

Caminhos e Descaminhos das Exportações Paraibanas.

Carlos Alberto Pereira Leite Filho (UFPB) carlossfilho@gmail.com

Maria Valéria Pereira de Araújo (UFPB) valeriaraujo@digi.com.br

Sonia Trigueiro de Almeida (UFPB) soniatrigueiro@uol.com.br

Resumo

A evolução da nossa economia está inteiramente ligada ao desempenho de nossas exportações. No cenário paraibano, de acordo com o Centro Internacional de Negócios (2004), os principais produtos exportados pelo Estado estão relacionados aos setores têxtil, calçadista, e de álcool etílico, representando 60,08 % do total exportado. Diversas são as dificuldades enfrentadas pelos exportadores paraibanos. Este artigo tem como objetivo identificar os principais problemas que interferem no processo das exportações paraibanas. Além de verificar o papel do Estado em relação ao suporte dado às essas empresas. Foi realizado um estudo exploratório. A análise dos dados foi realizada de duas formas: pela forma quantitativa, por envolver números e gráficos; pela forma qualitativa, por utilizar, com parâmetros, critérios e categorias, conceitos, atitudes e opiniões que se manifestam. A partir da pesquisa realizada, foi verificado que as empresas exportadoras do Estado da Paraíba são prejudicadas principalmente pelos altos custos de transporte interno e pela burocracia alfandegária. Além disso o Estado da Paraíba não oferece condições para o desenvolvimento desse setor da economia. Precisa-se de regras claras e bem definidas que estimulem os investimentos dos empresários paraibanos e de investidores estrangeiros a investir no Estado, para assim gerar as divisas necessárias ao seu crescimento.

***Palavras-Chave:**Empresas Exportadoras, Dificuldade nas Exportações, Paraíba.*

1. Introdução

Depois de um extraordinário período de crescimento econômico, ocorrido na década de 70, passaram-se duas décadas de uma quase estagnação econômica, onde a luta pelo controle inflacionário, exigiu, não apenas a tomada de crescentes recursos no estrangeiro, mas, sobretudo, um controle monetário que acabou por reduzir a capacidade de investimento de nossos governos em áreas importantes para a economia, como o setor exportador.

A evolução da nossa economia está inteiramente ligada ao desempenho de nossas exportações. Elas representam um importante meio de gerarmos as divisas indispensáveis ao nosso crescimento, sem que sejam utilizados recursos tomados, por meio de empréstimos, ao mercado financeiro internacional. Assim, para ampliar as exportações do País, é necessário tomar consciência, não apenas dos problemas estruturais e operacionais, mas também dos fatores que venham a prejudicar as relações comerciais. E o desenvolvimento desse comércio externo depende da conjunção de diversos fatores como, infra-estrutura, desenvolvimento de tecnologia, transportes ,etc.Segundo Bassi (2001, p.32)

[...] países que demoraram a se ajustar à abertura da economia internacional, como o Brasil, ficaram à margem do sistema econômico mundial e do fluxo de capitais

internacionais. Os efeitos do protecionismo do mercado brasileiro foram às baixas taxas de crescimento econômico durante a década de 1980 e a pequena participação do país no comércio internacional [...]

No cenário paraibano, de acordo com o Centro Internacional de Negócios (2004), os principais produtos exportados pelo Estado estão relacionados aos setores têxtil, calçadista, e de álcool etílico, representando 60,08 % do total exportado. E, a maioria dessas empresas opera, geralmente, de acordo com o planejamento estratégico preestabelecido por suas matrizes, principalmente, no que diz respeito à estratégia comercial.

Devido o planejamento ser elaborado fora do Estado, muitas empresas enfrentam problemas na sua execução, principalmente, devido aos gargalos estruturais. Para que o Estado possa desenvolver a exportação de produtos desses setores, é necessário estabelecer políticas públicas que possibilitem investimentos na infra-estrutura, de forma a propiciar um desenvolvimento no setor exportador.

Procurou-se responder, neste trabalho, o seguinte questionamento: Quais os principais problemas que interferem no processo das exportações paraibanas? Dessa forma, o objetivo desse estudo é identificar os principais problemas que interferem no processo das exportações paraibanas. Além de verificar o papel do Estado em relação ao suporte dado às empresas exortadoras.

2. Procedimentos Metodológicos

Para Silva e Menezes (2001, p.20), pesquisa é um conjunto de ações propostas para encontrar a solução para um problema, que tem por base procedimentos racionais e sistemáticos. A pesquisa realizada caracteriza-se como um estudo exploratório. Exploratório porque é desenvolvida no sentido de propiciar uma visão geral acerca de determinado fato, e a pesquisa é realizada, sobretudo, quando o tema escolhido é pouco explorado (GIL, 1999).

A pesquisa foi realizada com o apoio do Centro Internacional de Negócios - CIN e Sebrae, tendo como público alvo, seis empresas exportadoras do Estado da Paraíba, dos setores têxtil, calçadista, e de álcool etílico, a amostra foi composta por duas empresas de cada setor. Os dados foram coletados através da aplicação de questionários, junto às seis empresas, com perguntas estruturadas e não estruturadas, a fim de identificar todas as dificuldades, relacionados às exportações realizadas por essas empresas.

A análise dos dados foi realizada de duas formas: pela forma quantitativa, por envolver números e gráficos; pela forma qualitativa, por utilizar, com parâmetros, critérios e categorias, conceitos, atitudes e opiniões que se manifestam. Richardson (1999, p.70) afirma que a análise quantitativa representa, em princípio, a intenção de garantir a precisão dos resultados, evitando distorções de análises e interpretações, possibilitando, conseqüentemente, uma margem de segurança, quanto às inferências da pesquisa.

3. Fundamentação Teórica

3.1. Conceito de Exportação

Exportação significa, entre outras palavras, as vendas, no estrangeiro, de bens e serviços de um país a outro.

Historicamente, as vendas deveriam incluir não somente a troca de mercadorias por dinheiro, mas também por mercadorias, através da permuta.

Em oposição ao mercantilismo, o livre jogo de oferta e procura nos mercados mundiais, tornou-se o principal objetivo da política comercial, pois a competição em busca de lucro individual (ou para evitar perdas) se baseava no fluxo de mercadorias, de serviços e de metais preciosos.

Nos tempos modernos, as crescentes exportações proporcionam um crescimento local, aquecendo a economia e gerando novas oportunidades de empregos.

A exportação é um dos meios pelas quais as empresas se internacionalizam. Para entrar nesse mercado de exportação, é necessário que vários fatores sejam analisados; de forma a atender os interesses públicos e privados.

A tomada de decisão, envolve desde uma análise técnica das vantagens de se exportar até análises legais- determinados pelas diretrizes governamentais que amparam e incentivam a atividade de comercialização internacional.

É necessário, portanto, que seja levado em consideração, que, as atividades de exportação não devem ser recorridas apenas nos momentos de desaquecimento do mercado interno, mas em todos os momentos favoráveis no mercado mundial. Para o governo, o aumento nas exportações contribui para a obtenção de *superávits* na Balança Comercial, aquecimento da economia e aumento na criação de empregos formais.

3.2. Conceito de Comércio Exterior

O novo cenário econômico criado pela abertura econômica do país em meio à construção de um sistema de comércio e finanças, globalizado, a partir dos anos 90, passou a exigir novas competências aos empreendedores brasileiros. Estruturar-se para as novidades de uma economia aberta, orientada para exportações, tornou-se, porém, não apenas um imperativo para a sobrevivência das empresas brasileiras de médio e grande porte que já atuavam no comércio internacional, mas também, uma necessidade para a preservação do próprio mercado de pequenas e médias empresas que ainda atuam, exclusivamente no mercado interno brasileiro, e que já sentem os reflexos dos acordos comerciais internacionais assinados pelo Brasil.

Influências políticas, religiosas e culturais são alguns dos novos fatores que ditam as regras do comércio internacional na atualidade, e que devem fazer parte das discussões a respeito das estratégias que serão utilizadas para o alcance de novos mercados, tanto dentro como fora do país. (PEIXOTO et. al, 2003).

Da perspectiva da ciência econômica, o comércio tem uma função distributiva, correspondendo, à ação de buscar produtos e encaminhá-los aos consumidores. Essa função do comércio é perceptível, tanto nas transações realizadas entre pessoas de um mesmo país, (comércio nacional) quanto naquele praticado entre pessoas de distintas nacionalidades (comércio internacional).

Há uma distinção notável entre as formas de praticar comércio, que consiste no fato de estarem os sujeitos da relação de compra e venda situados em diferentes países. Diferentemente do comércio praticado dentro dos limites de uma nação, sujeito ao respectivo ordenamento jurídico interno, o comércio internacional se pratica à luz de uma ordem de direito muito mais complexa. É que os intervenientes (o vendedor e o comprador) não apenas devem estrita obediência às leis internas de seus países, como o próprio ato comercial se realiza dentro de um parâmetro legal, ditado pelo ordenamento jurídico internacional, devendo existir, ainda, um necessário acoplamento entre essas duas vertentes.

No comércio interno, uma mercadoria é tramitada do vendedor pelo comprador de forma direta, sendo correto dizer que o Estado, embora regule a forma como se dará essa transferência de propriedade, não interfere, salva exceções, no tocante à posse ou propriedade do produto comercializado.

No comércio internacional, porém, a própria operação de compra e venda internacional se sujeita a uma autorização dos Estados que jurisdicionam os agentes econômicos da transação comercial. Significa dizer que, uma mercadoria não será exportada, nem importada, sem dita autorização estatal - tal como disposto nas respectivas legislações - de modo que, o aperfeiçoamento do contrato de compra e venda internacional, condiciona-se à vontade soberana dos Estados envolvidos, segundo as conveniências da política comercial que adotam.

Segundo Longenecker et. al (1998, p. 391), no comércio internacional, o papel potencial das empresas, pode ser esclarecido por meio da consideração de elementos como a iniciativa de se projetar no cenário internacional, a habilidade de se compreender outras culturas, além de aspectos técnicos como a prospecção de mercados, os canais de distribuição e venda, a assistência à exportação e aos acordos comerciais fechados entre os países.

Portanto, comércio nacional e internacional são representativos de uma atividade mercantil, de distribuição e circulação de riquezas. Porém, o comércio internacional é dotado de uma maior complexidade quando comparado à mesma atividade no plano interno (nacional).

3.2.2. Barreiras ao Comércio Internacional

Os países vêm tentando, cada vez mais, ampliar suas fronteiras comerciais a fim de introduzir os seus produtos, gerir riquezas e proteger os seus negócios em espaços cada vez maiores. Mas, é natural que, de maneira inversa, os países para evitar a ampliação dessas fronteiras, trave constantes batalhas para proteger o seu mercado interno da entrada de produtos importados.

Esse tipo de problema sempre existiu, e as reações dos países acabam gerando conflitos, obstáculos e disputas. Por isso, é necessário que existam regras, exatamente, para diminuir essas tensões e ampliar as transações comerciais sem deixar de reconhecer que determinadas medidas podem, ser justificadas, pelo simples fato de proteger os mercados internos.

Dessa forma, o comércio internacional vêm se desenvolvendo em um ambiente de constantes mudanças e interesses mundiais tornando as atividades cada vez mais complexas e protecionistas, ao mesmo tempo em que os mecanismos têm sido cada vez mais sofisticados de maneira a auxiliar os procedimentos do mercado internacional conforme as regras internacionais.

As dificuldades para as exportações podem ser chamadas de diversas formas, como por exemplo: entraves, obstáculos, barreiras ao comércio- recebendo ainda diversos qualificativos como tarifárias, não-tarifárias, técnicas, dentre outras.

Mas a grande finalidade das regras internacionais é, exatamente, diminuir os empasses entre mercados de modo que as transações estejam em conformidade com todas as exigências técnicas em particular de cada país.

As barreiras tarifárias são aqueles entraves criados pela incidência de tarifas para importação de produtos. Esse tipo de barreira pode inviabilizar algumas transações prejudicando, dessa forma, a economia de determinado país. De acordo com o conceito da valoração aduaneira, os produtos de maior valor agregado, pagam tarifas mais altas do que aqueles produtos de menor valor, implicando em tarifas diferenciadas, que possam tornar o sistema mais justo.

Já as barreiras não-tarifárias são aquelas barreiras que não se referem ao pagamento de tributos sobre a importação e exportação. Elas podem decorrer da necessidade de atendimento à requisitos técnicos, estabelecidos num regulamento técnico, ou a requisitos administrativos, como o caso de limitação da exportação por cotas pré-fixadas.

E, finalmente, as barreiras técnicas que são as desconformidades aplicáveis aos produtos de um país para o outro e nos procedimentos para a aprovação e controle dos requisitos oficiais nos setores de regulamentação do mercado.

São, também, consideradas barreiras técnicas as medidas relacionadas aos Regulamentos Técnicos, Normas e Procedimentos para a Avaliação da Conformidade. O Acordo sobre Barreiras Técnicas - TBT (Organização Mundial do Comércio – OMC) considera que um regulamento técnico adotado por um determinado país, poderá ser uma barreira técnica quando algumas exigências da norma técnica internacional não forem atendidas, assim como a adoção de procedimentos de avaliação da conformidade não forem transparentes, ou demasiadamente pretensiosas, como é o caso das inspeções extremamente rigorosas.

Apesar do substancial incremento das exportações brasileiras (...) e da obtenção de um expressivo saldo positivo na balança de comércio, parcela significativa das vendas externas ainda estão concentradas em poucas empresas. Hoje, cerca de uma centena delas, em um universo de aproximadamente dezessete mil, respondem por três quartos das exportações do Brasil. (FIESP / SEBRAE-SP, 2004, p. 3)

4. Resultados da Pesquisa

Os dados a seguir foram analisados de acordo com as informações obtidas com questionários aplicados junto às empresas exportadoras do Estado da Paraíba, com o objetivo de levantar e analisar os principais problemas logísticos enfrentados por essas empresas durante o desempenho de suas atividades; além de verificar o papel do Estado em relação ao suporte dado a essas empresas.

A exportação é uma atividade econômica de difícil acesso; as empresas para alcançar este espaço devem buscar se destacar dentro do mercado competitivo. Para este fim, é de fundamental importância não só a escolha de um produto competitivo, mas também é necessário que todas as atividades que norteiam o processo de produção sejam executadas de forma satisfatória, a fim de não aumentar o custo total do produto ou serviço a ser exportado.

Segundo Harrison e Van Hoek (2003, p.36) a gestão de uma cadeia de suprimentos exige a tomada de decisões estratégicas, um equilíbrio de estoques e uma integração sistêmica. Já Ballou, (1991, p. 335) afirma que a Logística é uma “função vital que deve ser executada por, virtualmente, qualquer tipo de firma ou instituição”.

Os principais obstáculos apontados pelas empresas, no que se refere às atividades ligadas diretamente às exportações, dizem respeito à burocracia alfandegária, correspondendo exatamente a 25 % das opiniões das empresas questionadas.

Ao se falar em burocracia alfandegária, fala-se, automaticamente, da área aduaneira que vem se destacando como um fator inibidor à competitividade no mercado internacional, por meio dos obstáculos que norteiam as atividades das exportações, como, por exemplo, prazo de entrega de produtos exportados aos seus compradores.

Segundo Moreira (2005), a “Receita Federal retém o fluxo de entrega de produtos, o que paralisa o porto. O país ainda é muito burocrático, com muita intervenção do Estado”. Monteiro (2002, p.12) da Confederação Nacional da Indústria - CNI, afirma que quase 50% dos empresários da área de exportação dizem que a burocracia alfandegária é o pior obstáculo encontrado quando se trata de importar ou exportar. São mais de dez ministérios ou órgãos estaduais envolvidos na liberação dos produtos.

De acordo com o atual Ministro da Indústria e Comércio Luiz Fernando Furlan, “a burocracia e a ineficiência da máquina pública causa despesas que custam ao país cerca de 5% do PIB- Produto Interno Bruto”. Já o Banco Mundial, conclui que a imagem do Brasil, com essa burocratização fica arranhada no exterior.

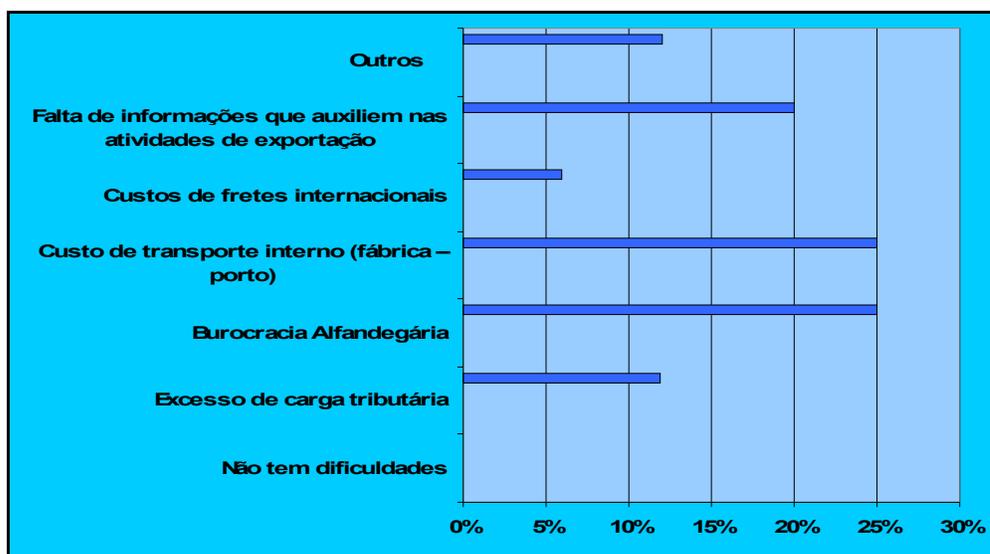


Gráfico 1 – Principais dificuldades enfrentadas pelas exportações no Estado da Paraíba

Outro fator que merece também, grande destaque, diz respeito aos custos de transportes internos e a falta de informações nas atividades de exportação, correspondendo, respectivamente a 25% e a 20%.

De acordo com Ballou (1991, p. 113) o sistema de transporte representa o elemento mais importante do custo logístico na maior parte das empresas, podendo absorver até dois terços dos gastos logísticos.

Um fator que merece destaque refere-se à carga tributária, correspondendo, também, a 20% dos maiores entraves às exportações do País, sendo considerada uma das mais altas do mundo.

De acordo com a Receita Federal (Brasil, 2005) “a carga tributária bruta é a medida estática do volume de recursos que o Estado retira da sociedade, na forma de impostos, taxas e contribuições, sem computar as transferências e subsídios”.

De acordo com Monteiro (2002, p.28), o sistema tributário brasileiro, baseia-se consideravelmente, em tributos cumulativos, resultando em exportações de tributos e conseqüentemente, em redução de competitividade.

Os custos de fretes internacionais, apesar de serem considerados, um fator determinante na atividade de exportação, não demonstrou ser um dos grandes problemas enfrentados pelas empresas exportadoras na Paraíba, correspondendo apenas a 6% das dificuldades à exportação.

Outros fatores como a falta de apoio do próprio Estado em relação aos incentivos voltados às exportações, tanto em relação aos financiamentos dessas atividades quanto ao desenvolvimento de programas voltados às exportações também foram levantadas pelas empresas do Estado, como um grande entrave junto às exportações. De acordo com o Monteiro (2002, p. 29) muitas empresas não recorrem as linhas de financiamento, por não terem conhecimento, ou pela falta de acesso as mesmas, afetando principalmente as empresas de pequeno porte.

De acordo com Harrison e Van Hoek (2003, p.27) os sistemas e processos de logística precisam ser projetados para manter o produto no mercado. Ou seja, os produtos devem atingir o seu destino final de modo satisfatório.

Atividades que compõem a cadeia logística, como gestão de estoques, embalagem, e transporte, assim como, emissão de documentos e contratação de seguros internacionais, exercem uma influência significativa no processo de exportação.

Como mostra o gráfico abaixo, que levanta as principais dificuldades logísticas enfrentadas pelas empresas exportadoras da Paraíba, o transporte é visto como o principal problema enfrentado, hoje, pelas empresas, correspondendo a 30%. Segundo a Folha de São Paulo, (2005) características como o peso, volume, prazo de chegada e valor agregado, são os principais fatores que podem determinar a escolha do meio de transporte ideal a ser utilizado para o despacho do produto ao exterior. Já, de acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Brasil, 2005) a utilização racional dos meios de transportes e os preços dos fretes, influem significativamente na competitividade dos produtos comercializados.

Considerado por 23% das empresas como um grande entrave as atividades de exportação, aparecem às questões relativas à movimentação interna e à armazenagem. Viana (2002, p.316) afirma que atrasos constantes na distribuição de materiais e sobressalentes do almoxarifado aos órgãos de produção, tornam o deslocamento do material transportado lento.

Segundo Chiavenato (1991, p.144) “a principal finalidade da movimentação interna é aumentar a capacidade produtiva da empresa; melhorar as condições de trabalho e reduzir os custos da produção”.

Já em relação à armazenagem, Correia (2005) afirma que os novos armazéns devem ser projetados de forma modular para que permitam o crescimento futuro, acompanhando o crescimento da demanda por esses produtos. Espaços ociosos para eventuais armazenamentos são um desperdício e um custo real desnecessário.

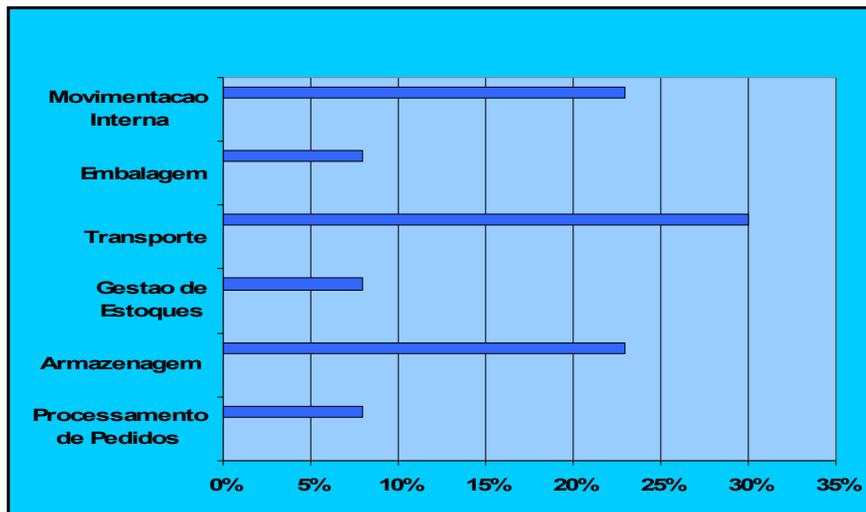


Gráfico 2- Principais Entraves Logísticos Segundo as Empresas Exportadoras da Paraíba

Empatados, com 6%, aparecem os entraves logísticos referentes à embalagem, gestão de estoques e processamento de pedidos. Com relação às embalagens, de acordo com o INMETRO (2005), ao adquirirmos um produto, significa que ele já foi mensurado, sendo obrigatória a impressão da quantidade pesada ou medida em sua embalagem ou em seu próprio corpo, o que se chama de indicação quantitativa.

De acordo com Ballou (1993, p.282), a embalagem pode afetar a eficiência do manuseio, armazenagem e movimentação dos produtos.

Com relação à gestão de estoques, Viana (2002, p.144) caracteriza os estoques como recursos ociosos que possuem valor econômico, representando um investimento destinado a incrementar

as atividades de produção e servir aos clientes. Ballou, (1993, p.209), por sua vez, afirma que gestão de estoques exerce influência muito grande na rentabilidade da empresas, absorvendo capital que poderia estar sendo investido em outra atividade.

Em se tratando de processamento de pedidos, Viana (2002, p.172) , determina que a efetivação de um pedido depende de um sistema eficiente de compra, da qual deve fornecer a qualquer momento as informações relativas a esse processo.

Com relação as principais dificuldades que atingem a cadeia de suprimentos, o transporte aparece,mais uma vez, com o equivalente a 24%. Como uma operação, dentro de uma cadeia de suprimentos, envolve desde os fornecedores até funcionários e clientes, é de fundamental importância que a atividade de distribuição física possa atender a todos os elos da cadeia de suprimentos respeitando prazos e prestando um serviço de qualidade.

De acordo com Harrison e Van Hoek (2003, p.27) os clientes finais devem ser atendidos com o menor custo final para a cadeia de suprimentos como um todo.

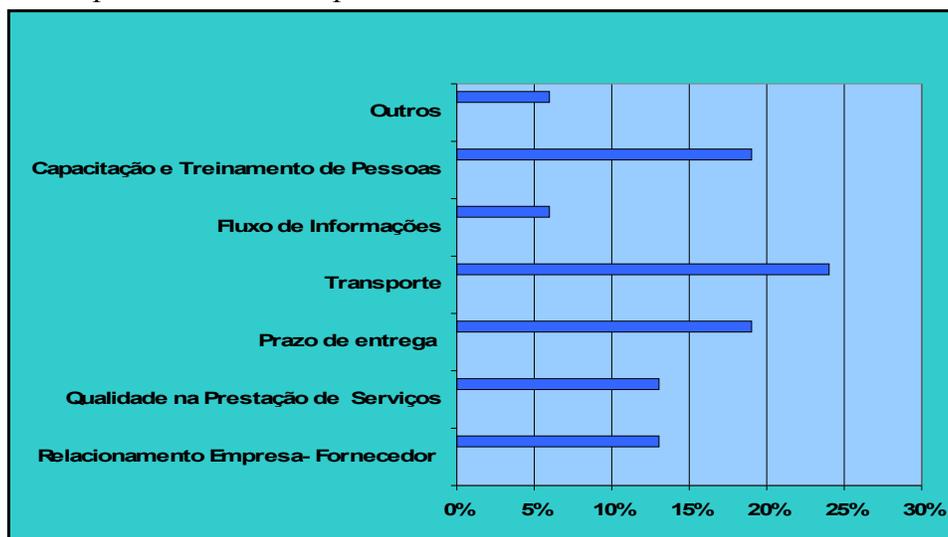


Gráfico 3- Principais dificuldades enfrentadas pela cadeia de suprimentos

Em seguida aparecem os problemas de capacitação e treinamento de pessoas e as questões referentes aos prazos de entrega correspondendo, ambos, a 19%. A entrega dos produtos ,dentro do prazo preestabelecido, está diretamente relacionada à eficiência logística e a qualidade na prestação de seus serviços.

Infelizmente no Estado da Paraíba, a maioria das empresas ainda não investe no desenvolvimento e capacitação de pessoal, por isso não é tão raro encontrar responsáveis ou funcionários, dirigindo departamentos em que não são qualificados. Tudo isso dificulta as transações comerciais e o desenvolvimento da empresa.

Problemas referentes a qualidade na prestação de serviços e ao relacionamento empresa-fornecedor aparecem logo em seguida com 13% .

Segundo Oliveira (1998, p.10) a qualidade aplicada ao setor de serviços está relacionada com o fornecimento do produto “serviço” com qualidade superior aos clientes, proprietários e funcionários.

Embora a boa administração de uma cadeia de suprimentos venha a minimizar alguns gargalos, como problemas de fornecimento de insumos e dificuldades de fluxo de informações, (correspondendo a 6% dos problemas). As relações comerciais ainda são prejudicadas por esses empecilhos que surgem apenas para dificultar o andamento das exportações.

Quando questionadas quais as principais áreas de investimento, no Estado, que deveriam ser priorizadas, as questões de infra-estrutura portuária apareceram em primeiro lugar com 33% das respostas. Segundo o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES (Brasil, 2004), a solução dos problemas de infra-estrutura é condição necessária para a cidadania econômica.

Apesar das limitações encontradas no Porto de Cabedelo, a movimentação de cargas vem procurando se expandir de modo a aumentar as receitas tanto da Companhia de Docas quanto do próprio Governo do Estado.

De acordo com Alaby (2005), muitos navios, voltados às exportações, ainda são muito grandes para alguns portos, além disso, não há guindastes grandes o suficiente para alcançar a extensão do navio, nem profundidade de água, para que a embarcação entre e saia do porto com segurança.

Portanto, estas são algumas questões de infra-estrutura portuária que o Governo deve voltar a sua atenção para tornar o porto do Estado atrativo para o comércio exterior.

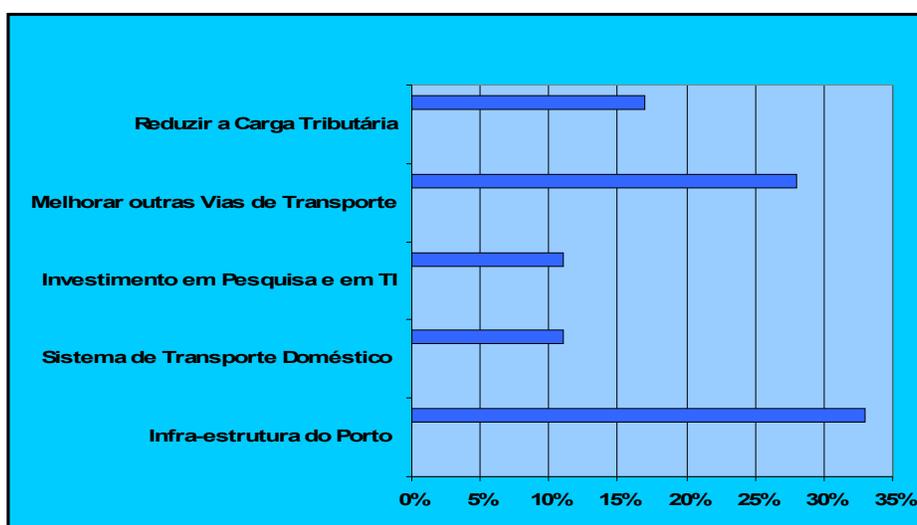


Gráfico 4 – Áreas a serem priorizadas pelo Estado da Paraíba

Melhorar outras vias de transportes aparece logo em seguida com 28%. Logo após, aparece à questão relativa à da carga tributária. Como mencionado anteriormente, a carga tributária excessiva estipulada nas três esferas do Governo, só vem a prejudicar as exportações.

Em seguida aparecem às questões de investimento em pesquisa e em tecnologia de informação e o problema de transporte doméstico, problema já mencionado anteriormente, correspondendo a 11%.

De acordo com Ballou (1993, p.341) “o desenvolvimento exponencial da tecnologia, oferece às organizações um meio relativamente simples de integrar o sistema de informações à cadeia de suprimentos”.

5.Considerações Finais

A partir da pesquisa realizada, foi verificado que as empresas exportadoras do Estado da Paraíba são prejudicadas principalmente pelos altos custos de transporte interno e pela burocracia

alfandegária. Além disso o Estado da Paraíba não oferece condições para o desenvolvimento desse setor da economia.

Existem, ainda, muitas outras dificuldades para as exportações paraibanas, como a incidência de pesados impostos e a cumulatividade de taxas, de “contribuições” e de impostos, que acabam por favorecer os concorrentes. A burocracia portuária local, que não é suficientemente ágil, tem contribuído para o atraso na saída dos navios e, em conseqüentemente, na agregação de custos às operações. Este fato está sendo agravado ainda, pela entrada do Código Internacional de Segurança de Navios e Portos (ISPS Code) que vem obrigando os empresários, desde o dia 1 de julho de 2004, a cumprir rigorosos requisitos de segurança, que envolvem um custoso aparato de controle da movimentação de pessoas e de cargas nas áreas terrestres e marítimas dos portos nacionais.

A infra-estrutura local precisa ser melhorada e diversas medidas estruturais devem ser tomadas a fim de minimizar custos e desenvolver as exportações no Estado. Dessa forma, poderemos afirmar que exportar é indispensável. As condições para ao crescimento já existem. Precisa-se de regras claras e bem definidas que estimulem os investimentos dos empresários locais e de investidores estrangeiros a investir no Estado, para assim gerar as divisas necessárias ao seu crescimento.

Segundo Linhares (2004) somente a resolução dos problemas burocráticos, alfandegários e de infra-estrutura nacional otimizarão a exportações, minimizando o “Custo Brasil” e favorecendo o seu crescimento. Os primeiros passos foram dados e em alguns casos estes problemas já estão sendo resolvidos através do estabelecimento de parcerias (GAZETA MERCANTIL, 2004).

6. Referências

ALABY, Michel. **Importância da Logística para o Comércio Exterior**. Disponível em: <<http://www.qualilog.com.br>>. Acesso em: 05 mai. 2005.

BALLOU, Ronald. **Logística Empresarial**. São Paulo: Atlas, 1993.

BASSI, Eduardo. **Globalização de Negócios**. 5a. Edição. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2001.

BRASIL. **Burocracia**. Disponível em: <[http // www.receita.fazenda.gov.br](http://www.receita.fazenda.gov.br)>. Acesso em: 05 mai. 2005.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à Administração de Materiais**. São Paulo: Makron, McGraw-Hill, 1991.

CORREIA, José. **A Visão Futura do Armazém**. Disponível em: <<http://www.qualilog.com.br>>. Acesso em: 05 mai. 2005.

FURLAN, Fernando L. **Exportações Brasileiras**. Disponível em: <[http//www.bb.com.br](http://www.bb.com.br)>. Acesso em: 05 mai. 2005.

GAZETA MERCANTIL. **As empresas investem na exportação**. Disponível em: <<http://www.investnews.com.br>>. Acesso em: 15 de maio 2005.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar um projeto de Pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1999.

HARRISON, Alan; VAN HOEK, Remko. **Estratégia e Gerenciamento de Logística**. São Paulo: Futura, 2003.

INMETRO. **Normas de Embalagens**. Disponível em: <[http // www.inmetro.gov.br](http://www.inmetro.gov.br)>. Acesso em: 05 mai. 2005.

LINHARES, A. **Desenvolvimento e construção nacional: crescimento econômico e inclusão social no Brasil**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.

LONGENECKER, J. G., MOORE, C. W. e PETTY, J. W. **Administração de Pequenas Empresas: Ênfase Na Gerência Empresarial**. São Paulo: Makron Books, 1998.

MONTEIRO, Armando. **Barreiras Técnicas, Conceitos e Informações sobre como Superá-las**. São Paulo: CNI, 2002.

OLIVEIRA, Otavio J. **Gestão da Qualidade: tópicos avançados**. São Paulo: Thomson Learning, 2003.

PEIXOTO, F. V. L., ZSCHABER FILHO, P. R. e COUTINHO, E. S. **Estudo Comparativo das Teorias de Comércio Exterior: de Smith a Porter**. In: XXVII EnANPAD – Encontro Nacional da Associação dos Programas de Pós-Graduação em Administração (Anais em CD-ROM). Atibaia/SP: 2003.

RICHARDSON, Roberto Jarry . **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas , 1999.

VIANA: João José. **Administração de Materiais**. São Paulo: Atlas, 2002