

# RN atinge US\$ 1,1 bilhão em comércio exterior

Boletim traz as análises sobre os dados da movimentação

A nova edição do Boletim Econômico da Secretaria de Desenvolvimento Econômico (SEDEC) apresenta dados recentes sobre a movimentação e a balança do comércio exterior do Rio Grande do Norte. Em setembro, o comércio exterior do estado atingiu um total de US\$ 82,2 milhões em exportações e importações.

No acumulado do ano, a balança comercial alcançou um expressivo volume de US\$ 1,1 bilhão, consolidando a importância do RN no cenário econômico regional. Essa movimentação é um indicativo da capacidade do estado em interagir com mercados internacionais e de sua relevância nas cadeias produtivas.

Nas exportações, os principais destinos comerciais do Rio Grande do Norte em setembro foram os Países Baixos, com US\$ 10,2 milhões, seguidos pelo Reino Unido (US\$ 9,3 milhões), Estados Unidos (US\$ 3,6 milhões), Colômbia (US\$ 1,9 milhão) e Peru (US\$ 1,1 milhão). Esses cinco países juntos foram responsáveis por 73,3% do total exportado pelo estado. Este panorama mostra a predominância de parcerias



A balança comercial do estado registrou um volume total de US\$ 1,1 bilhão

com nações desenvolvidas, que podem oferecer melhores oportunidades para o crescimento e a diversificação da economia potiguar. O fortalecimento das relações comerciais com esses países pode abrir novas portas para produtos locais, estimulando a inovação e a competitividade.

Quanto às importações, os principais parceiros comerciais do RN no mês passado foram a China, com US\$ 18,1 milhões,

e os Estados Unidos, com US\$ 6,9 milhões. Os Países Baixos também se destacaram, registrando US\$ 5,0 milhões, seguidos pela Rússia (US\$ 3,9 milhões) e Alemanha (US\$ 3,1 milhões). Juntos, esses países representaram 79,3% das importações realizadas pelo estado.

O Boletim Econômico da SEDEC é uma ferramenta valiosa para compreender as dinâmicas do comércio exterior

potiguar, fornecendo uma análise detalhada das tendências e desafios enfrentados.

A publicação destaca a importância da diversificação dos parceiros comerciais e a necessidade de estratégias que ampliem as oportunidades de negócios. Além disso, o boletim sugere políticas que incentivem o aumento da capacidade produtiva local, promovendo a formação de redes de colaboração entre empresas e instituições.

## CORREIO OPINIÃO



Atacarejo ganha destaque no setor

### Setor de varejo passa por transformações que incluem soluções omnichannel e "atacarejos"

Por Rafael Gouvea\*

Nos últimos anos, o setor de varejo brasileiro passou por uma transformação significativa, sobretudo o mercado B2C que teve de se adaptar e desenvolver com a pandemia, estabelecendo um novo normal. Isso gerou um volume absurdo de vendas direcionadas diretamente entre empresa e consumidor final. Temos como agentes ativos nesse novo momento, os famigerados 'atacarejos' e a adoção de soluções omnichannel. Garantia que essas tendências não apenas mudaram a maneira como os consumidores compram, mas também redefiniram as estratégias de negócio das empresas de varejo.

A começar, os 'atacarejos', uma combinação de atacado e varejo, têm se destacado como uma das principais forças no setor de varejo. Esse formato oferece preços competitivos e um modelo de autoatendimento que atrai tanto consumidores finais quanto pequenos comerciantes. Segundo a Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (ABAD), o segmento de atacarejo cresceu 15% em 2022, superando outras modalidades de varejo tradicional.

De acordo com a pesquisa Transformação Digital 2024 da SBVC (Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo), os investimentos em transformação digital das empresas são destinados principalmente em áreas voltadas para os clientes. Entre as empresas entrevistadas, 48% planejam investir mais em 2024 do que no ano anterior. As principais áreas de investimento incluem e-commerce (69%), CRM (69%) e omnicanalidade (65%). Elas se mostram essenciais para a transformação digital e superam outros pilares importantes como marketing (58%), dados (62%), Inteligência Artificial (42%) e infraestrutura (54%).

Paralelamente ao crescimento dos atacarejos, as soluções omnichannel têm ganhado destaque no setor de varejo. A omnicanalidade integra diferentes canais de vendas e comunicação, proporcionando uma experiência de compra fluida e unificada para os consumidores. Com a pandemia de COVID-19 acelerando a digitalização, muitas empresas adotaram rapidamente estratégias omnichannel para atender às demandas dos consumidores que buscam conveniência e segurança.

Dados da Ebit|Nielsen indicam que o e-commerce brasileiro cresceu 27% em 2021, com a omnicanalidade desempenhando um papel crucial nesse aumento. As empresas que adotaram soluções omnichannel, como a integração de lojas físicas com plataformas online, click-and-collect e atendimento via redes sociais, observaram um aumento significativo nas vendas e na satisfação do cliente.

É importante destacar o que torna essa transformação ainda mais interessante é a convergência entre os atacarejos e as soluções omnichannel. Muitas redes de atacarejo estão investindo em tecnologias digitais para melhorar a experiência de compra. Por exemplo, plataformas de e-commerce específicas para atacado permitem que pequenos comerciantes façam pedidos online e retirem os produtos na loja, economizando tempo e otimizando o processo de reabastecimento.

Além disso, a implementação de programas de fidelidade e aplicativos móveis facilita o acesso a promoções e descontos exclusivos, incentivando uma fidelização do cliente. Essas iniciativas não só aumentam a conveniência para os consumidores, mas também proporcionam às empresas dados valiosos sobre os hábitos de compra, permitindo uma personalização maior e uma gestão de estoque mais eficiente.

Por outro lado, apesar desses benefícios, a implementação de estratégias omnichannel e a expansão dos atacarejos apresentam desafios importantes. A integração de sistemas de TI, a gestão eficiente de logística e a necessidade de treinamento de funcionários são alguns dos obstáculos que as empresas precisam estar bem atentas. Além disso, a competição acirrada exige inovação constante para manter a relevância no mercado.

No entanto, evidentemente as oportunidades geradas superam esses desafios. Empresas que conseguem oferecer uma experiência de compra unificada e conveniente, somado a preços competitivos, estão bem posicionadas para capturar uma fatia maior do mercado. A combinação de atacarejo e omnicanalidade não apenas atende às necessidades dos consumidores modernos, mas também impulsiona a eficiência operacional e a lucratividade.

\*Fundador e CEO da Neppo

## Sergipe paga cerca de R\$ 2 milhões ao Ecad

No dia dedicado ao compositor, 7 de outubro, o Governo do Estado, por meio da Fundação de Cultura e Arte Aperipê de Sergipe (Funcap), realizou um feito histórico para o setor cultural sergipano. A Funcap assinou um acordo pioneiro com o Escritório Central de Arrecadação de Direitos (Ecad) de cerca de R\$ 2 milhões e regularizou o pagamento dos direitos autorais nos eventos do estado.

A assinatura beneficiará mais de 2 mil compositores ativos.

O ato, que aconteceu durante uma reunião entre os representantes de associações de gestão coletiva, valoriza a produção artística local e assegura o futuro da cultura sergipana, além de garantir que artistas e compositores sejam devidamente remunerados por suas criações.

O Ecad é uma instituição

que cuida do direito autoral de execução pública musical, que facilita o processo do pagamento dos direitos ao detentor da canção, de acordo com a reprodução da música, nas mais variadas mídias.

Com a quitação da dívida, o estado muda o cenário da cultura sergipana e se consolida no mapa dos direitos autorais, com a garantia da preservação e valorização da cultura local. A

formalização do acordo ajuda a profissionalizar ainda mais o mercado e expandir as oportunidades para novas gerações de criadores.

Ainda na oportunidade, o presidente da Funcap explicou o processo de pagamentos aos artistas da Lei Paulo Gustavo, dialogou sobre as necessidades da classe e apresentou algumas ideias para se aproximar mais dos representantes.



Apartamentos exclusivos e completos para long stay em Ipanema com a comodidade de ter serviços de um hotel à sua disposição.



R. Francisco Otaviano, 155 - Ipanema, Rio de Janeiro - RJ