com a venda de assessorias, consultorias, conhecimentos, turismo e transporte (KEEDI, 2011).

A exportação pode ser realizada de duas formas, direta ou indireta, sendo que na exportação direta o próprio fabricante conduz todo o processo de exportação, desde o princípio até a sua conclusão. Na exportação indireta, a negociação é feita por uma empresa interveniente que assume o compromisso de enviar o produto ao exterior (GARCIA; SCARAMELLI, 2006).

Bilich e Silva (2009) afirmam que “as empresas que se expandem internacionalmente deixam de depender apenas do desempenho do mercado local, sujeito a flutuações políticas e financeiras e, ao diversificar seus ativos, são capazes de amenizar possíveis contratempos em um segmento específico”.

Conforme Thirlwall (2003), o crescimento das exportações proporciona para o desenvolvimento da economia, primeiramente, impactos gerados no processo de expansão da prosperidade material da sociedade, com exportações associadas diretamente ao aumento da renda da sociedade e com a possibilidade de criar um círculo virtuoso de expansão econômica em função da amarração entre crescimento da produção e elevação da produtividade. Já o segundo trata da capacidade de crescimento da renda do país sem pressionar o seu balanço de pagamentos (BP), isto é, permite que a demanda interna da região por bens importados seja financiada pelas suas próprias vendas externas, facilitando o rápido desenvolvimento econômico do país.

Segundo o Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores (2004) existem algumas vantagens na atividade exportadora que oferecem às empresas, tais como:

- a) **maior produtividade:** implica no aumento da escala de produção, que pode ser obtida pela utilização da capacidade ociosa da empresa e/ou pelo aperfeiçoamento dos seus processos produtivos; a empresa poderá, assim, diminuir o custo de seus produtos, tornando-os mais competitivos, e aumentar sua margem de lucro;
- b) **diminuição da carga tributária:** a empresa pode compensar o recolhimento dos impostos internos, sendo que via exportação os produtos não sofrem a incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI); o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS); na Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS), são excluídas as receitas decorrentes da exportação; isentas da contribuição para o Programa de Integração Social (PIS) e para o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP); e o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) aplicado às operações de câmbio vinculadas à exportação de bens e serviços tem alíquota zero;
- c) **redução da dependência das vendas internas:** a diversificação de mercados (interno e externo) proporciona à empresa maior segurança contra as oscilações dos níveis da demanda interna;
- d) **aumento da capacidade inovadora:** as empresas exportadoras tendem a ser mais inovadoras que as não exportadoras; costumam utilizar número maior de novos processos de fabricação; adotam programas de qualidade; e desenvolvem novos produtos com maior frequência;
- e) **aperfeiçoamento de recursos humanos:** as empresas que exportam se destacam na área de recursos humanos: costumam oferecer melhores salários e oportunidades de treinamento a seus funcionários;
- f) **aperfeiçoamento dos processos industriais** (melhoria na qualidade e apresentação do produto, por exemplo) **e comerciais** (elaboração de contratos mais precisos, novos processos gerenciais, etc.): a empresa adquire melhores condições de competição interna e externa;
- g) **imagem da empresa:** o caráter de “empresa exportadora” é uma referência importante, nos contatos da empresa no Brasil e no exterior; a imagem da empresa fica associada a mercados externos, em geral mais exigentes, com reflexos positivos para os seus clientes e fornecedores.

Lopes e Gama (2010) afirmam que existem diversas razões pelas quais as empresas resolvem enfrentar o mercado internacional, e citam como as principais, a busca de maiores lucros para a empresa, a ampliação de mercados, o aumento da produtividade, o aprimoramento da qualidade e a melhor utilização da capacidade instalada.

Para Souza (1999), o modelo de desenvolvimento que se busca e pode ser considerado ideal é “aquele que se fundamenta na combinação da expansão rápida das exportações, com substituições seletivas de importações, proporcionando transferência de tecnologia e diversificando interdependências entre as atividades econômicas”.

Vale salientar que, para que a exportação ocorra de forma eficaz, é importante e necessário que as empresas sigam os Termos Internacionais do Comércio (INCOTERMS), que são

regras criadas a fim de definir os direitos e obrigações das partes, as quais indicam o momento em que terminam as responsabilidades do exportador e começam as do importador (RIBEIRO, 2013).

2.1. Exportação no Brasil

No Brasil, embora tenha ocorrido um corte significativo de tarifas aduaneiras, em diversos segmentos do setor industrial em 1988, março de 1990 ficou conhecido como o marco efetivo da liberalização do comércio exterior. Foram eliminadas, grande parte das barreiras não tarifárias e dos chamados regimes aduaneiros especiais, como também foram fechadas definitivamente instituições que tinham notória identificação com a concepção de política industrial na década de 70 (NASSIF, 2002).

Para Ricupero e Barreto (2007), a exportação para um país como o Brasil, pode ser um meio de escapar das taxas de juros internas proibitivas e obter financiamento internacional mais propício do que conseguiria sem se internacionalizar. Pode-se dizer que, para o Brasil, a atividade exportadora tem importância estratégica, contribuindo para a geração de renda e emprego, além de facilitar a entrada das divisas necessárias ao equilíbrio das contas externas, promovendo assim o desenvolvimento econômico.

Conforme o Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores (2004), as empresas brasileiras que tem interesse em transformar-se em exportadoras devem ter alguns cuidados como:

- a) Para a conquista do mercado internacional, as empresas não devem considerar a exportação como uma atividade esporádica, ligada às flutuações do mercado interno - parcela de sua produção deve ser
- b) Sistemática destinada ao mercado externo;
- c) A empresa exportadora deverá estar em condições de atender sempre às demandas regulares de seus clientes no exterior;
- d) A concorrência internacional é derivada, entre outros fatores, da existência de maior número de exportadores do que de importadores, no mundo outros fornecedores potenciais estarão buscando conquistar os mercados já ocupados pelas empresas brasileiras;
- e) Os exportadores brasileiros devem saber utilizar plenamente os mecanismos fiscais e financeiros colocados à sua disposição pelo Governo, a fim de aumentar o grau de competitividade de seus produtos; e
- f) Todas as comunicações recebidas de importadores externos devem ser respondidas, mesmo que, em um determinado momento, o exportador não tenha interesse ou condições de atender aos pedidos recebidos – o bom diálogo com os importadores, tanto efetivos como potenciais, prepara o campo para vendas futuras.

Dados registrados no Portal Brasil (2012) indicam que as micro e pequenas empresas representam 61,6% das empresas que exportam no Brasil. Além disso, um amplo estudo em relação as Micro e Pequenas Empresas exportadoras, entre os anos de 1998 a 2010, foi realizado pelo Sebrae e pela Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex), tal estudo indicou que 11.858 delas exportaram no ano de 2010 pouco mais de US\$ 2 bilhões, o que comparado com o ano anterior, representa um aumento de 7,6% no valor das exportações. E apresentam ainda que em média, cada micro ou pequena empresa exportou US\$ 170,9 mil.

Na mesma matéria do Portal Brasil (2012) é apresentada uma pesquisa do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) onde indica que o Brasil, comparado com outros países, possui uma das menores intenções de se inserir no mercado internacional, além disso, apresenta a média inferior á outros países, com apenas 6,8%, de seus empreendedores confirmando que possuem consumidores fora do país. Ao constatar isso, pode-se dizer que

alguns fatores como a valorização do real, a alta do preço das commodities e o fortalecimento do mercado interno podem influenciar na menor participação das empresas brasileiras nas exportações.

2.2. Exportação no Rio Grande do Sul

Para Morais (2013), no Rio Grande do Sul, grande parte das vendas setoriais tem orientação exportadora, como é o caso de calçados, fumo, alimentos e bebidas. Ele ainda afirma que a indústria do Rio Grande do Sul, por mais que seja diversificada em segmentos, produtos e mercados, tem forte presença das categorias de bens de capital e de consumo durável, ambos muito dependentes da renda, do volume de crédito e da taxa de juros. Este fato talvez faça com que o setor industrial regional experimente os impactos de juros maiores, valorização cambial ou a queda da atividade econômica externa.

Conforme pesquisa realizada por Zucatto, Ferasso e Evangelista (2008), na região Fronteira Noroeste do Rio Grande do Sul, “o agronegócio é preponderante, principalmente no setor “antes da porteira”(aquilo que é necessário antes da produção), com uma indústria metal-mecânica muito forte, representando 62,89% da economia regional, sendo seguida pela agroindústria de extração de óleo vegetal com 13,95%”. A mesma pesquisa concluiu que, na Fronteira Noroeste do Rio Grande do Sul, entre os anos de 2006 e 2007, os principais produtos exportados foram: “ceifas-debulhadoras (41,01%); outros tratores (17,11%); óleo de soja, em bruto, mesmo degomado (11,99%); outros grãos de soja, mesmo triturados (10,74%); partes de outras máquinas e aparelhagem para colheitadeira, debulha (4,77%); bagaços e outros resíduos sólidos para extração óleo de soja (3,21%) e outras carnes de suínos, congeladas (3,09%)” (ZUCATTO, FERASSO E EVANGELISTA, 2008).

ZH Dinheiro (2011) destacou que o Rio Grande do Sul confirma o quarto lugar entre os maiores Estados exportadores, ficando abaixo apenas de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, representando 7,86% das exportações nacionais. Ainda diz que, nos primeiros sete meses de 2011, o acumulado atingiu US\$ 11 bilhões em exportações e, comparado com o ano anterior, houve um acréscimo de US\$ 2,3 bilhões, o que em volume das exportações do Estado representa 5,5%, superior à nacional de 1,5%.

No ano de 2011 houve um aumento de 20,1% na exportação de produtos de transformação, sendo que esta elevação foi de 4,9% em volume de produtos e 14,5% em preços, enquanto as exportações agropecuárias cresceram 62,1%, onde cresceram 15,8% em volume e 40,0% em preços dos produtos. Na exportação de produtos agropecuários se destacam o crescimento de US\$ 507,7 milhões (40,2%) das vendas de grãos de soja e a forte expansão de US\$ 386,4 milhões (594,3%) das exportações de trigo (ZH DINHEIRO, 2011).

Em relação aos mercados que atende, o ZH Dinheiro (2011) afirma que o Rio Grande do Sul apresentou crescimento das vendas para a China (24,0%), Argentina (24,9%), França (163,0%), Espanha (90,8%) e Uruguai (61,96%), além de novos mercados como a Argélia, que é o principal destino das exportações de trigo (crescimento de 1.314,9%) e o Egito, com exportações de óleo de soja e trigo (variação de 105,8%).

3. Metodologia

Esta pesquisa tem como objetivo apresentar dados referentes às exportações realizadas pelas indústrias do estado do Rio Grande do Sul nos últimos 10 anos.

Inicialmente foram coletadas informações bibliográficas referentes à importância da exportação para a indústria e para o país, bem como referências sobre a exportação no Brasil e no Rio Grande do Sul.

Posteriormente foram coletados dados relativos à exportação total das indústrias gaúchas junto à base de dados da Fundação de Economia e Estatística- FEE-RS, no período de 2003 a 2013. Estes dados foram divididos em mesorregiões: Centro Ocidental Rio-Grandense, Centro Oriental Rio-Grandense, Metropolitana de Porto Alegre, Nordeste Rio-Grandense, Noroeste Rio-Grandense, Sudeste Rio-Grandense e, posteriormente, em 35 microrregiões

Foi realizada uma análise descritiva, com o cálculo de média, desvio-padrão e coeficiente de variação, por meso e microrregião, para caracterizar a evolução das exportações, além dos respectivos mapas. Para as análises foi utilizado o software Statistica 9.1.

4. Análise dos Resultados

O estado do Rio Grande do Sul é dividido geograficamente em sete mesorregiões e estas são apontadas no mapa da Figura 1.

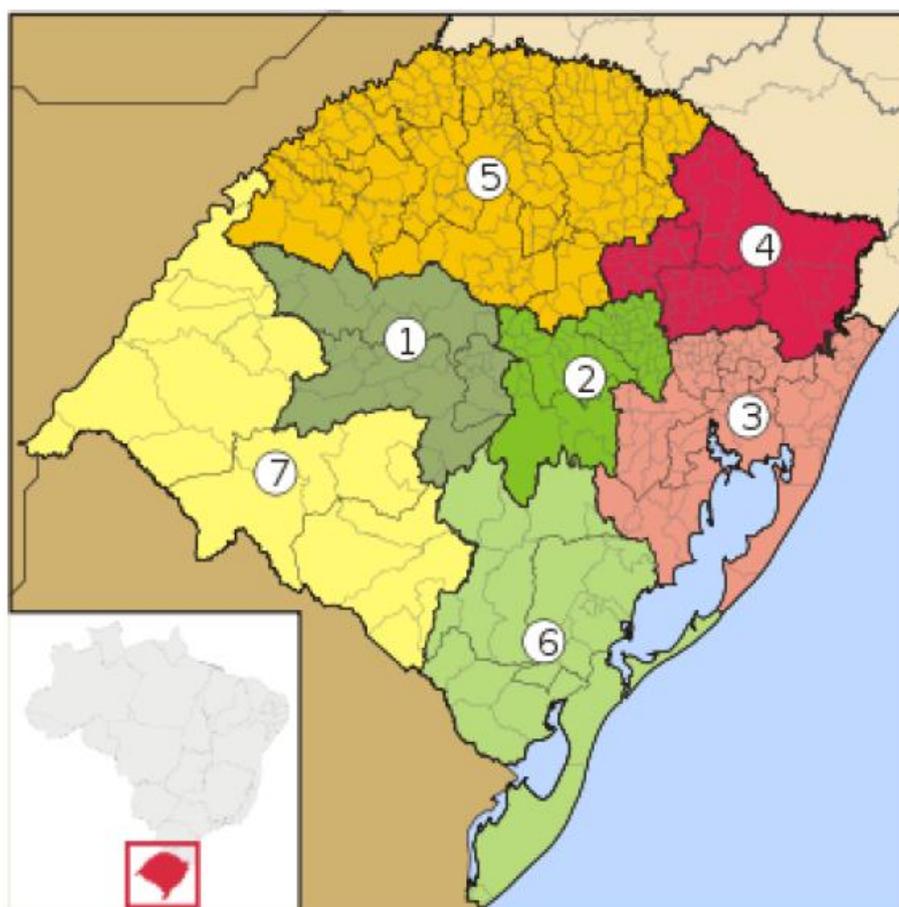


Figura 1 – Mapa das 7 mesorregiões do Rio Grande do Sul

As principais medidas descritivas dos valores das exportações nas mesorregiões do Rio Grande do Sul, de 2003 a 2013, são apresentados na Tabela 1.

Mesorregião	Média	Desvio-padrão	Mínimo	Máximo	CV
1 Centro Ocidental Rio-Grandense	96.843.895	33.395.706	45.476.662	144.074.605	34%
2 Centro Oriental Rio-Grandense	2.267.114.278	457.642.756	1.470.281.125	2.974.281.898	20%
3 Metropolitana de Porto Alegre	6.655.605.964	1.512.766.916	3.866.374.016	8.658.323.125	23%
4 Nordeste Rio-Grandense	1.482.556.522	369.919.947	763.968.702	1.879.248.928	25%

5	Noroeste Rio-Grandense	1.381.512.925	978.503.199	529.043.564	3.528.373.875	71%
6	Sudeste Rio-Grandense	2.220.198.286	1.931.249.094	609.767.782	7.548.466.198	87%
7	Sudoeste Rio-Grandense	336.092.953	331.985.491	88.710.853	1.235.035.977	99%

Tabela 1 – Análise descritiva das exportações nas mesorregiões do Rio Grande do Sul de 2003 a 2013

No Rio Grande do Sul, de 2003 a 2013, as exportações resultaram em U\$ FOB 158.839.173.047. Pode-se observar também que as maiores médias correspondem às mesorregiões Metropolitana de Porto Alegre (U\$ FOB 6.655.605.964), com desvio-padrão de U\$ FOB 1.512.766.916 e, do Centro Oriental Rio-Grandense (U\$ FOB 2.267.114.278), com desvio-padrão de U\$ FOB 457.642.756, representadas por 3 e 2, respectivamente, na Figura 1. Considerando-se o coeficiente de variação, pode-se observar que o maior valor corresponde à mesorregião Sudoeste Rio-Grandense (99%) e, a menor variação foi encontrada para a mesorregião Centro Oriental Rio-Grandense.

A análise anual das exportações nas mesorregiões do Rio Grande do Sul pode ser observada na Figura 2.

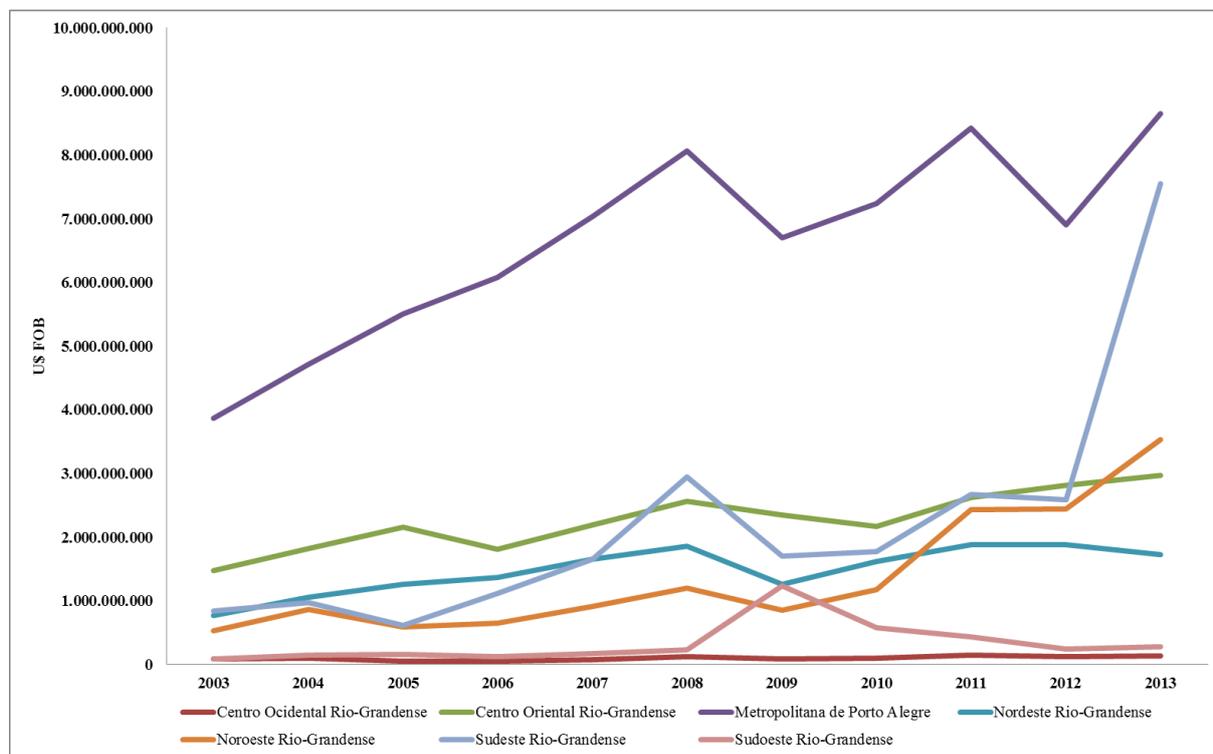


Figura 2 – Exportações nas mesorregiões do Rio Grande do Sul de 2003 a 2013

A mesorregião Metropolitana de Porto Alegre pode ser observada na Figura 2 como a maior exportadora do Rio Grande do Sul, com os maiores picos nos anos de 2008, 2011 e 2013. A mesorregião Sudeste Rio-Grandense teve um pico em 2008, com U\$ FOB 2.945.421.810 e, um grande salto nas exportações, com U\$ FOB 7.548.466.198, em 2013.

A mesorregião que realizou menos exportações e se manteve mais constante foi a Centro Ocidental Rio-Grandense, com valores menores de U\$ FOB 150.000.000.

Geograficamente, o estado do Rio Grande do Sul, é dividido em trinta e cinco microrregiões, representadas na Figura 3.

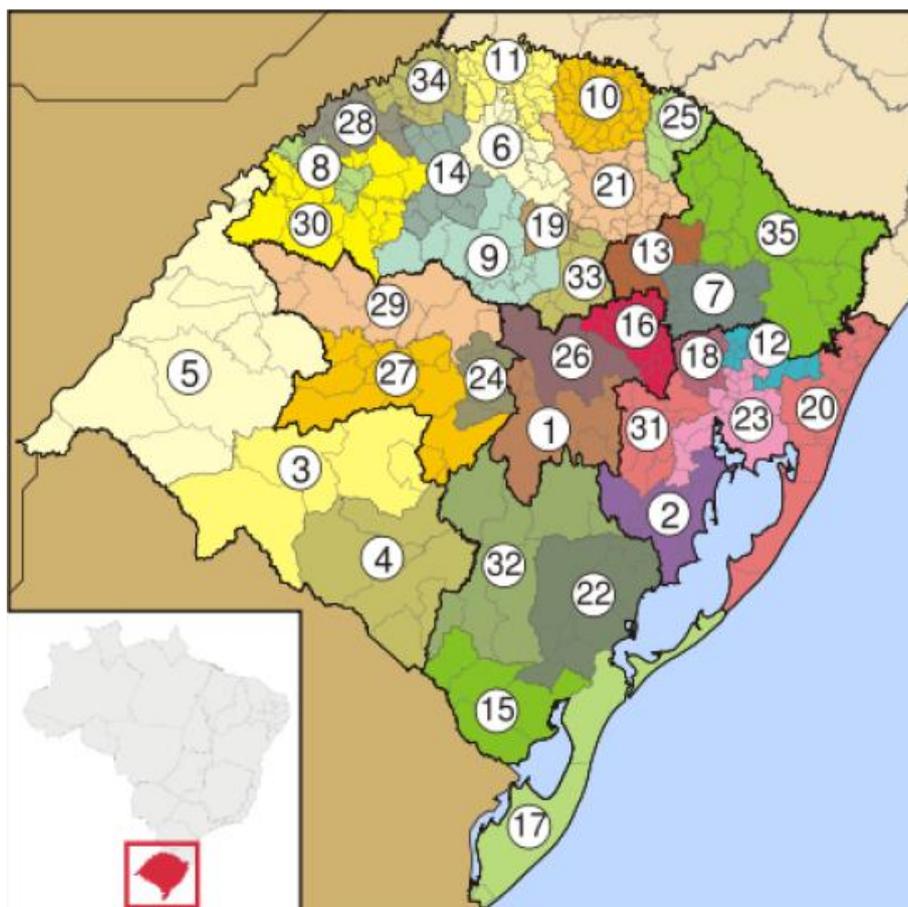


Figura 3 – Mapa das 35 microrregiões do Rio Grande do Sul

Na Tabela 2 são apresentadas as médias das exportações por microrregião do Rio Grande do Sul para o período de 10 anos.

Microrregião	Média	Microrregião	Média
1 Cachoeira do Sul	31.192.145	19 Não-Me-Toque	33.017.468
2 Camaquã	27.576.963	20 Osório	21.757.524
3 Campanha Central	50.117.091	21 Passo Fundo	300.640.132
4 Campanha Meridional	114.107.486	22 Pelotas	90.355.782
5 Campanha Ocidental	171.868.376	23 Porto Alegre	4.041.466.351
6 Carazinho	15.886.258	24 Restinga Seca	15.151.242
7 Caxias do Sul	1.285.675.080	25 Sananduva	745.801
8 Cerro Largo	19.941.007	26 Santa Cruz do Sul	1.709.335.063
9 Cruz Alta	310.583.291	27 Santa Maria	43.661.810
10 Erechim	110.067.424	28 Santa Rosa	186.592.257
11 Frederico Westphalen	35.721.201	29 Santiago	38.030.843
12 Gramado-Canela	361.919.299	30 Santo Ângelo	79.265.054
13 Guaporé	135.800.205	31 São Jerônimo	1.397.512.557

14	Ijuí	38.409.537	32	Serras de Sudeste	4.087.662
15	Jaguarão	3.295.097	33	Soledade	51.141.178
16	Lajeado-Estrela	526.587.070	34	Três Passos	199.773.517
17	Litoral Lagunar	2.122.459.745	35	Vacaria	61.081.237
18	Montenegro	805.373.269			

Tabela 2 – Média das exportações nas microrregiões do Rio Grande do Sul de 2003 a 2013

A microrregião com a maior média de exportações foi a de Porto Alegre (U\$ FOB 4.041.466.351), seguida pela Litoral Lagunar (U\$ FOB 2.122.459.745) e por Santa Cruz do Sul (U\$ FOB 1.709.335.063). A microrregião de Sananduva foi a que realizou o menor volume de exportações (U\$ FOB 745.801).

5. Considerações Finais

Ao final deste estudo destaca-se que a exportação traz benefícios significativos para as empresas, pois auxiliam em seu desenvolvimento econômico, gerando lucros, ampliações de mercados e diversas melhorias na mesma.

A exportação é tratada como uma estratégia para as empresas, sendo assim, foi possível observar a situação atual das exportações no estado do Rio Grande do Sul no período de 2003 a 2013, e observar quais as regiões no estado estão utilizando desta estratégia competitiva.

A mesorregião Metropolitana de Porto Alegre se destaca com os maiores números em exportação, o que justifica-se por um maior número de indústrias no estado. A mesma mesorregião apresentaram os maiores picos nos anos de 2008, 2011 e 2013.

Além disso, observou-se que, ao longo do período considerado, com exceção da mesorregião Centro Oeste e Sudoeste Rio-Grandense, todas as regiões apresentaram uma tendência crescente nas quantidades exportadas.

Ao analisar as microrregiões, os resultados vão ao encontro da análise das mesorregiões, onde destaca-se com maior média de exportações a de Porto Alegre, seguido pela Litoral Lagunar e por Santa Cruz do Sul. O índice médio mais baixo de exportações é o da microrregião de Sananduva.

Finalizando, destaca-se a importância da realização de mais pesquisas neste segmento para estudos futuros, de forma mais abrangente, com dados do país e dos outros estados, utilizando-se para isto ferramentas estatísticas que permitem ajustar modelos para previsão, como por exemplo, os modelos ARIMA propostos por Box & Jenkins.

Referências

BILICH, Feruccio; SILVA, Ricardo da. *Estratégia De Produção Para A Exportação*. IN: XXIX Encontro Nacional De Engenharia De Produção: A Engenharia de Produção e o Desenvolvimento Sustentável: Integrando Tecnologia e Gestão. Salvador, BA, Brasil, 06 a 09 de outubro de 2009.

Departamento de Promoção Comercial (DPR) do Ministério das Relações Exteriores.

Exportação Passo a Passo. Brasília: Escritório de Direitos Autorais da Fundação Biblioteca Nacional. Registro número 200.732, Livro 346, folha 392, 2004. 168 p. Disponível em: <www.braziltradenet.gov.br>. Acesso em: 05 de set de 2014.

GARCIA, A. V.; SCARAMELLI, J. M. M.. *Exportação – Seus Caminhos e Incentivos*. UniSALESIANO – Centro Universitário Católico Auxilium. Birigui:2006.

- HEBECHE, Júlia.** *Miolo: Sua trajetória de exportações e importações.* Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/miolo-sua-trajetoria-de-exportacoes-e-importacoes/67779/>>. Acesso em: 14 de set 2014.
- KEEDI, Samir.** *ABC do comércio exterior: abrindo as primeiras páginas.* São Paulo: Aduaneiras, 2011.
- LOPEZ, J. M. C.; GAMA, M..** *Comércio Exterior Competitivo.* São Paulo: Aduaneiras, 2010.
- MORAIS, Igor A. C.** *Ciclo e indicadores antecedentes na indústria do Rio Grande do Sul.* Revista Nova Economia: Belo Horizonte n 23 (1)133-154 .Janeiro-abril de 2013.
- NASSIF, André L.** *Política Industrial após a Liberalização do Comércio Exterior: O Debate Teórico Contemporâneo.* Revista do Bndes: Rio de Janeiro, V. 9, N. 17, P. 23-74, JUN. 2002.
- Portal Brasil.** *Economia e Emprego: Exportações.* Publicado: 02 de fevereiro de 2012. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2012/02/exportacoes>>. Acesso e: 04 de set de 2014.
- RIBEIRO, Evaldo Lima.** *A importância da região do Sul de Minas para o comércio exterior do estado de Minas Gerais – MG.* Educação em Foco, Edição nº: 07, Mês / Ano: 09/2013, Páginas: 39-51
- RICUPERO, R.; BARRETO, E. M.** *A importância do investimento direto estrangeiro do Brasil no exterior para o desenvolvimento sócio-econômico do país.* In: Corrêa e Lima (aut.), A internacionalização produtiva das empresas brasileiras: caracterização geral e indicadores. FEA – USP, Maio 2006. Disponível em: <www.fipe.org.br/publicacoes/downloads/bif/2007/4_15-18-dani-lima.pdf> Acesso em: 29 ago. 2014.
- SOUZA, N. J.** *Desenvolvimento econômico.* 4. ed., São Paulo: Atlas, 1999.
- SOUZA, I. R.; FLORIANI, D. E.; LOPES, G. S. C.** *Incentivos financeiros para a exportação: um estudo acerca das PMEs catarinenses.* In: Internext – Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM, São Paulo, v.6, n.1, p. 99-124, jan./jun. 2011.
- THIRLWALL, A. P.** *Economic Growth and Development with Special Reference to Developing Economies,* seventh edition. Palgrave: Macmillan, 2003.
- ZH Dinheiro.** *RS confirma quarto lugar entre os maiores Estados exportadores.* In: Sala do Exportador. Publicado em 19 de agosto de 2011. Disponível em: <<http://www.bmf.com.br/caers/pages/noticias/2011/agosto/RS-confirma-quarto-lugar-entre-os-maiores-Estados-exportadores-diz-FEE-190811.asp>>. Acesso em: 28 de agosto de 2014.
- ZUCATTO, L. C.; FERASSO, M.; EVANGELISTA, M. L. S.** *A importância das exportações para o desenvolvimento local da fronteira noroeste do Rio Grande do Sul e do Extremo-Oeste de Santa Catarina – um estudo de caso.* In: XI Simpósio de Administração da Produção, Logística e Operações Internacionais – SIMPOI São Paulo, FGV-EAESP, 07 a 29 de agosto de 2008.