

Análise e prospecção da participação no mercado internacional das indústrias metal-mecânicas do Meio-oeste catarinense¹

Tânia Maria dos Santos Nodari*

Wesley André Drews**

Graciele Tonial***

Eliana Itati Vega****

Resumo

No mundo atual em constante mudança há a necessidade de se estudar os diversos setores para compreender a globalização. Dentro do comércio exterior se tem a possibilidade de realizar análises para atuação comercial e econômica de empresas. Este estudo trata sobre vários assuntos relacionados ao comércio exterior: os conceitos, a complexidade, a forma de se atuar, também analisa a situação econômica do Brasil nos últimos anos e os fatores que modificaram a economia mundial. O objetivo do trabalho foi levantar informações sobre o setor metal-mecânico, a participação do setor no mercado internacional e realizar uma análise buscando a prospecção de mercados internacionais para as empresas deste setor instaladas em Joaçaba, Herval d'Oeste e Luzerna. Em relação ao método, realizou-se uma revisão bibliográfica em livros, revistas científicas, sítios eletrônicos. Também se realizou uma pesquisa de campo, na qual foram entrevistadas 12 empresas. Após o levantamento e a análise dos dados, concluiu-se que na região há um amplo campo na área de Comércio Exterior a ser explorado, pois das empresas entrevistadas somente duas atuam no comércio internacional. A região analisada (Joaçaba, Herval d'Oeste e Luzerna) apresenta uma grande capacidade para atuar no mercado internacional, mas são necessários investimentos recursos e criar nos empresários a cultura para o mercado internacional.

Palavras-chaves: Comércio Exterior. Mercado internacional. Setor metal-mecânico em Joaçaba, Herval d'Oeste e Luzerna.

1 INTRODUÇÃO

O mundo em constante mudança, a globalização acelerada, a inserção das empresas no mercado internacional, são motivos, entre outros, que impulsionam a realização de pesquisas referentes ao comércio internacional e a analisar dados para a compreensão do que o mundo nos apresenta de novo a cada instante.

* Professora da Área das Ciências Sociais Aplicadas da Universidade do Oeste de Santa Catarina; Doutora em Ciências Sociais (Universidade Pablo de Olavide de Sevilla; Mestre em Administração em Negócios (Universidade Regional de Blumenau); tania.nodari@unoesc.edu.br

** Estagiário na empresa Celulose Irani S/A; acadêmico do Curso de Administração: linha de formação em Comércio Exterior pela Universidade do Oeste de Santa Catarina; wesleyad_@hotmail.com

*** Professora da Universidade do oeste Santa Catarina; Mestrada em Administração; graciele.tonial@unoesc.edu.br

**** Licenciada em Comércio Internacional; aluno de intercâmbio; Universidade de Corrientes (Argentina); elianav@equityaf.com.br

Conforme Vazquez (2003, p. 17), “[...] a globalização internacional da economia faz com que os países intercambiem bens e serviços com mais rapidez, num fluxo que tende a ser cada vez mais ágil e interativo”, isso demonstra que a rapidez do intercâmbio de bens e serviços, obriga as organizações a se adaptarem às exigências que a globalização internacional da economia apresenta. O estudo das mais diversas variáveis auxilia as organizações em suas tomadas de decisões, buscando sempre crescer nesse mercado competitivo. O comércio exterior tem assumido um papel muito importante para essa globalização internacional da economia, haja vista que com essa ferramenta as empresas conseguiram realizar o intercâmbio de bens e serviços internacionalmente, unindo os países em trocas comerciais. Por esses e tantos outros motivos, foi identificada a necessidade de se realizar um estudo sobre o comércio exterior, entender seus conceitos, e compreender de que forma atuar neste mercado competitivo.

O setor metal-mecânico também tem se mostrado muito importante à economia, englobando vários setores de produção. Na região Meio-oeste de Santa Catarina existem muitas empresas importantes que atuam no setor, porém, muitas ainda não se inseriram no comércio internacional e até mesmo as empresas que estão inseridas no mercado internacional apresentam um percentual baixo de intercâmbio comercial internacional. Visualizando essa situação, justifica-se a necessidade de pesquisa e análise do setor, para identificar as dificuldades encontradas pelas organizações e também os motivos que levam as empresas a não se inserirem no mercado internacional.

Nesse sentido, este artigo tem como objetivo analisar a participação no mercado internacional das indústrias metal-mecânicas do Meio-oeste catarinense.

Em relação aos objetivos, deve-se registrar que houve mudança quanto ao universo da pesquisa que inicialmente seria realizada em toda a região Meio-oeste de Santa Catarina, porém, foi identificado com as empresas levantadas que somente nas cidades de Joaçaba, Herval d’Oeste e Luzerna se poderia realizar uma análise na qual se conseguia dados significativos. Para atender aos objetivos, primeiramente foi elaborado um referencial teórico, que apresenta um estudo sobre o comércio exterior, destacando alguns pontos principais, bem como a inserção das empresas no mercado internacional. Sobre a análise e prospecção de mercado internacional para as empresas do setor, elaborou-se um questionário, enviado para 32 empresas; 12 delas responderam e estão instaladas nas cidades de Joaçaba, Herval d’Oeste e Luzerna.

O artigo está estruturado da seguinte forma: primeiro faz-se a descrição metodológica do trabalho, em seguida, uma breve apresentação sobre o comércio exterior, apresentando seus conceitos e teorias em relação ao comércio internacional. Após, faz-se uma descrição sobre os conceitos relativos à balança comercial, balança comercial do Brasil e em Santa Catarina e balança comercial no Meio-oeste catarinense. Depois o trabalho apresenta o setor metal-mecânico catarinense, após isso os dados coletados são apresentados e discutidos, e, por fim, apresentam-se a conclusão e as referências.

2 DESCRIÇÃO METODOLÓGICA

Para o alcance do objetivo proposto, é necessário seguir uma metodologia, que orienta como deve ser elaborado o estudo. Conforme Severino (2007, p. 117):

[...] a ciência se constitui aplicando técnicas, seguindo um método e apoiando-se em fundamentos epistemológicos. Tem assim elementos gerais que são comuns a todos os processos de conhecimento que pretenda realizar, marcando toda atividade de pesquisa.

Os métodos utilizados para a realização deste artigo são, em um primeiro momento, qualitativos. Foi realizada uma pesquisa bibliográfica, baseada em livros, revistas, sítios eletrônicos, artigos científicos e publicações de órgãos federais e estaduais com a finalidade de apresentar uma breve revisão teórica sobre comércio exterior, como também uma análise econômica do Brasil, do Estado de Santa Catarina, da região Meio-oeste de Santa Catarina e do setor metal-mecânico frente ao Estado nos últimos anos. Nascimento e Póvoas (2002, p. 73) definem a pesquisa qualitativa: “[...] visa descrever a complexidade de certos fenômenos sociais, históricos, antropológicos não captáveis por abordagens quantitativas.”

Em um segundo momento, é realizada uma pesquisa quantitativa, na qual está apresentado um levantamento de dados estatísticos para a análise do setor estudado. Conforme Gonsalves (2007, p. 69), pesquisa quantitativa é a “[...] explanação das causas, por meio de medidas objetivas, testando hipóteses, utilizando-se basicamente da estatística.” Juntamente com a pesquisa quantitativa está apresentada uma pesquisa exploratória, em que se buscará demonstrar e esclarecer com uma visão panorâmica os dados do setor metal-mecânico nas cidades de Joaçaba, Herval d’Oeste e Luzerna, compreendidos na região Meio-oeste do Estado de Santa Catarina. Os dados quantitativos foram elaborados mediante um questionário, composto por 35 questões abertas e fechadas, divididas em sete blocos: materiais e logística, produção e tecnologia, comércio exterior, mercado interno, recursos humanos e *marketing*. O instrumento foi enviado por *e-mail* para 32 empresas atuantes no setor metal-mecânico nas cidades-focos deste estudo. A relação das empresas foi fornecida pelo Setor de Tributos da Prefeitura de cada cidade; o contato com as empresas foi mantido por telefone e *e-mail*; houve uma grande dificuldade para receber os questionários respondidos pelas empresas, sendo necessárias várias ligações e *e-mails* para enfim conseguir as respostas. Apesar das insistentes ligações, entre as 32 empresas contatadas, obtiveram-se apenas 12 respostas, que, mesmo assim, agregaram um valor muito significativo à análise do setor. Os dados coletados foram tabulados com o auxílio do *software Sphinx*.

3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Muitas vezes os conceitos de comércio internacional se confundem, desorientando as empresas sobre como agir em meio a situações de índole internacional. Para distinguir estes conceitos, serão apresentados outros conceitos, conforme renomados autores.

Também está apresentada nessa fundamentação teórica alguns dados pertinentes da economia do Brasil, do Estado de Santa Catarina, da região Meio-oeste de Santa Catarina e do setor metal-mecânico frente ao Estado catarinense.

3.1 NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

No mundo capitalista em que vivemos, precisamos das negociações internacionais para que possamos ter acesso às mais diversas tecnologias e inovações existentes no mundo, haja vista a grande informatização e o modo no qual a informação ocorre, muito rapidamente; as negociações

internacionais vêm para que ocorram as trocas dessas tecnologias e inovações entre os países. Os autores Cavusgil; Knight e Riesenberger (2010, p. 9) explicam as diversas variáveis que as negociações internacionais remetem:

As empresas envolvidas em negócios internacionais operam em ambientes caracterizados por uma singularidade nas condições econômicas, nos sistemas políticos e jurídicos e na cultura nacional [...] a empresa não só se vê em um meio menos familiar do que o doméstico, mas também encontra muitas variáveis incontroláveis.

Dessa maneira, as negociações internacionais acabam sendo complexas e inovadoras, as empresas que pretendem adentrar o mundo das negociações internacionais, além de ter a vontade e coragem necessárias, precisam estar preparadas para enfrentar as situações que serão apresentadas.

Quatro riscos identificados em negócios internacionais são:

- a) Risco intercultural: refere-se a uma situação ou evento em que a má interpretação cultural coloca em jogo alguns valores humanos.
- b) Risco-país/político: refere-se aos efeitos potencialmente adversos às operações e à lucratividade de uma empresa, causados por desdobramentos em ambientes político, jurídico e econômico de um país estrangeiro.
- c) Risco cambial/financeiro: refere-se ao risco de flutuações adversas nas taxas de câmbio, ou seja, o valor de uma moeda em relação à outra.
- d) Risco comercial: refere-se à probabilidade de prejuízo ou fracasso de uma empresa, resultante de estratégias, táticas ou procedimentos mal implementados (CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERGER, 2010, p. 9-10).

Apesar dos riscos apresentados, é muito importante dar o primeiro passo e realmente investir no mercado internacional.

Compreende-se que negócios internacionais são as atividades econômicas e comerciais existentes entre as empresas de um país com outro, visando a aumentar sua cadeia de relações no comércio internacional.

3.2 COMÉRCIO INTERNACIONAL

Quanto ao conceito de comércio internacional, os autores colocam que: “[...] o comércio internacional é o intercâmbio de bens entre países, resultante das especializações na divisão internacional do trabalho e das vantagens comparativas dos países.” (MALUF, 2000, p. 23)

Para Cavusgil; Knight e Riesenberger (2010, p. 20), o “[...] comércio internacional refere-se à troca de bens e serviços através de fronteiras nacionais, geralmente por meio de exportação e importação.”

Entende-se então que a base do comércio internacional é a especialização, cada nação ou país se especializa na produção de determinados bens e serviços, para depois comercializar com nação ou país e obter os bens e serviços nos quais não é especializada, a vida como conhecemos não seria possível sem o comércio internacional (CAVUSGIL; KNIGHT; RIESENBERGER, 2010, p. 89).

3.3 COMÉRCIO EXTERIOR

A partir do comércio exterior existe a troca de bens ou serviços para atender às demandas de cada país. Segundo Maluf (2000, p. 23), “[...] o comércio exterior é a relação direta de comércio entre dois países ou blocos, são as normatizações com que cada país administra seu comércio com os demais.” Percebe-se, assim, que a diferença entre comércio internacional e comércio exterior é de que o comércio internacional se refere ao intercâmbio de bens e serviços no mundo inteiro, já o comércio exterior diz respeito ao comércio de um país em particular com o mundo.

3.4 MERCADO INTERNACIONAL

No mercado internacional a predominância é dos fatores de dispersão. É assim que existem diferenças nos seguintes aspectos: idioma, costumes, gostos, hábitos de comércio, sistemas de medidas, um dos mais importantes: a moeda. Porém, não é possível adotar um sistema homogêneo.

De acordo com David e Steward (2010, p.13), “[...] o ambiente internacional costuma ser definido, inicialmente, pelas diversidades culturais, e é sobre esse aspecto sobre o qual é difícil fazer generalizações.”

Uma empresa que quiser exportar terá que fazer pesquisas e adaptações constantes, para atender às peculiaridades de cada mercado. Labatut (1994 apud RATTI, 2000, p. 343) afirma que “[...] cada mercado deve ser tratado e analisado separadamente. Muitos artigos podem ter sucesso em um mercado e fracassar em outro.”

Como se tinha afirmado, um dos fatores de distinção entre o comércio interno e o comércio internacional é o uso de diferentes moedas, isso causa o problema do câmbio, referido à mudança dos valores relativos entre as moedas. As alterações da taxa cambial podem produzir diminuição dos lucros, e inclusive perdas.

Já as variações de ordem legal também podem ocasionar problemas. É, assim que, não somente deve ser considerado o sistema local, mas também os sistemas dos mercados-alvos. E muitas vezes, os comerciantes de diferentes países não acordam sob as normas e devem recorrer à justiça.

Todo o mencionado torna o mercado internacional muito mais complexo do que o mercado interno; na hora de decidir exportar, é melhor estar bem preparado conforme cita Minervini (2001, p. 1): “Nenhuma empresa deve tratar de introduzir-se no mercado externo até que esteja preparada”.

3.5 BALANÇA COMERCIAL DO BRASIL

Conforme dados da Organização Mundial do Comércio (OMC); World Trade Organization (WTO) ([2010?] apud BRASIL, 2010), o Brasil se encontra na posição número 22 no ranking dos principais exportadores mundiais, com uma participação de 1,3% nas exportações mundiais. No *ranking* dos principais importadores o Brasil se encontra em 20º, com uma participação de 1,2% nas importações mundiais.

É de se destacar que o maior exportador mundial foi a China, obtendo uma participação de 10,4% nas exportações mundiais, e o país que mais importou no ano de 2010 foi os EUA, com uma participação de 12,8% nas importações mundiais.

Entre os anos 2009 e 2010 o saldo da balança comercial brasileira apresentou um déficit de 19,8%, assim como mostra a Tabela 1.

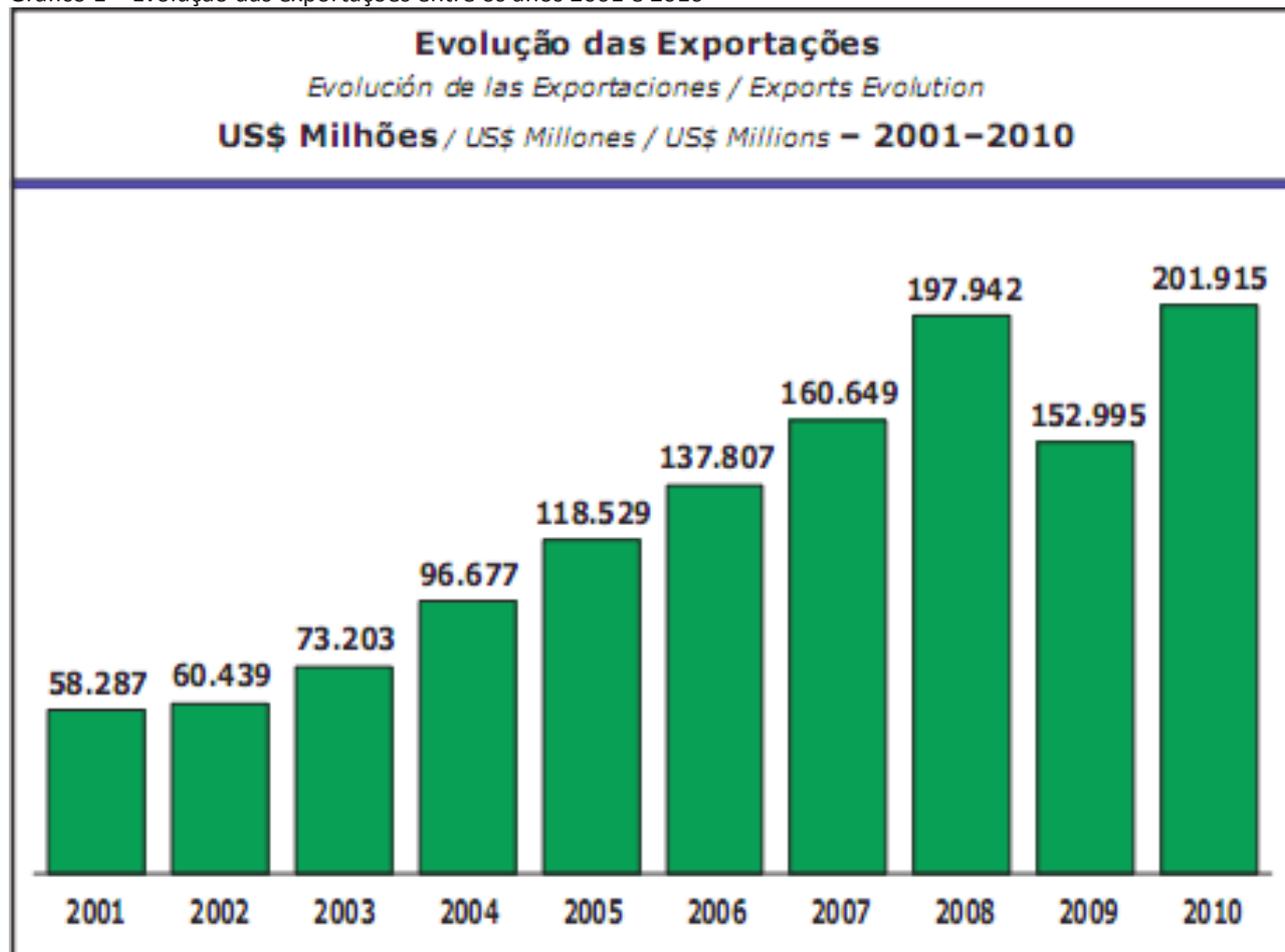
Tabela 1 – Balança Comercial Brasileira

Balança Comercial Brasileira			
<i>Balanza Comercial Brasileña / Brazilian Trade Balance</i>			
2010/2009			
<i>US\$ Milhões / US\$ Millones / US\$ Millions</i>			
	2010	2009	Δ% 2010/09
Exportação <i>Exportaciones / Exports</i>	201.915	152.995	32,0
Importação <i>Importaciones / Imports</i>	181.649	127.722	42,2
Saldo <i>Saldo / Surplus</i>	20.267	25.272	-19,8
Corrente de Comércio <i>Fiujo Comercial / Trade Flow</i>	382.564	280.717	36,6

Fonte: Brasil (2010, p. 7).

O Brasil tem mostrado uma constante evolução nas exportações nos últimos 10 dez anos, tendo uma leve queda no ano de 2009 em razão da crise econômica que afetou o mundo nos anos 2008 e 2009, mas se recuperou no ano 2010. O Gráfico 1 demonstra esta evolução.

Gráfico 1 – Evolução das exportações entre os anos 2001 e 2010



Fonte: Brasil (2010, p. 7).

Este Gráfico demonstra nitidamente a consequência que a crise internacional dos anos de 2008 e 2009 gerou para a economia do Brasil no ano de 2009, porém, percebe-se a recuperação do país no ano de 2010, apresentando este um dado muito importante, pois demonstrou o poder de recuperação em um momento de dificuldade internacional.

3.6 BALANÇA COMERCIAL DE SANTA CATARINA

Na Tabela 2 está demonstrada a Balança Comercial do Estado de Santa Catarina entre os 1998 e 2010. Percebe-se que nos últimos dois anos as importações têm tido um aumento considerável, tendo o valor total das importações de US\$ 11.874.291,00, enquanto o total das exportações foi de US\$ 7.582.026,00.

Tabela 2 – Balança Comercial Catarinense (mil US\$ FOB)

Ano	Exportações	Importações	Saldo
1998	2.605.306	1.270.694	1.334.612
1999	2.567.418	883.622	1.683.796
2000	2.712.493	957.170	1.755.323
2001	3.031.172	860.394	2.170.778
2002	3.160.456	931.395	2.229.061
2003	3.701.854	993.810	2.708.044
2004	4.862.608	1.508.950	3.353.658
2005	5.594.238	2.188.540	3.405.698
2006	5.982.112	3.468.764	2.513.348
2007	7.381.839	5.000.221	2.381.618
2008	8.310.528	7.940.724	369.804
2009	6.427.614	7.285.048	-857.434
2010*	7.582.026	11.974.291	-4.392.265

Fonte: Brasil (2010 apud FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA, 2010, p. 4).

Nota*: Janeiro a dezembro 2010.

O alto valor de intercâmbio comercial é positivo para o Estado, porém o que causa preocupação é que nos últimos anos o saldo da Balança Comercial de Santa Catarina segue em constante decréscimo, sendo necessária uma revisão da forma de atuação do Estado para que esse índice seja melhorado.

3.7 BALANÇA COMERCIAL DO MEIO-OESTE CATARINENSE

O Estado de Santa Catarina é dividido em várias subdivisões, sendo elas: Extremo-Oeste; Meio-oeste; Alto Uruguai catarinense; Centro-norte; Serra catarinense; Alto Vale do Itajaí; Planalto Norte; Norte-Noroeste; Vale do Itajaí; Sudeste; Litoral-Sul e Sul. As cidades que são o foco de estudo deste artigo são Herval d'Oeste, Joaçaba e Luzerna. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2011), as três cidades, somadas, obtêm 53.859 habitantes conforme Tabela 3.

Tabela 3 – População e PIB das cidades de Herval d'Oeste, Joaçaba e Luzerna no ano de 2010

Cidade	População masculina	População feminina	População total	PIB per capita a preços correntes
Herval d'Oeste	10.497	10.742	21.239	R\$ 15.797,93
Joaçaba	13.008	14.012	27.020	R\$ 31.074,30
Luzerna	2.740	2.860	5.600	R\$ 13.915,73
Total	26.245	27.614	53.859	

Fonte: IBGE (2011)

A balança comercial da região Meio-oeste catarinense no ano de 2009, conforme Tabela 4, apresentou um superávit de US\$ 19.073.589,00. As principais cidades exportadoras da região são Joaçaba em primeiro lugar, Campos Novos em segundo e Vagem Bonita em terceiro lugar.

Tabela 4 – Balança comercial Meio-oeste catarinense em 2009 (US\$ Mil)

Município	Exportação	Importação	Saldo
Campos Novos	24.125.683	6.308.126	17.817.557
Capinzal	521.408	8.289.303	-7.767.895
Catanduvas	0	3.073.047	-3.073.047
Herval D'Oeste	65.840	9.265.683	-9.199.843
Joaçaba	30.184.736	23.392.151	6.792.585
Lacerdópolis	0	22.500	-22.500
Luzerna	214.390	78.003	136.377
Tangará	230.717	322.747	-92.030
Treze Tílias	0	724.405	-724.405
Vargem	419.999	0	419.998
Vagem Bonita	16.731.893	1.945.101	14.786.792
TOTAL	72.494.655	53.421.066	19.073.589

Fonte: Brasil (2010 apud FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA, 2010, p. 28).

Nota: Os municípios que não constam na Tabela não apresentaram movimentação no período.

3.8 BALANÇA COMERCIAL DO SETOR METAL-MECÂNICO CATARINENSE

A balança comercial do setor metal-mecânico catarinense do ano de 2009 apresentou um saldo negativo de US\$ 251,7 milhões. Como mostra a Tabela 5, os percentuais das importações do setor demonstram um crescimento bem maior do que o das exportações.

Tabela 5 – Balança Comercial do setor metal-mecânico catarinense (2005-2009)

Ano	Exportações (US\$ FOB)	Importações (US\$ FOB)	Saldo (US\$)
2005	1.249.155.450,00	502.524.270,00	746.631.180,00
2006	1.589.332.935,00	795.765.890,00	793.567.045,00
2007	1.893.087.720,00	1.328.898.895,00	564.097.825,00
2008	2.149.962.775,00	1.881.899.395,00	268.063.390,00
2009	1.565.892.230,00	1.817.592.922,00	(2541.700.692,00)
Evolução 2009/2005	25,4%	261,7%	-133,7%

Fonte: Brasil (2010 apud Sebrae/SC, 2010).

Nota: Inclui os capítulos 73, 76, 84 e 85.

Esse dado demonstra que o setor, não apenas na região Meio-oeste do Estado, como em todo o Estado de Santa Catarina, ainda é um grande campo a ser explorado, isso acaba sendo positivo, pois demonstra que existe espaço no Estado para se investir no setor metal-mecânico e atuar com propriedade dentro deste.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

O instrumento de pesquisa foi composto por 35 questões abertas e fechadas, divididas em sete blocos: materiais e logística, produção e tecnologia, comércio exterior, mercado interno, recursos humanos e *marketing*, porém, para uma melhor análise, serão apresentadas somente as questões referentes ao comércio exterior e às relações de mercado internas das empresas.

4.1 COMÉRCIO EXTERIOR

As questões de comércio exterior tratam de questões específicas, tanto para empresas que exportam, quanto para as que não exportam.

Entre as 12 empresas que responderam ao questionário, somente duas empresas já são exportadoras, ou seja, 16,7%. Esse dado acabou sendo muito representativo para a pesquisa, pois demonstra que a região em estudo é um campo muito grande a ser explorado. Possuindo uma população de 53.859 pessoas (Tabela 3), uma economia ativa e representativa no Estado de Santa Catarina (demonstrada na Tabela 1), estando no Brasil, um país que mantém acordos internacionais facilitando a exportação, entre outros tantos motivos que levam à reflexão de que a região Meio-oeste de Santa Catarina ainda é um grande campo a ser explorado, haja vista sua grande capacidade de expansão demonstrada neste estudo.

Das duas empresas que exportam, uma delas exporta por meio de uma *trading* e outra de um agente. Já os destinos das exportações são bem variados, compreendendo países da América do sul, da União Europeia e países membros do NAFTA. O Quadro 1 demonstra esses dados.

Tabela 6 – Destino das exportações

Destino das exportações	Freq.	%
Argentina	1	12,5%
Uruguai	2	25%
Paraguai	1	12,5%
União Europeia	1	12,5%
NAFTA	1	12,5%
Outros	2	25%
Total cit.	8	100%

Fonte: os autores.

Sabendo dos destinos, procurou-se saber para quais países as empresas pretendem exportar no futuro; a Argentina foi o país mais visado pelas empresas, vários podem ser os motivos, acordos internacionais, proximidade do país e fácil transporte dos produtos, entre outros. Na tabela 7 estão representados esses valores.

Tabela 7 – Perspectiva de exportação

Perspectiva de exportação	Freq.	%
Argentina	2	33,3
Uruguai	1	16,7
Paraguai	1	16,7
União Europeia	0	0
NAFTA	1	16,7
Outros	1	16,7
Total cit.	6	100

Fonte: os autores.

Os motivos que levaram as empresas a exportar são de muito valor para esta pesquisa, pois demonstram claramente o que a relação internacional pode proporcionar às empresas. Os principais motivos apresentados foram “necessidade de operar em um mercado de volumes que garantam uma dimensão industrial da empresa”, demonstrando que uma operação internacional vem a agregar muito a uma empresa de caráter industrial. Outro item também respondido foi “possibilidade de preços mais rentáveis”, demonstrando que uma operação internacional pode trazer maiores lucros para a empresa, melhorando e aumentando a economia desta como um todo. O último item apresentado foi “para estratégia de desenvolvimento da empresa”. Este item também é muito importante para a empresa, pois além de lucros maiores e volume maior de operação no mercado, ela se desenvolve, ganhando uma imagem de respeito tanto nacionalmente quanto internacionalmente.

Outro assunto tratado foi no que as empresas se basearam para definir os mercados internacionais que mantêm relação, e os dois pontos observados foram muito importantes para a análise. O primeiro, crescimento do setor, mostra que o setor metal-mecânico é um setor em plena expansão, e um investimento internacional seria de grande valia para uma empresa que atua nesse ramo. Outro ponto observado foi o “crescimento da demanda no exterior”, complementando o item anterior, informando que o setor metal-mecânico tem uma demanda muito grande no exterior, fazendo com que as empresas que exportem realmente atinjam seus objetivos internacionais de crescimento.

Para a realização de uma exportação, é muito comum serem observadas mudanças necessárias nos produtos para que eles atendam às exigências internacionais, ou até mesmo às exigências dos clientes, porém, quando perguntado para as empresas exportadoras quais foram as mudanças executadas nos produtos para a adaptação do produto às normas internacionais, ou ao desejo do cliente para a realização da exportação, uma das empresas não respondeu e a outra que não foi necessária nenhuma mudança nos produtos. Esse dado aponta para mais uma facilidade na realização da exportação dos produtos metal-mecânicos, pois se a empresa já está com uma atuação interna estável, uma linha de produção padrão e está em busca de inserção no mercado internacional, pode-se tomar como base este dado e afirmar que se forem necessárias algumas mudanças, estas não serão muito significativas, não apresentando problema ou dificuldade para a exportação.

Quanto ao percentual das vendas que representam o mercado externo, foi observado que as empresas respondentes operam de 0 a 15% de suas vendas para o mercado internacional. Pode ser observado que para uma empresa entrar no mercado internacional não precisa focar e dedicar todas

as vendas somente para o mercado internacional, mas tendo um percentual de vendas para o exterior, ganha visibilidade internamente, ou seja, dentro do próprio país, pois se torna uma empresa reconhecida por exportar seus produtos a outros países, demonstrando que seus produtos são de boa qualidade, pois operam em um mercado externo para países que prezam pela qualidade de seus produtos.

No referencial teórico desta pesquisa é apresentado um estudo para a compreensão de quais os documentos necessários para uma operação internacional, e confirmando o que está descrito no estudo, tem-se a resposta das empresas, afirmando que os principais documentos necessários para a exportação foram “Fatura e/ou Visto Consular” e “Certificado de Origem”. Outro item questionado pede em relação às condições de pagamento oferecidas para os clientes na realização da exportação e as duas formas observadas foram pagamento antecipado e por meio de Carta de Crédito.

Para as empresas não exportadoras, foram realizadas perguntas procurando identificar o porquê de não exportar, se elas já exportaram alguma vez e se seus empregados têm experiência em exportação para assim serem compreendido os principais motivos que fazem com que as empresas não exportem.

Na questão em que se perguntou se a empresa já exportou alguma vez, uma das empresas respondeu que já tinha exportado, porém oito empresas responderam que ainda não haviam exportado e uma empresa não respondeu a questão. Em relação à experiência dos empregados, obteve-se o mesmo número de respostas, uma das empresas respondeu que seus empregados têm experiência em exportação, oito empresas responderam que seus empregados não têm experiência e uma empresa não respondeu à questão.

Em relação à questão em que pede o porquê de a empresa não exportar, podem-se tirar algumas conclusões significativas, 22% das respondentes afirmaram que não têm interesse em exportar, uma empresa respondeu que tem pouco conhecimento do mercado internacional do produto, e a maioria das respondentes, 66,7% afirmaram que a capacidade da empresa não compensa. O interesse em exportar é algo de suma importância para a exportação, se uma empresa não tem o interesse, logicamente não exportará; já quanto ao grande número de respostas afirmando que a capacidade da empresa não compensa, pode-se passar à reflexão e sugerir que as empresas avaliem se um investimento futuro para aumentar a capacidade da empresa possa compensar para a realização da exportação, haja vista várias análises positivas sobre as empresas que exportam que já se observou neste artigo; esse dado confirma que a região é um local a ser muito explorado, pois muitas das empresas pesquisadas, com um pouco de investimento a mais, a coragem para “arriscar” e se inserir no mercado internacional poderiam ter uma fácil inserção no mercado internacional e essa iniciativa pode fazer toda a diferença para a sua inserção.

4.2 MERCADO INTERNO

Tratando-se de mercado interno, percebe-se que existe uma grande diversidade de atuação no país, demonstrando que o produto metal-mecânico que sai da região Meio-oeste de Santa Catarina é muito competitivo em âmbito nacional. A maior parte das vendas ainda é em Santa Catarina, por parte de todas as empresas, sendo 91,7% de atuação das empresas, porém algo a se destacar são as regiões Norte e Nordeste, que por serem longe do Estado de Santa Catarina e por terem um custo

de transporte elevado, obtêm um percentual de atuação das empresas considerável, sendo 33,3% para as duas regiões. A Tabela 8 demonstra claramente esses números.

Tabela 8 – Atuação no mercado interno

Mercado Interno	Freq.	%
Não resposta	1	8,3
Região Norte	4	33,3
Região Nordeste	4	33,3
Mato Grosso	5	41,7
Mato Grosso do Sul	5	41,7
Goiás	4	33,3
Distrito Federal	4	33,3
Minas Gerais	4	33,3
Espírito Santo	4	33,3
Rio de Janeiro	5	41,7
São Paulo	6	50
Paraná	8	66,7
Santa Catarina	11	91,7
Rio Grande do Sul	9	75
Total obs.	12	

Fonte: os autores.

Esta Tabela demonstra que existe uma grande capacidade produtiva das empresas, esta capacidade poderia ser expandida facilmente para o mercado externo, seguramente os retornos seriam de grande valia para as empresas.

5 CONCLUSÃO

Para a realização deste artigo foram utilizadas várias ferramentas que vieram a agregar ao estudo e análises dispostas que enriqueceram as análises apresentadas. O objetivo principal apresentado no projeto era de analisar a participação no mercado internacional das indústrias metal-mecânicas do Meio-oeste Catarinense; quanto a este objetivo, foi atingido o proposto, porém, o universo da pesquisa foi diminuído para as cidades de Joaçaba, Herval d'Oeste e Luzerna, pois se identificou que com as empresas levantadas seria possível realizar uma análise na qual se teriam dados significativos.

Em relação à análise das empresas, foram enviados questionários a 32 empresas, tendo resposta de 12 delas, representando 37,5%, e dentro destas 12 empresas, foram encontradas somente duas empresas exportadoras. A análise das empresas exportadoras foram muito significativas, as empresas demonstraram ter uma boa participação no mercado internacional, representado que estar atuante no mercado internacional é algo muito importante, haja vista a grande globalização atual o aumento da capacidade produtiva que o mercado internacional pode proporcionar, os lucros maiores que uma operação internacional proporciona, a necessidade de operar em um mercado de volumes que garantam uma dimensão industrial para a empresa, como também para uma estratégia de desenvolvimento da empresa. Todos esses fatores podem ser apresentados como motivadores para as empresas para a inserção no mercado internacional.

Uma das propostas da pesquisa foi levantar dados referentes à participação das indústrias do setor metal-mecânico do Meio-oeste catarinense no mercado internacional, e partir disso foi pesquisado com base em um levantamento feito pelo Sebrae/SC (2010) sobre a participação do setor metal-mecânico de Santa Catarina no mercado internacional. Com base nesse dado foi observado que o setor em Santa Catarina teve uma corrente de comércio muito significativa, sendo seu valor de US\$ 3.383.485.152. Este dado acabou sendo muito significativo, pois demonstra claramente que o setor metal-mecânico é muito bom para se atuar e investir dentro do Estado de Santa Catarina.

Quanto à elaboração e análise comparativa relacionando dados pesquisados ao estudo bibliográfico, este foi efetuado em uma das questões quanto ao documento que as empresas utilizaram para a realização da exportação, constatando-se que elas realmente utilizam os documentos de Fatura e/ou Visto Consular e Certificado de Origem, documentos primordiais para a realização da exportação.

O Brasil é uma economia em grande expansão, que vem crescendo nos últimos anos, e, que como as outras, também sofre com as constantes mudanças econômicas no mundo, mas conseguiu obter superávits consideráveis expandindo a economia do país, vendendo seus produtos para países importantes, demonstrando que o produto fabricado no Brasil é um produto com alta qualidade.

Já o Estado de Santa Catarina também tem uma economia ativa no que diz respeito à corrente de comércio, porém, nos últimos anos ocorreram déficits consideráveis no saldo da Balança Comercial, iniciando-se no ano de 2008. Um dos fatores pode ter sido a crise econômica mundial que ocorreu na época, contudo, algo que aconteceu em muitos países e Estados; a crise foi superada, o contrário de Santa Catarina, que continua com queda no saldo da Balança Comercial, demonstrando que o Estado precisa de uma reformulação no modo de operar.

A região Meio-oeste também apresenta dados consideráveis, no ano de 2009 um saldo de US\$ 19.073.589 e uma corrente de comércio de US\$ 125.915.721, demonstrando, assim, ser uma região muito próspera e com uma economia bem significativa.

Compreende-se que o setor metal-mecânico ainda precisa ser mais explorado na região, existem empresas fortes e consolidadas, mas é preciso ter o cuidado para que não cresçam somente algumas destas empresas, pois a economia da região é afetada negativamente quando isso acontece. O que se espera é que a economia do setor se expanda, que mais empresas operem em grande escala não somente dentro do Brasil, como muitas das empresas pesquisadas, mas também fora do Brasil, buscando uma inserção maior no mercado internacional, onde a região possa ser bem-vista e conceituada por atuar fortemente na economia do Estado, como também do Brasil. É sabido que quando isso acontece a região se desenvolve e se cria em conjunto uma economia forte e consolidada.

Exploration and analysis of market share international metalmechanic industries of the Meio-oeste de Santa Catarina

Abstract

In today's constantly changing world is a need to study the various sectors to understand and take advantage of globalization. Within the foreign trade is a possibility to perform analyzes for commercial and economic activities of companies. This study focuses on several issues related to foreign trade: the concepts, the complexity, the way to work. Also analyzes the economic situation in Brazil in recent years and the factors that changed the world economy. In this sense, the research objective

was to collect data on the metal-mechanic sector and its participation in the international market and to conduct a survey seeking international markets for companies in the metal mechanic installed in Joaçaba, Herval d'Oeste and Luzerna. Regarding the method, we carried out a literature review of books, journals, websites, based on various authors on international relations, foreign trade and metal-mechanic sector. Also there was a field study, where 12 companies were interviewed. After surveying and analyzing the data it was concluded that the region is a broad field of foreign trade in the area to be explored because of the companies interviewed only two companies operate in international trade. The region analyzed (Joaçaba, Herval d'Oeste and Luzerna) has a great capacity to act in the international market, but it is necessary to invest resources and create the culture for business in the international market.

Keywords: Foreign trade. International market. Metal-mechanic sector in Joaçaba, Herval d'Oeste and Luzerna.

Notas explicativas

¹O presente artigo é resultado de pesquisa de Iniciação Científica, Edital n. 10/Unoesc-R/2011.

REFERÊNCIAS

BRASIL, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretaria de Comércio Exterior. Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior.

Balança Comercial Brasileira: dados consolidados. Brasília, DF, jan./dez. 2010. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br//arquivos/dwnl_1298052907.pdf>. Acesso em: 30 mar. 2012.

CAVUSGIL, S. Tamer; KNIGHT, Gary; RIESENBERGER, John R. **Negócios Internacionais:** Estratégia, gestão e novas realidades. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

DAVID, Pierre; STEWARD, Richard. **Logística Internacional.** São Paulo: Cengage Learning, 2010.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA. **Balança Comercial SC.** Florianópolis: FIESC, 2011. Disponível em: <<http://www2.fiescnet.com.br/web/pt/site/pei/produtos/show/id/50>>. Acesso em: 9 ago. 2011

_____. **Santa Catarina em Dados 2010.** Florianópolis: FIESC, v. 20, 2010. Disponível em: <http://www2.fiescnet.com.br/web/pt/site_topo/pei/produtos/show/id/46>. Acesso em: 30 mar. 2012.

GONSALVES, Elisa Pereira. **Conversas sobre iniciação à pesquisa científica.** 4. ed. rev. e ampl. Campinas, SP: Alínea, 2007. 93 p.

IBGE. **Cidades@.** Brasília, DF, 2011. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/topwindow.htm?1>>. Acesso em: 30 mar. 2012.

MALUF, Sâmia Nagib. **Administrando o Comércio Exterior do Brasil.** São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MINERVINI, Nicola. **O Exportador.** 3. ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

NASCIMENTO, Dinalva Melo do; PÓVOAS, Ruy do Carmo. **Metodologia do trabalho científico:** teoria e prática. Rio de Janeiro: Forense, 2002. 190 p.

RATTI, Bruno. **Comércio Internacional e Câmbio.** São Paulo: Aduaneiras, 2000.

SEBRAE/SC. **Santa Catarina em Números: metal-mecânico**. Florianópolis: Sebrae, 2010. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br/scemnumero/arquivo/Metal-mecanico.pdf>>. Acesso em: 9 ago. 2011.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 23. ed. rev. e atual. São Paulo: Cortez, 2007. 304 p.

VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio exterior brasileiro**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 336 p.