

Antonio Carlos Sousa
Dayse Sousa
Nilson Sales dos Santos

Volume único

Comércio Exterior





Fundação

CECIERJ

Consórcio **cederj**

Centro de Educação Superior a Distância do Estado do Rio de Janeiro

Comércio Exterior

Volume único

Antonio Carlos Sousa
Dayse Sousa
Nilson Sales dos Santos



**GOVERNO DO
Rio de Janeiro**

**SECRETARIA DE
CIÊNCIA E TECNOLOGIA**



Apoio:



FAPERJ

Fundação Carlos Chagas Filho de Amparo
à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro

Fundação Cecierj / Consórcio Cederj

Rua Visconde de Niterói, 1364 – Mangueira – Rio de Janeiro, RJ – CEP 20943-001

Tel.: (21) 2334-1569 Fax: (21) 2568-0725

Presidente

Masako Oya Masuda

Vice-presidente

Mirian Crapez

Coordenação do Curso de Administração

UFRRJ - Silvestre Prado

Material Didático

ELABORAÇÃO DE CONTEÚDO

Antonio Carlos Sousa

Dayse Sousa

Nilson Sales dos Santos

COORDENAÇÃO DE DESENVOLVIMENTO INSTRUCIONAL

Cristine Costa Barreto

SUPERVISÃO DE DESENVOLVIMENTO INSTRUCIONAL

Cristiane Brasileiro

DESENVOLVIMENTO INSTRUCIONAL E REVISÃO

Carlos Augusto Santana Pereira

Marcelo Alves da Silva

AVALIAÇÃO DO MATERIAL DIDÁTICO

Thaís de Siervi

Departamento de Produção

EDITORA

Tereza Queiroz

COPIDESQUE

Cristina Freixinho

REVISÃO TIPOGRÁFICA

Daniela de Souza

Elaine Bayma

Emília Gomes

COORDENAÇÃO DE PRODUÇÃO

Katy Araújo

PROGRAMAÇÃO VISUAL

Alexandre d'Oliveira Rezende Filho

Carlos Cordeiro

Ronaldo d'Aguilar Silva

ILUSTRAÇÃO

André Dahmer

Fernando Romeiro

CAPA

Fernando Romeiro

PRODUÇÃO GRÁFICA

Verônica Paranhos

Copyright © 2009, Fundação Cecierj / Consórcio Cederj

Nenhuma parte deste material poderá ser reproduzida, transmitida e gravada, por qualquer meio eletrônico, mecânico, por fotocópia e outros, sem a prévia autorização, por escrito, da Fundação.

S725c

Sousa, Antonio Carlos.

Comércio exterior. volume único / Antonio Carlos Sousa;
Dayse Sousa; Nilson Sales. Rio de Janeiro: Fundação CECIERJ,
2010.

264p.; 19 x 26,5 cm.

ISBN: 978-85-7648-689-3

1. Comércio exterior. 2. Exportação. 3. Importação. I. Sales,
Nilson. II. Título.

CDD: 382

2010.2/2011.1

Referências Bibliográficas e catalogação na fonte, de acordo com as normas da ABNT e AACR2.

Governo do Estado do Rio de Janeiro

Governador

Sérgio Cabral Filho

Secretário de Estado de Ciência e Tecnologia

Alexandre Cardoso

Universidades Consorciadas

UENF - UNIVERSIDADE ESTADUAL DO NORTE FLUMINENSE DARCY RIBEIRO

Reitor: Almy Junior Cordeiro de Carvalho

UFRJ - UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

Reitor: Aloísio Teixeira

UERJ - UNIVERSIDADE DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

Reitor: Ricardo Vieiralves

UFRRJ - UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO

Reitor: Ricardo Motta Miranda

UFF - UNIVERSIDADE FEDERAL FLUMINENSE

Reitor: Roberto de Souza Salles

UNIRIO - UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

Reitora: Malvina Tania Tuttman

SUMÁRIO

Aula 1 – Aspectos gerais do Comércio Exterior	7
<i>Dayse Sousa / Nilson Sales dos Santos</i>	
Aula 2 – A evolução das teorias do Comércio Internacional	27
<i>Dayse Sousa / Nilson Sales dos Santos</i>	
Aula 3 – Aspectos gerais de exportação e importação	55
<i>Dayse Sousa / Nilson Sales dos Santos</i>	
Aula 4 – A sistemática de exportação no Brasil	77
<i>Dayse Sousa / Nilson Sales dos Santos</i>	
Aula 5 – Sistemática de importação no Brasil	107
<i>Dayse Sousa / Nilson Sales dos Santos</i>	
Aula 6 – Termos básicos utilizados no comércio internacional	137
<i>Dayse Sousa / Nilson Sales dos Santos</i>	
Aula 7 – Principais instrumentos de política comercial	157
<i>Antonio Carlos Sousa / Dayse Sousa / Nilson Sales dos Santos</i>	
Aula 8 – Política cambial e comércio exterior	185
<i>Antonio Carlos Sousa / Dayse Sousa / Nilson Sales dos Santos</i>	
Aula 9 – Organismos internacionais atuantes no comércio entre as nações	207
<i>Antonio Carlos Sousa / Dayse Sousa / Nilson Sales dos Santos</i>	
Aula 10 – A importância dos blocos econômicos	223
<i>Antonio Carlos Sousa / Dayse Sousa / Nilson Sales dos Santos</i>	
Referências	251

Todos os dados apresentados nas atividades desta disciplina são fictícios, assim como os nomes de empresas que não sejam explicitamente mencionados como factuais.

Sendo assim, qualquer tipo de análise feita a partir desses dados não tem vínculo com a realidade, objetivando apenas explicar os conteúdos das aulas e permitir que os alunos exercitem aquilo que aprenderam.

Aspectos gerais do Comércio Exterior

AULA

1

Metas da aula

Explicar os conceitos de Comércio Exterior e Comércio Internacional no ambiente econômico atual, bem como apresentar um breve histórico do comércio internacional.

objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

- 1 definir o que é Comércio Exterior;
- 2 reconhecer a importância do Comércio Internacional para o desenvolvimento econômico das nações e identificar as principais teorias econômicas que o influenciaram;
- 3 diferenciar os termos Comércio Exterior e Comércio Internacional.

INTRODUÇÃO

Em um sentido abrangente, comércio pode ser conceituado como toda relação de troca entre duas ou mais partes. Em verdade, o comércio só pode existir caso as partes envolvidas na potencial transação tenham interesses opostos: uma querendo vender e a outra querendo comprar. Nesse sentido, mercado, negócio e tráfico podem ser considerados sinônimos de comércio. Não se enquadram nessa conceituação, no entanto, as relações entre as partes quando apenas uma delas recebe ou oferece algo.

É inegável que o comércio apenas se desenvolve quando há disponibilidade (excedente) dos bens, objeto da operação de troca. Em tempos remotos, havia o predomínio da autossuficiência e, em alguns casos, a existência de trocas isoladas, como forma de obtenção daquilo de que não se dispunha. Tal tipo de transação, na qual as mercadorias eram trocadas *in natura*, ou seja, sem a utilização de algum tipo de moeda, foi denominada economia do escambo.

À medida que os indivíduos foram se organizando em sociedades, passou-se a ter uma especialização de funções que, ao garantir um aumento de produtividade, gerou um maior nível de excedente acumulado. Este excedente mais elevado, ao tornar possível a realização de trocas, em maior escala, gerou um aumento da corrente de comércio. Consequentemente, a sua complexidade aumentou, mas o seu desenvolvimento somente ocorreu de forma mais intensa quando a moeda foi introduzida no sistema econômico.

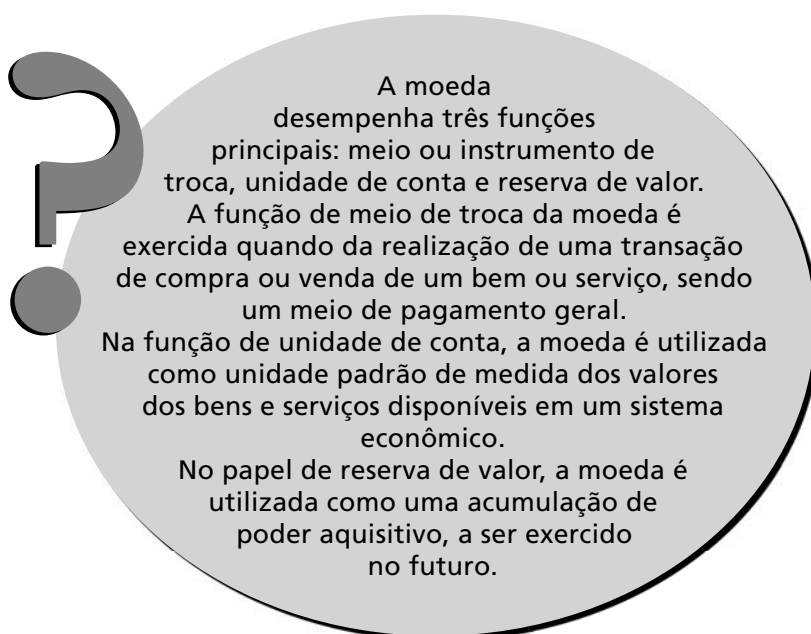
Vale ressaltar que o comércio, desde seu início, está ligado ao desenvolvimento das técnicas de transporte e comunicações. De acordo com Sandroni (1996, p. 80), a primeira forma de comércio de longa distância foi a caravana, envolvendo a transação de produtos simples como tecidos, corantes e objetos de metal e de cerâmica entre as cidades e aldeias do Egito e da Mesopotâmia.

As caravanas eram agrupamentos de mercadorias que percorriam juntas as rotas nos desertos, tendo os oásis como **ENTREPOSTOS** comerciais. Desde a Antiguidade até o início da Idade Moderna, os artigos de luxo e ornamentação constituíam a maior parte dos bens comercializáveis. Mais tarde, com o desenvolvimento do comércio marítimo pelos fenícios, maiores distâncias foram alcançadas, assim como foi ampliado o grau de diversificação das mercadorias.

ENTREPOSTO

Pode ser definido como um grande centro de armazenagem de mercadorias originárias do exterior e que devem ser reexportadas, estando, por isso, isentas de taxas alfandegárias. Atualmente, destacam-se, como grandes entrepostos comerciais, os portos europeus de Rotterdam (Holanda) e Antuérpia (Bélgica).

Até o século VIII a.C., quando os gregos introduziram a moeda nas relações de troca, o comércio era feito por meio de escambo. A sua utilização ampliou consideravelmente a circulação dos bens, pois a sociedade passou a ter uma referência para o valor das mercadorias. Já não havia a necessidade da troca direta, o que facilitou enormemente a realização dos negócios, com o decorrer do tempo.



O aperfeiçoamento da moeda passou pelas seguintes fases: moeda-mercadoria, moeda metálica, moeda-papel, papel-moeda e moeda escritural.

O quadro seguinte apresenta cada uma das fases citadas.

Tipo de moeda	Discriminação
Moeda-mercadoria	Consistia na utilização de bens, tais como o sal, o gado, alguns tipos de conchas, dentre outros.
Moeda metálica	Representada principalmente pelo ouro e pela prata, embora também fossem usados o ferro, o bronze e o cobre.
Moeda-papel	Solução criada para reduzir as dificuldades de comercialização por meio da moeda metálica. Eram representadas por certificados de depósitos de valores e possuíam garantia de conversão em ouro a qualquer momento.
Papel-moeda	A partir de meados do século XIX, o Estado assumiu a emissão e o controle da moeda nacional, cuja circulação é baseada na confiança da sociedade (moeda fiduciária).
Moeda escritural	Também conhecida como moeda bancária. Representada pelos depósitos à vista e a curto prazo nos bancos.



Figura 1.1: Exemplo de moeda-papel. Bilhetes para permuta do ouro em pó das Reais Casas de Fundição no Brasil.

Fonte: <http://200anos.fazenda.gov.br/galeria-de-imagens/documentos-historicos/Pag30-2.jpg/view>

A partir de meados do século XVIII, quando ocorreu a Revolução Industrial, na Inglaterra, as atividades comerciais passaram a envolver, em escala bem maior do que em épocas anteriores, mercadorias destinadas ao consumo das populações e matérias-primas para as indústrias. Simultaneamente, o nascente sistema de transportes, representado pelas ferrovias, contribuiu decisivamente para que as regiões mais distantes dos grandes centros fossem mais rapidamente incorporadas ao mercado.

Durante o século XX, o desenvolvimento tecnológico possibilitou uma grande expansão e aprimoramento dos mecanismos de distribuição comercial. A estrutura de comercialização passou a abranger todo tipo de mercadoria, culminando na criação de grandes centros comerciais (*shopping centers*). Nas sociedades desenvolvidas, o comércio é uma atividade de grande importância para a absorção de grandes parcelas da população economicamente ativa, contribuindo, de forma significativa, para o crescimento do produto nacional.

Do ponto de vista da ciência econômica, o comércio tem a função primordial de distribuir mercadorias/produtos, disponibilizando-os, em última instância, aos consumidores finais. Tal característica é perceptível tanto nas transações realizadas entre agentes econômicos de um mesmo país (comércio nacional) quanto naquelas praticadas entre agentes econômicos de distintas nacionalidades (comércio internacional).

ORDENAMENTO JURÍDICO

Termo que pode ser conceituado como um vasto e complexo sistema de normas jurídicas.

Há uma distinção básica entre esses dois tipos de comércio, tendo em vista que, no primeiro caso, os agentes econômicos estão subordinados ao **ORDENAMENTO JURÍDICO** interno de uma nação, enquanto no segundo a ordem jurídica é muito mais complexa, por envolver duas jurisdições nacionais, além do ordenamento jurídico internacional.

Por exemplo, quando empresas brasileiras e chinesas fazem comércio entre si, os polos da relação comercial, sob uma perspectiva internacional, serão os respectivos países intervenientes, nesse caso, Brasil e China, cabendo a cada um deles efetuar/receber o pagamento pelas respectivas aquisições/vendas realizadas.

Uma importante diferença entre o comércio interno e o externo é que, no primeiro, uma mercadoria é transferida diretamente do vendedor para o comprador. Pode-se dizer que o Estado, embora regule a forma como se dará essa transferência de propriedade, não interfere no tocante à posse ou propriedade do produto comercializado, a não ser em casos isolados.

No comércio internacional, porém, a transação de compra e venda está sujeita à autorização de cada um dos Estados que jurisdiciona os agentes econômicos responsáveis pela operação comercial. Isso significa que uma mercadoria não será exportada, nem importada, sem autorização estatal – de acordo com o disposto nas respectivas legislações. O contrato de compra e venda internacional condiciona-se, portanto, à vontade soberana dos Estados envolvidos, considerando as conveniências da política comercial que adotam.

Dessa forma, o comércio nacional e o internacional representam uma atividade mercantil que se encontra intimamente ligada à distribuição e à circulação de riquezas. Porém, o internacional é dotado de uma maior complexidade quando comparado à mesma atividade no plano interno (nacional).

Atividade 1

Empresas de tecnologia fazem doações milionárias para vítimas da Tsunami



As empresas de tecnologia estão mostrando o seu poder fazendo doações milionárias para as vítimas da Tsunami que aconteceu na Ásia.

A fabricante de software Kintera coletou somente de seus clientes 50 milhões de dólares. Michael & Susan Dell Foundation anunciaram a ajuda de 3 milhões. A Microsoft anunciou uma ajuda de 3,5 milhões. A Cisco, com 2,5 milhões de dólares, dos quais 460.000 dólares foram coletados de seus funcionários. A Amazon.com já conquistou mais de 12 milhões de doações com os usuários do portal.

O Google, eBay, Yahoo e MSN também estão conquistando usuários para doações, faça a sua parte!

Fonte: <http://\javafree.uol.com.br/notícia/1636/Empresas-de-tecnologia-fazem-doações-milhonárias-para-vítimas-da-Tsunami.html>

De acordo com esta notícia, podemos dizer que houve uma transação mercantil típica de comércio internacional? Justifique sua resposta.

Comentário

No caso da reportagem, não se trata de comércio internacional. só podemos dizer que há uma transação comercial, ou seja, que há uma prática de comércio, quando a parte que entrega a mercadoria recebe algo em troca pela cessão que fez à outra. quando as empresas fizeram doações aos países atingidos pelo tsunami, em princípio, nada solicitaram em troca, pois se tratava de doações humanitárias.

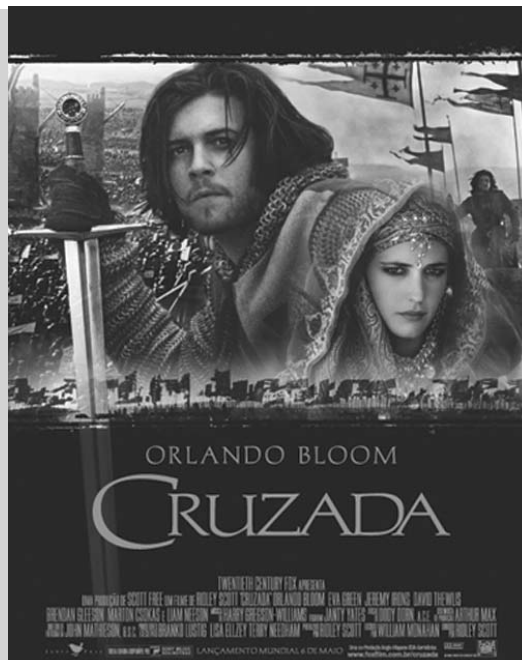
BREVE HISTÓRIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

O comércio internacional teve um primeiro grande impulso com a utilização da via marítima, pelo povo fenício. Na Antiguidade,

sucederam-se como centros do comércio mundial as cidades de Tiro e Sidon, sob predomínio fenício; Atenas, sob o grego; e Alexandria, no período helenístico.

Sob o Império Romano, a base econômica era a troca dos produtos entre as regiões banhadas pelo Mediterrâneo. Com a decadência romana e as invasões bárbaras – que reduziram o volume de comércio na Península Itálica –, o centro comercial se transferiu, gradativamente, para o Mediterrâneo oriental, o qual se transformou em entreposto de ligação entre a Europa e a Ásia.

Na época das Cruzadas, os impérios bizantinos perderam a supremacia para os novos centros comerciais de Veneza e Gênova, enquanto algumas cidades da Alemanha e dos Países Baixos se organizaram formando a **LIGA HANSEÁTICA**, que buscava obter franquias em outros países, para a colocação de suas mercadorias.



Fonte: <http://www.filhosdezadoque.com.br/blog/wp-content/uploads/2008/08/cruzada.jpg>

As Cruzadas foram expedições militares, organizadas pela Igreja, para combater os inimigos do Cristianismo e libertar a Terra Santa (Jerusalém) das mãos dos infiéis. O movimento estendeu-se desde o fim do século XI até meados do século XIII. Você pode saber mais sobre o assunto assistindo aos filmes *Cruzada* (*Kingdom of Heaven*) e *O incrível exército Brancaleone*, bem como acessando o endereço http://www.youtube.com/results?search_type=&search_query=As+Cruzadas&aq=f

LIGA HANSEÁTICA

Confederação de cidades do norte da Alemanha, fundada em fins do século XIII. O declínio do poder imperial na Alemanha levou essas cidades a se unirem para proteger seus interesses comuns. A Liga Hanseática, ou Hansa, parece ter-se originado de duas antigas confederações agrupadas em torno das cidades de Colônia e Lübeck. Mais ou menos em meados do século XIV, os membros da Hansa compreendiam quase todas as cidades alemãs situadas ao longo do mar do Norte e Báltico.

Quando o domínio de Constantinopla passou às mãos do Império Otomano (1453), as correntes comerciais entre a Europa e a Ásia foram interrompidas em razão de que novas rotas marítimas foram descobertas e utilizadas pelos europeus. Nessa tarefa, Portugal e Espanha descobriram novas terras, e os produtos tropicais da América passaram a integrar o tráfico mundial de mercadorias, o que provocou o deslocamento de práticas comerciais do mar Mediterrâneo para os oceanos. As grandes descobertas marítimas, portanto, completaram o quadro iniciado com o aparecimento dos Estados Nacionais na Europa, configurando um comércio realmente internacional.

Vale destacar que, após a instituição de fronteiras entre as nações, criaram-se barreiras ao fluxo de mercadorias, o qual passou a ser fiscalizado e regulamentado de acordo com políticas comerciais próprias de cada Estado. A primeira doutrina a definir uma política comercial para os Estados Nacionais foi o Mercantilismo, que prevaleceu na Europa do início do século XVI até meados do século XVIII. Tal doutrina defendia que o objetivo básico da política nacional deveria ser a maximização do afluxo de ouro e prata em um determinado país, pois a sua acumulação seria o meio mais adequado para o enriquecimento de uma nação.

Para atingir tal objetivo, era imperioso praticar uma política comercial que buscasse incentivar as exportações e restringir as importações de modo a garantir o maior saldo favorável possível na **BALANÇA COMERCIAL**. Em decorrência disso, os países mais adiantados economicamente tendiam a importar somente o essencial – em uma tentativa de autossuficiência – e a monopolizar certos fluxos de mercadorias para ampliar o volume das exportações. Esse monopólio era mantido à força e subordinava totalmente os interesses das colônias aos da metrópole, a qual controlava inteiramente o comércio exterior daquelas.

Com o início da Revolução Industrial, em meados do século XVIII, a Inglaterra, por se encontrar em uma situação em que suas mercadorias podiam competir vantajosamente com as de outras nações, passou a combater o Mercantilismo. Assim, tornou-se defensora do **LIVRE CAMBISMO**.

Tal liberdade, em tese, propiciaria a especialização internacional do trabalho e facilitaria o desenvolvimento da concorrência, permitindo a ampliação dos mercados. Largamente difundido, no século XIX, o livre

BALANÇA COMERCIAL

Diferença obtida da comparação entre os valores das exportações e importações de mercadorias por um país, ao longo de determinado período.

LIVRE CAMBISMO

Doutrina segundo a qual o fluxo de mercadorias e serviços entre os países não deve se submeter a tarifas, restrições quantitativas ou a quaisquer outros constrangimentos criados ou estimulados por intervenção estatal. Nega, portanto, sentido econômico às fronteiras nacionais e propõe ampla liberdade de comércio.

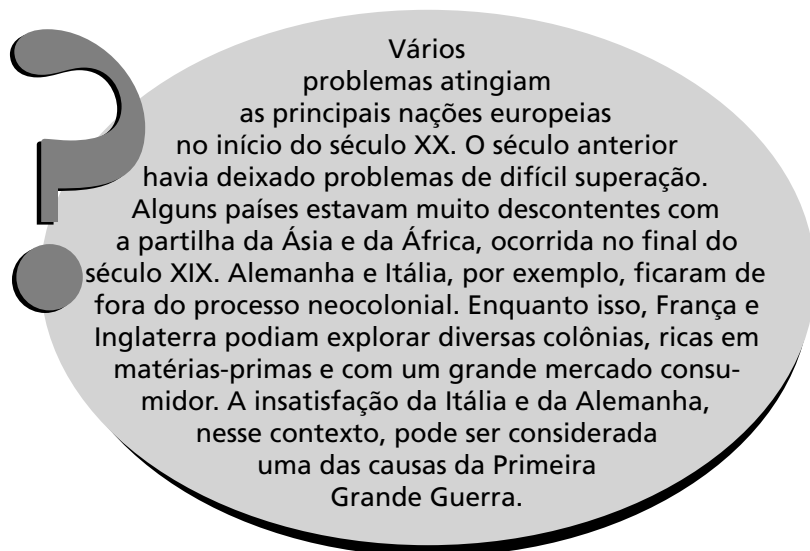
cambismo foi, desde o início, denunciado como sendo de interesse apenas para as nações industrializadas, pois, de fato, impedia que os outros países se industrializassem. Como resultado, formulou-se a doutrina do protecionismo, a qual defendia a criação de barreiras alfandegárias contra a importação de mercadorias que competissem com as indústrias passíveis de serem desenvolvidas no país.

Em 31 de agosto de 2006, a Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frango (Abef) e a União Brasileira de Avicultura (UBA) lançaram um manifesto contra o protecionismo comercial na União Europeia (UE). O documento ressaltava a indignação do setor avícola brasileiro contra a decisão dos europeus de limitar as importações de produtos industrializados de carne e ovos, os quais possuem maior valor agregado.

O manifesto chegou a intitular a medida como um “regresso ao colonialismo”. De acordo com o documento, os exportadores nacionais já pagavam aproximadamente 1.450 euros de tarifa extra-cota e salvaguardas agrícolas por tonelada de carne de frango in natura exportada. Tal valor era pago para garantir acesso a apenas uma parte do restrito mercado europeu (5% do consumo interno).

As entidades representantes do setor avícola brasileiro afirmaram ainda que, se a UE quisesse praticar o livre comércio pregado em seus discursos oficiais, deveria repensar o protecionismo dado a seu setor avícola, pois a decisão de aplicar tais medidas protecionistas poderia prejudicar, de forma irreversível, qualquer progresso futuro tanto das negociações comerciais entre a União Europeia e o Mercosul quanto nas negociações da Rodada de Doha.

Tal doutrina foi posta em prática, em primeiro lugar, pelos Estados Unidos e pela Alemanha, principais concorrentes da Grã-Bretanha nos mercados de produtos industrializados, sendo seguidos, gradualmente, pela maioria dos países. A acirrada disputa por mercados culminou com a Primeira Guerra Mundial (1914-1918), durante a qual o comércio internacional se desorganizou em virtude do bloqueio das exportações de numerosos países produtores de matérias-primas. Estes aproveitaram a oportunidade para se industrializar.



A desorganização do comércio internacional continuou durante o período que se seguiu ao conflito, época em que predominou uma acentuada tendência ao controle governamental das atividades mercantis. As tentativas de restaurar as liberdades comerciais de antes da guerra fracassaram com a crise de 1929. A disseminação da indústria em diversos países da Europa, assim como no Japão, por constituir ameaça ao monopólio mundial exercido pelas grandes potências, causou nova retração das atividades comerciais.

Nesse contexto, eclodiu a Segunda Guerra Mundial, que resultou em nova redistribuição dos mercados entre os países vitoriosos. Desde o final da Segunda Guerra Mundial, primeiramente com o GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio) e depois com a Organização Mundial do Comércio (OMC), o comércio internacional tornou-se uma esfera relativamente autônoma das relações internacionais, baseada em uma vasta rede de tratados, regras e compromissos multilaterais.

Os tratados assinados após a Primeira Guerra Mundial estipulavam severas penalidades econômicas, sob a forma de indenizações, aos países vencidos, como Alemanha e Áustria-Hungria. Assim, o Tratado de Versalhes, imposto à Alemanha em 1919, certamente pode ser considerado um dos fatores responsáveis pelo conflito que irrompeu vinte anos depois. Os pagamentos que tiveram de ser feitos pelos perdedores foram, em grande parte, responsáveis pela grave crise e pelo desequilíbrio econômico observados nos anos 1920. A grave crise econômica mundial de 1929 e a depressão econômica dos anos 1930 também foram determinantes para a eclosão da Segunda Guerra Mundial.

Além disso, multiplicaram-se os **ACORDOS REGIONAIS DE INTEGRAÇÃO** sob as formas de livre comércio, união aduaneira ou mercado comum. Posteriormente, os chamados “novos temas” também se tornaram objeto de negociação multilateral, como, por exemplo, o tratamento concedido a investimentos estrangeiros, a liberalização do comércio de serviços e das compras governamentais e os direitos de propriedade intelectual, entre outros.

AS PRIMEIRAS TEORIAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Desde os primórdios da Ciência Econômica, o comércio internacional é tratado como a alternativa ideal para que os países utilizem plenamente os seus fatores de produção. A **DOCTRINA MERCANTILISTA** foi a primeira manifestação sobre a necessidade protecionista. Seu argumento central era que tanto a produção quanto as exportações tinham de contar com o apoio do Estado – por intermédio de subsídios –, enquanto as importações deveriam ser desestimuladas mediante restrições protecionistas, principalmente aquelas referentes às indústrias de importância estratégica. A riqueza de uma nação estava em acumular ouro e prata.

ACORDOS REGIONAIS DE INTEGRAÇÃO

Acordos que têm o objetivo de eliminar restrições existentes no comércio, nos pagamentos e na mobilidade dos fatores de produção apenas para as nações que deles fazem parte, como foi, por exemplo, o Mercado Comum Europeu e é, atualmente, o Mercosul.

DOCTRINA MERCANTILISTA

Centrada basicamente na ideia de defender o acúmulo de metais preciosos pelo Estado, por meio do Comércio Exterior, buscava maximizar saldos da Balança Comercial, minimizando o papel das importações para o desenvolvimento manufatureiro do mercado interno. Um de seus principais defensores foi o francês Jean-Baptiste Colbert, que chegou a ser ministro das finanças de Luís XIV.



Fonte: [http://2.bp.blogspot.com/_fnyzsd_IWP0/SUr3tGG1KxI/AAAAAA-
AAHE/PWLPpgMMu4w/s1600-h/Elizabeth+A+Era+De+Ouro++DVDrip+-
+Dublado.jpg](http://2.bp.blogspot.com/_fnyzsd_IWP0/SUr3tGG1KxI/AAAAAA-
AAHE/PWLPpgMMu4w/s1600-h/Elizabeth+A+Era+De+Ouro++DVDrip+-
+Dublado.jpg)

Você pode saber mais sobre o assunto assistindo aos filmes *Elizabeth*, *Elizabeth – a era de ouro*, *A rainha Margot*, *Aguirre, a cólera dos deuses*, *1492*, *A conquista do paraíso*, bem como acessando o endereço eletrônico http://www.youtube.com/results?search_type=&search_query=mercantilismo&aq=f

Em seguida, a partir da segunda metade do século XVIII, a Doutrina Mercantilista foi substituída pelo liberalismo econômico. O comércio com outros países passou, então, a ser tratado como principal forma de um país estimular seu crescimento econômico. Outras atividades externas, como o tráfico de escravos e a colonização de países (para a exploração agrícola e mineral), também se destacavam, mas em escala inferior à atividade comercial.

A ideia central do liberalismo econômico está ancorada na defesa da emancipação da Economia de qualquer dogma externo a ela mesma, ou seja, não deveriam existir interferências em seu curso, principalmente aquelas feitas pelo Estado. Os principais representantes dessa escola foram Adam Smith, David Ricardo, Malthus e John Stuart Mill.

Em 1776, Adam Smith (1723-1790) – economista e filósofo escocês, considerado o principal teórico do liberalismo econômico – demonstrou que as trocas entre países beneficiavam a todos. Por exemplo, se dois países concentrassem suas produções nos bens em que possuísem vantagens absolutas e os exportassem entre si, ambos poderiam consumir mais do que se não realizassem as vendas externas de suas respectivas produções. Ao efetivarem a comercialização, haveria um aumento no consumo, objetivo sempre buscado pelo comércio.

Surgiu, então, o conceito de vantagem absoluta: se um país é capaz de produzir um bem utilizando menor volume de recursos do que outro país, poderá lucrar concentrando-se na produção desse bem e, portanto, parte desse produto poderá comprar outro bem produzido por outro país, utilizando menos recursos do que seria necessário para produzi-lo internamente.

Tendo em vista que o Brasil tem uma vantagem absoluta na produção de minério de ferro em relação aos outros países, deveria, segundo o conceito de vantagem absoluta, concentrar esforços em sua produção, para exportar o excedente obtido e, assim, obter recursos para importar, por exemplo, produtos têxteis da China, que apresenta vantagem absoluta na sua produção, com relação ao Brasil.

Em 1817, David Ricardo (1772-1823), economista inglês que exerceu grande influência sobre os economistas neoclássicos, em seus *Princípios de economia política e tributação*, introduziu o conceito de vantagens comparativas, abordando os custos das mercadorias internacionalmente comercializáveis. No caso de esses custos serem distintos em dois países, a especialização da produção com maior vantagem – gerando excedentes para a exportação – traria um benefício para esse país, já que

os ganhos com o comércio lhe permitiriam importar os produtos de que necessitava e cuja produção interna não era satisfatória.

Ricardo conseguiu demonstrar que não é necessário um país ter vantagem absoluta na produção de um bem para se beneficiar do livre comércio, bastando apenas que tenha vantagem comparativa. Em sua opinião, a existência de vantagem comparativa, por si só, já seria suficiente para garantir os ganhos advindos da especialização.

Tal conclusão, apesar de exercer influência até hoje, tem como suporte a assunção de diversas hipóteses simplificadoras fortes, apontadas a seguir, as quais têm sido alvo de críticas por parte dos opositores da teoria do livre comércio, tais como:

1. existência de concorrência perfeita dentro de cada país;
2. imobilidade completa dos fatores trabalho e capital entre os países;
3. mobilidade interna dos fatores de produção trabalho e de capital;
4. custos constantes.

Em 1848, John Stuart Mill (1806-1873), filósofo e economista inglês da Escola Experimental, em *Princípios de economia política*, deu início à análise do capitalismo sob o aspecto da exportação de capitais. Mill afirmou que as taxas internas de lucro seriam maiores se parte das poupanças domésticas fosse destinada a investimentos externos dirigidos ao suprimento de fontes alimentares e de matérias-primas, trazendo, assim, um duplo benefício para o país: redução da taxa interna de juros e garantia de fontes constantes de suprimento.

Para finalizar esta aula, vale destacar a diferença existente entre os termos Comércio Exterior e Comércio Internacional, apesar de ambos serem utilizados, frequentemente, como tendo o mesmo significado.

Como sabemos, a relação econômica de um país com o resto do mundo se faz, majoritariamente, pelo comércio, seja pela exportação de bens, mercadorias ou serviços, seja pela sua importação.

O conjunto de normas que define uma operação de exportação ou importação pode ser dividido em normas de comércio exterior de um país e normas de comércio internacional. Nesse contexto, devemos separar as questões internacionais, que são os estudos e as operações de trocas entre países distintos, conhecidas, em seu conjunto, como comércio

internacional, das regras e normas nacionais referentes às transações e aos estudos realizados por um país no âmbito internacional – conhecidas, em seu conjunto, como comércio exterior de uma nação.

Portanto, a realização de qualquer negócio de importação ou exportação entre os dois países do nosso exemplo resultará sempre no estudo de três conjuntos normativos: comércio internacional, comércio exterior do Brasil e o comércio exterior do país com o qual o Brasil estiver negociando, no caso a China.

As normas de comércio internacional são estabelecidas mediante a assinatura de acordos entre dois ou mais países, ou criadas por organismos internacionais, como a Organização das Nações Unidas (ONU), a Câmara de Comércio Internacional (CCI) e a Organização Mundial do Comércio (OMC), com o intuito de facilitar os negócios internacionais. Como área específica, portanto, o comércio internacional se faz presente quando ocorrem trocas comerciais entre as diversas nações integrantes da comunidade mundial.

Atividade 2

Diga se as afirmações abaixo são Verdadeiras (V) ou Falsas (F):



1. () As normas de comércio exterior de um país e as normas de comércio internacional são exatamente as mesmas.
2. () As regras e normas estabelecidas por um país, referentes às suas exportações e importações, recebem, em seu conjunto, o nome de legislação de comércio internacional.
3. () As normas de comércio internacional dizem respeito às formas e condições em que as transações comerciais devem ser efetuadas entre países.
4. () O escambo é uma forma de comércio em que mercadorias são trocadas diretamente umas pelas outras, sem a utilização de moeda tal como a conhecemos atualmente.

Respostas Comentadas

A afirmativa 1 é falsa, pois as normas de comércio exterior são aquelas próprias de cada país, enquanto as normas de comércio internacional dizem respeito à forma como as transações deverão ocorrer entre as diversas nações.

Portanto, elas podem ser totalmente diferentes.

A afirmativa 2 é falsa, pois para tal conjunto de regras e normas dá-se o nome de normas de comércio exterior de um país.

As afirmativas 3 e 4 são verdadeiras.

Atividade Final

Atende a todos os objetivos

"Contratos de compra de gás boliviano serão mantidos até 2019, afirma Lula.

Paula Laboissière

Repórter da Agência Brasil

O presidente Luiz Inácio Lula da Silva afirmou hoje (23) que, mesmo com a inauguração do terminal de gás liquefeito na Baía de Guanabara (RJ), os contratos de importação do produto boliviano serão mantidos até 2019. Ao comentar a crise entre ambos os países em 2006, ele avaliou que a relação Brasil-Bolívia atualmente é "muito boa" (LABOISSIÈRE, 2009).

"Em vez de ficar reclamando da Bolívia como alguns brasileiros queriam, resolvi chamar uma reunião do Conselho Nacional de Política e decidimos criar o Plangás [Plano de Antecipação da Produção de Gás Natural], um programa que tornasse o Brasil independente de gás ou que não ficasse dependente apenas da Bolívia."

Em seu programa semanal de rádio "Café com o presidente", Lula ressaltou que o Brasil também passou a importar gás de outros países. Em relação à decisão do governo boliviano de nacionalizar a produção de gás, ele avaliou que a medida "é um direito da Bolívia".

"A Petrobras vivia reclamando da Bolívia e a Bolívia vivia reclamando da Petrobras. Ao mesmo tempo em que compreendi as necessidades da Bolívia, sabia que o Brasil não podia ficar submetido à pressão de apenas um fornecedor de gás."

"Brasil recebe relatório da OMC sobre disputa comercial Embraer x Bombardier"

Igor Marx

Repórter da Agência Brasil

Os governos do Brasil e do Canadá receberam hoje a versão confidencial do relatório dos árbitros da Organização Mundial do Comércio (OMC), sobre a disputa comercial entre as empresas fabricantes de jatos regionais Embraer e Bombardier. Os árbitros examinaram o pedido brasileiro de autorização para adotar "contramedidas apropriadas" aplicáveis ao comércio com o Canadá. Embora o texto integral do relatório ainda não esteja disponível ao público, o Ministério das Relações Exteriores adiantou hoje, em nota oficial, que o Brasil foi autorizado a adotar contramedidas ao país em até US\$ 247,8 milhões.

O relatório concluiu processo que foi iniciado com o questionamento brasileiro de subsídios concedidos pelo governo canadense para viabilizar vendas de aviões da Bombardier, em detrimento do produto brasileiro fabricado pela Embraer. Segundo a nota do Ministério, foi constatado nesse processo que operações canadenses vêm, desde 1996, recebendo subsídios à exportação, proibidos de acordo com as regras internacionais de comércio.

O Canadá havia sido instado pelo Órgão de Solução de Controvérsias (OSC) da OMC a "retirar os subsídios identificados sem demora", estabelecendo-se prazo máximo de 90 dias, expirado no dia 20 de maio de 2002. Como o Canadá não cumpriu as determinações do OSC, o Brasil solicitou autorização para garantir o direito de retaliação.

Para o Itamaraty, o resultado da arbitragem comprova a inconsistência das medidas canadenses com as disciplinas da OMC, assim como confirma a não retirada dos subsídios proibidos que beneficiam a Bombardier. Os árbitros calcularam o valor das contramedidas tomando por base não o montante dos prejuízos incorridos pela Embraer, mas o custo dos subsídios canadenses.

Na nota oficial, o governo brasileiro informa ainda que não pretende fazer uso da contramedida que lhe foi conferida pelos árbitros da OMC. "O Brasil sempre sustentou que as partes de um contencioso devem evitar desfechos que inibam ou distorçam os fluxos de comércio e que prioridade deve ser atribuída à busca de soluções mutuamente satisfatórias. Dessa forma, o governo brasileiro, mantidas as atuais circunstâncias, reitera seu empenho em procurar obter, no contexto bilateral e no mais curto prazo possível, os avanços necessários a um entendimento definitivo, satisfatório para os dois países", acrescenta (MARX, 2002).

Comércio é toda relação de troca entre duas ou mais partes. Na verdade, a troca só pode existir quando as partes envolvidas possuem interesses opostos, ou seja, em linhas gerais, quando uma deseja o produto (bens e/ou serviços) e a outra oferece a contrapartida do pagamento. Assim, podemos dizer que a relação de um país com o resto do mundo se faz pelo comércio, seja pela exportação ou importação de produtos.

Considerando os textos anteriores, a partir das definições estudadas na aula, qual deles trata essencialmente de conceitos relacionados ao comércio exterior?

Resposta Comentada

Como foi tratado nesta aula, o conjunto de normas que define a operação de exportação e importação de um país pode ser definido como normas de Comércio Exterior; as normas estabelecidas com o objetivo de facilitar os negócios internacionais, normas de Comércio Internacional.

O texto nº 1 trata de conceitos relacionados ao comércio exterior. Nele percebemos a atenção especial do presidente da República no sentido de manter as normas de relacionamento com o governo boliviano, sem que os interesses do governo brasileiro sejam contrariados. Quando o presidente afirma que a nacionalização da produção de gás é um direito da Bolívia, na verdade ele atesta que o Brasil deve se submeter ao ordenamento jurídico daquele país ou então buscar um outro que ofereça outras condições ideais ao Brasil. Trata-se de normas de comércio exterior de um país.

No texto nº 2, mesmo tendo o Brasil como personagem central, ao contrário do texto nº 1, a atenção se volta para a regulamentação por normas internacionais. Há uma semelhança com o texto nº 1 apenas quando temos o Brasil ajustando normas com outros países, Bolívia e Canadá. Entretanto, no texto nº 1, a questão é polarizada entre o Brasil e a Bolívia, sendo que no texto nº 2 o Brasil busca, por meio da “arbitragem” de um órgão, o ajuste de normas internacionais que serão estabelecidas mediante a assinatura de acordos entre países ou, se não for possível, criadas por organismos específicos.

No texto nº 1, parece não haver dúvidas de que se trata de uma relação com características de Comércio Exterior, pois o tempo todo é tratado como uma questão relacionada a dois países.

O texto nº 2 pode levar a um erro de interpretação na medida em que a questão, apesar de mediada por um organismo internacional, tem o envolvimento de apenas dois países, no caso, Brasil e Canadá.

Entretanto, podemos observar que a questão toma proporções internacionais, necessitando de avaliação de organismos reguladores, na medida em que o Canadá descumpriu regras internacionais de comércio.

CONCLUSÃO

O comércio de um país, seja de caráter nacional, seja de caráter internacional, é uma atividade mercantil fortemente vinculada à distribuição e à circulação de riquezas. Portanto, quanto mais eficiente for a sua prática, maiores serão as chances de uma nação se desenvolver.

Tendo em vista que todos os Países Atualmente Desenvolvidos, conhecidos como PAD, têm no comércio (nacional e internacional) um dos pilares de sua economia, o estudo da disciplina Comércio Exterior torna-se fundamental para a compreensão dos fenômenos econômicos, principalmente aqueles ligados à eficiência alocativa dos recursos produtivos, que são quase sempre escassos, quando confrontados com as necessidades ilimitadas dos consumidores.

RESUMO

À medida que o tempo passa, verifica-se que o comércio internacional desempenha um papel cada vez mais importante em nossa vida. Se você fizer uma retrospectiva, irá perceber que o comércio, sob suas diversas modalidades, foi uma das alavancas utilizadas para que fosse alcançado o grau de desenvolvimento econômico observado atualmente nos diversos países.

As teorias clássicas procuram explicar o comércio internacional a partir da produtividade relativa dos diversos fatores de produção. Tendo como ponto de partida o pensamento de Adam Smith sobre as trocas internacionais, que confrontavam as ideias dos mercantilistas, foi formado um arcabouço de ideias sobre o assunto.

David Ricardo também deu uma enorme contribuição para o desenvolvimento da teoria do comércio internacional, ao enunciar o seu conceito de vantagens comparativas, das quais as vantagens absolutas de Smith seriam um subconjunto. O conceito de vantagens comparativas exerce influência sobre a discussão teórica relativa ao comércio internacional até hoje, seja no sentido de ratificá-lo, ainda que em bases mais modernas, seja para corrigi-lo ou para refutá-lo.

INFORMAÇÃO SOBRE A PRÓXIMA AULA

Na próxima aula, você terá a oportunidade de estudar as Teorias do Comércio Internacional que se seguiram à Teoria Clássica (representada, principalmente, por Adam Smith, David Ricardo e John Stuart Mill).

A evolução das teorias do Comércio Internacional

AULA 2

Meta da aula

Apresentar as principais teorias relativas ao Comércio Internacional que se seguiram à Teoria Clássica representada, principalmente, por Adam Smith, David Ricardo e John Stuart Mill.

objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

- 1 definir e diferenciar as diferentes teorias neoclássicas do Comércio Internacional;
- 2 definir a Teoria do Comércio Estratégico e reconhecer sua importância para os países periféricos;
- 3 definir e diferenciar os novos modelos teóricos contemporâneos do Comércio Internacional.

Pré-requisito

Para melhor entendimento desta aula, é importante lembrar as principais teorias econômicas que influenciaram o comércio exterior, estudadas na aula anterior.

INTRODUÇÃO

Conforme vimos na aula anterior, os mercantilistas consideravam as seguintes ações como pressupostos econômicos e filosóficos básicos, no que diz respeito ao comércio internacional:

- Uma nação deveria ter uma balança comercial favorável, ou seja, exportar mais do que importar.
- Quanto mais metais preciosos um Estado possuísse, mais rico seria.
- O Colonialismo deveria existir como forma de complementar a renda da Metrópole.

Posteriormente, os economistas clássicos Adam Smith e David Ricardo desenvolveram, respectivamente, a Teoria das Vantagens Absolutas e a Teoria das Vantagens Comparativas, dando o tom que seria preservado até, aproximadamente, o primeiro terço do século XX, no que se refere ao Comércio Internacional. Todavia, como a Teoria Clássica (representada por Smith, Ricardo e Mill) já não era suficiente para explicar o Comércio Internacional – mais de um século e meio após o seu surgimento –, algumas outras teorias e modelos de comércio internacional surgiram. Dentre eles, destacam-se a Teoria Neoclássica do Comércio Internacional e a Teoria do Comércio Estratégico.

A TEORIA NEOCLÁSSICA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Pode-se dizer que a diferença fundamental entre a Teoria Clássica e a Neoclássica de Comércio Internacional é que os neoclássicos migram do modelo de Ricardo – que utiliza apenas um fator de produção – para uma análise que reúne o conjunto dos fatores de produção, sua intensidade de utilização e sua interação, bem como a tecnologia adotada, pelos diversos países, na produção.

Tal teoria foi criada como uma alternativa ao modelo de Ricardo. Apesar de seu poder de previsão maior e mais complexo, a teoria neoclássica tinha a missão ideológica de desvincular a Teoria do Valor do Trabalho da Teoria do Comércio Internacional, base do modelo de Ricardo, e, concomitantemente, incorporar o mecanismo neoclássico de preço à Teoria do Comércio Internacional.

Os economistas neoclássicos, diferentemente dos economistas clássicos, estabeleceram que o valor de uma mercadoria não se baseava apenas no custo de produção, mas na interação deste com “elementos subjetivos”, os quais foram chamados de oferta e demanda. Dentre as hipóteses nas quais a Teoria Neoclássica se baseou, destacam-se as seguintes:

- Pessoas racionais têm preferências quando diante de diversas alternativas.
- Indivíduos maximizam utilidade e empresas maximizam lucros.
- Pessoas agem racionalmente, levando em conta toda informação relevante.

O MODELO DE HECKSCHER-OHLIN

A sistematização das ideias sobre o comércio internacional foi feita, do ponto de vista neoclássico, por dois economistas suecos: Eli Heckscher (1879-1952) e Bertil Ohlin (1899-1979), sob a forma de um modelo que ficou conhecido como modelo de Heckscher-Ohlin. Em síntese, tal teoria diz que cada nação exportará a *commodity* intensiva em seu fator abundante de produção e importará aquela que exija a utilização do seu fator escasso a qual apresenta, conseqüentemente, maior custo de produção doméstico. Os pressupostos desse modelo são os seguintes:

- Existem duas nações, dois bens produzidos e dois fatores de produção (capital e trabalho), o que o caracteriza como um *modelo 2x2x2* (duas nações, dois bens produzidos e dois fatores de produção).
- A tecnologia está disponível no mundo.
- Por exemplo, na *commodity* X, o fator de uso intensivo é a mão de obra, enquanto na produção da *commodity* Y o fator de utilização intensiva é o capital, em cada uma das nações.
- Ambas as *commodities* são produzidas sob recursos constantes de escala.
- Existe especialização incompleta na produção de ambas as nações.
- Cada país compartilha padrões de preferências idênticos.
- Existe concorrência perfeita em ambas as nações.
- Há mobilidade perfeita dos fatores de produção em ambas as nações, embora tal mobilidade não exista em nível internacional.
- Não há custos, tarifas e obstáculos ao comércio.
- Todos os recursos são plenamente ocupados em ambas as nações.

- O comércio internacional, entre ambas as nações, encontra-se em equilíbrio.

CONTRIBUIÇÕES AO MODELO DE HECKSCHER-OHLIN (H-O)

As três teorias mais difundidas, relacionadas com o modelo Heckscher-Ohlin, são: o Teorema de Rybczynski, o Teorema de Samuelson e o Teorema de Stolper-Samuelson (S-S).

O primeiro estabelece que um aumento na oferta de um dado fator de produção tende a aumentar a produção de mercadorias que são intensivas naquele fator, em detrimento de outras.

O segundo considera que certas condições – como a não disponibilidade de estoque de fatores –, ao serem atendidas, conduzem o comércio internacional à equalização de preços. Assim, o modelo de Heckscher-Ohlin (H-O) passou a ser conhecido como modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S).

No modelo H-O-S, a mobilidade internacional dos bens serve como substituto à mobilidade dos fatores de produção entre as nações. Assim, tais trocas, associadas à divisão do trabalho, geram uma equalização dos preços dos fatores de produção, em nível mundial, segundo a Teoria Neoclássica. No entanto, é importante ressaltar que duas condições importantes devem ser observadas para que a equalização dos preços dos fatores ocorra: (a) a necessidade de uma certa equiparação entre as dotações de fatores de produção dos países analisados; (b) a inexistência de uma especialização completa dos países considerados.

Por fim, o Teorema de Stolper-Samuelson (Modelo S-S) trata da mudança na remuneração dos fatores de produção que resulta da prática do comércio internacional. De acordo com tal teorema, a abertura ao comércio internacional conduziria à elevação do preço relativo do trabalho, no país com abundância desse fator, e provocaria a diminuição do preço relativo do trabalho, no país abundante em capital.

De acordo com o teorema da equalização dos preços dos fatores, a prática do livre comércio aumenta a remuneração do fator de produção abundante, na medida em que o mesmo passa a ser demandado duplamente, pois além de tomar parte na produção para consumo interno, contribui para a produção dirigida ao exterior.

O que ocorre, então, com a remuneração dos fatores, quando há não há livre comércio, ou seja, quando ocorre o protecionismo? Por exemplo, se o Brasil estabelecer tarifas sobre produtos eletrônicos oriundos da Ásia, segundo o Teorema de Stolper-Samuelson, os preços desses produtos, no Brasil, tendem a se elevar, já que a demanda se mantém inalterada e a oferta total desses produtos tende a diminuir.

Em consequência, é razoável supor que as empresas produtoras de eletrônicos, aqui no Brasil, se sentirão estimuladas a ampliar sua produção, em razão de que necessitarão de mais capital. O aumento da procura por capital conduz a uma elevação de sua remuneração, ou seja, provoca um aumento na taxa de juros. Isso significa dizer que a elevação da tarifa sobre produtos eletrônicos implica aumento na taxa de juros.

O mesmo raciocínio poderia ser aplicado caso o produto tributado fosse intensivo no fator trabalho e não no fator capital. Em tal situação, teríamos um aumento na remuneração daquele fator (mão de obra). Por exemplo, o estabelecimento de uma tarifa sobre a importação de produtos derivados do leite provocaria a redução ou até mesmo a eliminação de sua importação. Em consequência, haveria um aumento na produção interna para suprir a demanda, o que exigiria a utilização de mais mão de obra, provocando um aumento na renda dos trabalhadores.

Portanto, em linhas gerais, o Teorema de Stolper-Samuelson demonstra que a renda do fator intensivamente empregado aumenta como resultado da proteção gerada pela imposição de tarifa sobre a importação de produtos que o utilizam em sua produção. Em nosso caso, a tarifa sobre os produtos derivados do leite aumenta o salário, enquanto a tarifa sobre produtos eletrônicos aumenta a remuneração do fator capital, ou seja, a taxa de juros.

A comparação do modelo H-O-S com o modelo S-S permite-nos verificar que:

- O livre comércio aumenta a remuneração do fator de produção abundante do país (H-O-S).
- A tarifa aumenta a remuneração do fator de produção abundante do produto que recebe proteção (S-S).

Apesar da lógica existente nos diversos modelos de comércio internacional desenvolvidos até o momento, dadas as premissas em que se basearam, tornou-se patente que o comércio internacional não estava

contribuindo para diminuir a distância econômica entre as nações mais desenvolvidas e aquelas menos desenvolvidas.

A deterioração dos termos de troca entre esses dois conjuntos de nações ensejou o surgimento de uma nova corrente de pensamento, preocupada com o comércio internacional e com as atitudes que as nações menos desenvolvidas deveriam adotar para fugir do círculo vicioso da pobreza.

Sobre o assunto protecionismo, o *Jornal do Brasil*, em sua edição de 15 de abril de 2009, publicou o seguinte artigo, de autoria de Gabriel Costa:

Protecionismo: ameaça mais distante

Apesar de queda de 9% no comércio global e estímulos a mercados internos, OMC ameniza discurso

Mesmo com queda prevista de 9% no comércio global em 2009 – a maior em 60 anos – não há ameaça iminente de medidas protecionistas do tipo olho por olho, concluíram diplomatas em reunião ontem na sede da Organização Mundial do Comércio (OMC) em Genebra. Enquanto isso, países afetados pela turbulência contam com os mercados internos como sustentação frente ao futuro incerto das trocas internacionais, embora os efeitos dessa tendência ainda sejam motivo de controvérsia entre especialistas.

Um levantamento da instituição destacou que os mais de 40 pacotes de estímulos já anunciados ao redor do mundo podem ter impacto positivo e promover o comércio, mas alguns discriminam produtos estrangeiros e nacionais.

– É uma tendência natural dos programas de recuperação nacional voltarem-se à geração de emprego e renda no próprio país. O importante é manter isso em dimensões que não afetem o comércio internacional de forma desproporcional, o que está sendo feito – destacou o professor Giorgio Romano São Paulo (Gacint/USP), ao *Jornal do Brasil*.

De acordo com Schutte, estímulos ao mercado interno não necessariamente têm impacto no comércio internacional, como o próprio Brasil tem demonstrado. O professor afirma que o país se beneficiou com a diversificação do comércio exterior, que não é mais tão dependente dos Estados Unidos e da Europa.

Os negócios com a China, por exemplo – que, segundo Schutte, já seria o maior parceiro comercial do Brasil –, colocam o país em situação de vantagem em relação a países que concentram suas exportações em poucos mercados, como o México, dependente histórico dos EUA.

Atividade 1

O Teorema de Stolper-Samuelson estabelece que a prática do livre comércio internacional (sem protecionismo) contribui para elevar a remuneração do fator de produção abundante. Aponte, com suas palavras, as razões para que tal fato ocorra.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins or other markings on the paper.

Como já comentado, o debate teórico-ideológico entre livre-cambistas e protecionistas esteve presente na história do pensamento econômico mesmo muito antes dos economistas clássicos. Nessa questão, nem sempre os fatos podem ser observados tão claramente, existindo, muitas vezes, aspectos e posições aparentemente destoantes que demarcam a complexidade analítica do processo.

Por exemplo, em 1800, o filósofo alemão Johann Gottlieb Fichte (1762-1814) publicou sua principal obra econômica denominada *O Estado comercial fechado*, na qual reuniu elementos para fazer uma veemente defesa do protecionismo econômico. Em tal obra, que pode ser considerada uma referência na defesa da política comercial do protecionismo, Fichte apresentou a ideia da necessidade de se criar uma nação autárquica por meio do planejamento da questão eminentemente comercial, associada à proibição aduaneira, como também de aspectos relativos à conversibilidade da moeda e necessidades territoriais mínimas para que se pudesse atingir a autossuficiência econômica.

Por sua vez, o economista alemão Georg Friedrich List (1769-1846), defensor do protecionismo, sob a influência de Fichte, desenvolveu uma abordagem crítica ao pensamento clássico livre-cambista, abordagem essa que se sedimentou na sistematização precisa sobre o protecionismo como um fim em si mesmo ou como uma forma objetiva de alcançar a autonomia da nação.

Na realidade, ele considerava o protecionismo um meio de alcançar o fim específico de construção e desenvolvimento de uma nação forte que pudesse efetuar transações comerciais, em um mundo com livre-comércio, de forma ativa e favorável.

Não obstante, há uma distinção muito clara entre o pensamento de Fichte e o de List. Para o primeiro, o comércio internacional praticado livremente não traz benefícios à nação, já que é um jogo de soma zero, isto é, para um país ganhar, o outro tem de perder. Para o segundo, no entanto, o livre-comércio internacional tende a trazer resultados positivos quando praticado por nações de poderio similar. Surge daí a defesa do protecionismo “educador”, que tem como objetivo fortalecer economicamente a nação para que a mesma possa participar de forma ativa e segura do jogo do comércio internacional.

Em sua obra intitulada *Sistema nacional de economia política*, publicada em 1841, List (1983) refuta o “individualismo cosmopolita”

dos economistas clássicos que analisavam a economia considerando o indivíduo inserido em um mundo cosmopolita, sem nações e sem conflitos de interesses de qualquer espécie.

Os economistas clássicos, segundo suas convicções, ao desconsiderarem a existência de um vínculo entre o indivíduo e o mundo, vínculo este representado pela nação, incorreram em um grave erro de análise, por deixarem de lado a realidade objetiva mundial, ou o fizeram de forma proposital para atender a interesses específicos.



Figura 2.1: Quando os economistas clássicos não levaram em consideração a relação entre indivíduo e mundo, acabaram por negligenciar aspectos importantes das relações entre nações, como, por exemplo, o problema da escravidão, tão bem retrata na pintura de Jean-Baptiste Debret, *Mercado da rua do Valongo*, em que podemos identificar o mercado de negros africanos feito por brancos europeus.

Fonte: http://www.bibvirt.futuro.usp.br/index.php/imagens/pranchas_de_debret/tomo_segundo/mercado_da_rua_do_valongo

Vale acrescentar que a visão de List, sobre o desenvolvimento econômico de uma nação, fundamentou-se na Teoria das Forças Produtivas e manteve seu foco analítico na nação e sua construção enquanto elemento econômico forte no jogo mundial do poder. Daí a importância que dará às políticas de caráter protecionista na condução dos destinos econômicos nacionais.

Segundo ele, o comércio exterior não pode ser tratado com base em uma lógica simplesmente individualista e racional-econômica.

É imperioso que o Estado utilize a **POLÍTICA COMERCIAL** como alavanca para ampliar não só a capacidade como também o desenvolvimento das forças produtivas nacionais. Dessa forma, seria mais fácil atingir a prosperidade, de acordo com as estratégias de desenvolvimento traçadas de forma consistente.

A POLÍTICA COMERCIAL de um país engloba as transações comerciais que o mesmo realiza com o resto do mundo (exportações e importações). A tarifa, as quotas tarifárias, as medidas de defesa comercial, os subsídios à exportação e as barreiras tarifárias podem ser citados como instrumentos de política comercial.

Portanto, era necessário que o Estado utilizasse a política comercial como meio de conseguir aumentar a capacidade e o desenvolvimento das forças produtivas nacionais, no sentido de gerar prosperidade para a nação como um todo, segundo suas estratégias de desenvolvimento deliberadamente traçadas.

O economista alemão não deixa qualquer dúvida de que a industrialização constitui condição essencial para a maturação econômica. No que diz respeito à importância da indústria para o desenvolvimento nacional, ele considera, de forma veemente, que: “uma nação que troca produtos agrícolas por artigos manufatureiros estrangeiros é um indivíduo com um braço só, sustentado por um braço estrangeiro” (LIST, 1983, p. 113).

Considerando as posições políticas adotadas pela Inglaterra – a grande potência econômica europeia da época – e seu discurso pró-liberalização comercial, List declara que os países que chegam a um alto grau de desenvolvimento, usando práticas protecionistas, acabam por “chutar a escada” ou seja, utilizam-se de práticas que, em um primeiro momento, os beneficiaram, mas, em um segundo momento, tentam impedir tais práticas por outros países. É possível observar que List coloca a prática de “chutar a escada” para o desenvolvimento como algo usual, perpetrado pelos países prósperos, prática essa ainda possível de ser observada nos dias atuais.

Após examinar as experiências de um grupo de Países Atualmente Desenvolvidos (PAD), composto por Grã-Bretanha, Estados Unidos, Alemanha, França, Suécia, Bélgica, Holanda, Suíça, Japão, Coreia e Taiwan, Chang (2004, p. 38) concluiu que a maioria deles, quando ainda estava em fase de desenvolvimento, aplicou, usando o recurso de “chutar a escada”, políticas – industrial, comercial e tecnológica – quase opostas ao que a ortodoxia atual diz que eles aplicaram, as quais, hoje, são consideradas inadequadas. Por exemplo, a intervenção estatal no campo econômico, o protecionismo comercial, a política de substituição de importações, entre outros.

List foi capaz de antever, compreender e sistematizar questões que se tornaram referências décadas depois. O foco aplicado por ele no desenvolvimento nacional, com forte intervenção estatal, no qual o mercado interno adquire importância significativa, com investimentos em infraestrutura e proteção aduaneira às indústrias nascentes nacionais, fazem do pensamento de List um dos pilares da defesa do desenvolvimento nos países “subdesenvolvidos” na segunda metade do século XX, conforme pode ser observado nos Programas de Substituição de Importações adotados em vários países da América Latina, incluindo o Brasil.



O modelo de desenvolvimento adotado pelo Brasil, nas três décadas que se seguiram à Segunda Guerra Mundial, ficou conhecido como Programa de Substituição de Importações.

A sua implementação era defendida pela CEPAL como sendo indispensável para o progresso dos países da América Latina e do Caribe. Esse modelo tinha como principal meta a criação de condições propícias ao surgimento de um setor industrial, gerador de acumulação de capital suficiente para a consolidação da indústria nacional.

Como o Brasil já possuía vantagens comparativas, no que se refere à produção de alimentos, segundo a CEPAL, o setor agrícola exportador – o mais capitalizado, à época – deveria gerar divisas que permitissem a importação de bens de capital para a nascente indústria brasileira.

A contribuição da agricultura não ficou restrita à geração de divisas, mas se deu também no fornecimento de mão de obra de baixo custo para os outros setores da economia, na utilização de máquinas, implementos agrícolas, fertilizantes, defensivos, dentre outros insumos. A transição do modelo agro-exportador para o urbano industrial colocou a economia brasileira no trilho do desenvolvimento econômico.


A industrialização brasileira não levou em conta apenas as vantagens comparativas, teoria criada por David Ricardo, cuja defesa, como sabemos, recai sobre a especialização na produção em setores que dispõem de recursos mais abundantes, deixando a cargo de outras nações setores que dispõem de recursos menos abundantes, conforme já visto na Aula 1.

Concomitantemente, a existência de fontes de financiamento da indústria nacional, sobretudo a considerada de base (química, cloroquímica e petroquímica), que se originaram, primeiramente, dos cofres públicos, via tributos ou por empréstimos subsidiados — já que necessitavam de um maior aporte de capital — revelaram-se de vital importância para o crescimento econômico brasileiro.

O Programa de Substituição de Importações tinha como pressuposto básico a proteção da nascente indústria nacional por meio, principalmente, de elevadas alíquotas de imposto de importação. Não obstante a industrialização ter ocorrido, a produtividade e a inovação tecnológica, inclusive dos métodos de gestão, passaram a ser elementos secundários, naquele contexto, tendo em vista que a produção se dirigia, majoritariamente, a um mercado interno com pouca abertura para o exterior.

Em consequência, alguns setores da indústria brasileira, livres da concorrência interna, apenas puderam crescer, em virtude do elevado grau de proteção quando comparados aos similares que lhes criou uma reserva de mercado. Quando, no início da década de 1990, iniciou-se o processo de abertura da economia brasileira, tais setores não tiveram condições de competir com os seus concorrentes internacionais.

Tal fato pode ser atestado a partir da análise do pensamento da CEPAL e de sua relevância para o processo de industrialização da América Latina, desde a década de 1950. Para melhor compreensão das interconexões existentes entre a visão cepalina e alguns aspectos do pensamento de List, será apresentada, a seguir, a abordagem desenvolvida por Raúl Prebisch. É de se notar a sua semelhança e convergência analítica, no que diz respeito à política comercial protecionista como mecanismo propulsor do desenvolvimento das nações subdesenvolvidas e em desenvolvimento.



A CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe) é uma entidade integrante da Organização das Nações Unidas que realiza e divulga estudos com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico dos países da América Latina. Liderada por Raúl Prebisch, teve influência decisiva do brasileiro Celso Furtado. Ambos defendiam uma agenda de planejamento econômico, com base na industrialização como geradora de empregos e na necessidade de intervenção estatal para assegurar o desenvolvimento industrial.

As três grandes ideias que lançaram a CEPAL no cenário econômico mundial e foram:

- a) a divisão do mundo em duas categorias: os países do centro (industrializados/desenvolvidos) e os países da periferia (subdesenvolvidos);
- b) a deterioração dos termos de troca (ou de intercâmbio);
- c) a defesa da industrialização, por meio da substituição das importações.

Celso Monteiro Furtado, economista brasileiro, foi um dos mais destacados intelectuais do país no século XX. Suas ideias sobre o desenvolvimento e o subdesenvolvimento divergiram das doutrinas econômicas dominantes em sua época e estimularam a adoção de políticas intervencionistas sobre o funcionamento da economia.



Fonte: [://www.seplan.ba.gov.br/bahiainvest/port/perfil.php?find=versao004](http://www.seplan.ba.gov.br/bahiainvest/port/perfil.php?find=versao004)

Primeiramente, cabe dizer que Prebisch (1901-1986), economista argentino de grande influência na América Latina, criou um modelo macroeconômico de três setores para as economias subdesenvolvidas periféricas, tendo por objetivo:

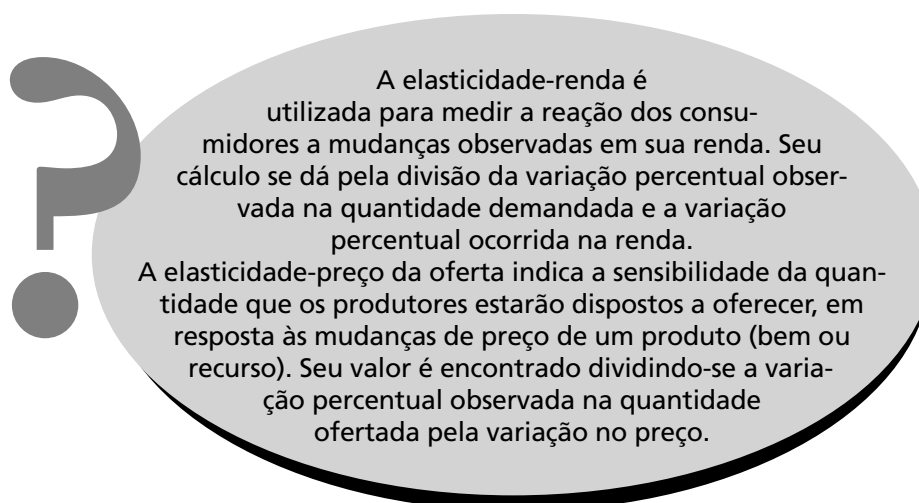
a) demonstrar a inaplicabilidade dos pressupostos, critérios e conclusões dos economistas neoclássicos – que tinham como fundamento o modelo de Heckscher-Ohlin – acerca da alocação dos recursos em nível internacional;

b) apresentar a racionalidade econômica do protecionismo como um mecanismo de desenvolvimento para a periferia do sistema capitalista. Assim, com base na concepção de que as relações econômico-comerciais entre as nações são caracteristicamente assimétricas, observar-se-á um rompimento com o pensamento neoclássico.

Em sua análise da economia periférica, Raúl Prebisch a divide em três setores: um setor econômico de subsistência, um segundo setor exportador de bens primários e um terceiro caracterizado como industrial nascente. O termo desenvolvimento está atrelado à redução do abismo

que separa os setores modernos dos arcaicos, melhorando as condições de vida da massa populacional, mediante sua inclusão nos setores mais dinâmicos da economia.

Em seguida, ao analisar o ciclo econômico, por meio de estudos empíricos, Prebisch pôde perceber que havia, na realidade, uma tendência à deterioração dos termos de intercâmbio das economias periféricas em suas relações com o centro (países desenvolvidos). Tal fato estaria ligado à baixa elasticidade-renda dos principais produtos exportados pela periferia (bens primários), associada à alta elasticidade-preço da oferta dos produtos primários, que confluíam no sentido de gerar desequilíbrios externos aos produtos da periferia, dificultando ainda mais seu processo de desenvolvimento econômico.



Vale também ressaltar que questões organizacionais e estruturais presentes nas economias desenvolvidas ajudam no processo de impedimento da difusão dos benefícios do progresso técnico, que é o ponto central da crítica dos integrantes da CEPAL à Teoria Neoclássica do Comércio Internacional. Prebisch (2000) relata claramente que:

Em geral, o progresso técnico parece ter sido mais acentuado na indústria do que na produção primária nos países da periferia (...). Por conseguinte, se os preços tivessem caído em consonância com o aumento da produtividade, a queda teria que ter sido menor nos produtos primários do que nos industrializados, de modo que a relação de preço entre ambos teria melhorado persistentemente em

favor dos países da periferia, à medida que se desenvolve a disparidade das produtividades. Se houvesse ocorrido, esse fenômeno teria tido um profundo significado (...), os frutos de progresso tecnológico ter-se-iam distribuído equitativamente no mundo inteiro segundo o pressuposto implícito no esquema da divisão internacional do trabalho, e a América Latina não teria nenhum benefício econômico em sua industrialização. Antes, haveria uma perda efetiva, enquanto não se alcançasse uma eficiência produtiva igual à dos países industrializados (p. 81-82).

A conclusão de Prebisch foi que não somente os frutos do progresso não chegavam à periferia do sistema capitalista como, na verdade, havia transferência real de ganhos econômicos da periferia para o centro, via intercâmbio desigual. Entra em cena, dessa forma, a defesa, por parte de Prebisch, da industrialização protecionista, deliberadamente planejada e orientada pelo Estado nacional, tendo como objetivo o desenvolvimento autônomo e independente.

O pensamento do economista argentino sobre os problemas do desenvolvimento/subdesenvolvimento teve importância fundamental nas estratégias de desenvolvimento das nações periféricas, tanto na América Latina quanto na Ásia, traçadas desde a década de 1950. A ideia de industrialização deliberada – organizada e orientada pelo Estado Nacional – transformou estruturas econômicas agroexportadoras da periferia em estruturas industriais maduras com grande capacidade produtiva, demarcando uma era de crescimento econômico periférico na qual a proteção às indústrias nascentes foi levada adiante como ponto fundamental da estratégia nacional de desenvolvimento.

Em síntese, pode-se dizer que tanto List quanto Prebisch formularam teorias que pensavam o desenvolvimento a partir de uma ótica protecionista baseada na ideia de construção da nação. Os pressupostos clássicos e neoclássicos foram refutados e todo um arcabouço teórico foi construído para dar embasamento a políticas econômicas que permitissem aos países atrasados traçar suas **CATCHING-UP STRATEGIES**, criando, assim, condições para o seu desenvolvimento de forma relativamente independente e autônoma.

CATCHING-UP STRATEGIES

Estratégia que permitem a alguns países retardatários romper o atraso econômico e diminuir as disparidades em relação aos países desenvolvidos.

A China e a Irlanda são exemplos de países que utilizaram estratégias de *catching-up* recentemente. Podemos relatar as seguintes semelhanças e diferenças nas estratégias adotadas:

Semelhanças

1) Ainda que em proporções diferentes, o Investimento Estrangeiro Direto (IED) e o Estado assumiram papéis muito importantes nas duas economias. O IED foi a força motivadora para ambas, na medida em que permitiu que as empresas estrangeiras situadas naqueles países realizassem volumes consideráveis de exportação.

2) Outra importante característica foi que o aumento do nível de emprego e das exportações gerou a expansão do mercado doméstico com oportunidades crescentes para as empresas domésticas.

Diferenças

A Irlanda adotou um regime macroeconômico ancorado na austeridade fiscal e nas regras do Sistema Monetário Europeu, enquanto a China utilizou um *mix* de política macroeconômica centrado em controles de capitais, taxa de câmbio fixa e desvalorizada, política monetária expansionista e política fiscal prudente.

Apesar de os caminhos seguidos não terem sido os mesmos, os dois países conseguiram reduzir substancialmente a distância existente em relação aos países desenvolvidos.



Figura 2.2: Panorama da cidade de Xangai, importante centro econômico da China.

Fonte: <http://www.aenoticias.pr.gov.br/modules/xcgai/displayimage.php?album=4891&pos=4&pid=25195>

Atividade 2

De acordo com a tese da CEPAL, conforme estudamos nesta aula, os benefícios do progresso econômico não chegavam à periferia do sistema capitalista (países subdesenvolvidos e em desenvolvimento), em virtude da ocorrência de transferência real de ganhos econômicos da periferia para o centro, via intercâmbio comercial desequilibrado. A partir do que estudamos desta teoria, diga: Qual o significado da expressão “deterioração dos termos de troca”?

Resposta Comentada

A tese de Prebisch sobre Comércio Internacional é frontalmente contrária àquelas defendidas pelos neoclássicos, cuja premissa fundamental se refere às vantagens comparativas da divisão internacional do trabalho. Em sua opinião, as relações econômicas entre os países centrais (desenvolvidos) e os periféricos (subdesenvolvidos e em desenvolvimento) tendem a ampliar o fosso existente entre eles, na medida em que tais relações refletem as condições de subdesenvolvimento.

Dessa forma, a expressão “deterioração dos termos de troca” significa que os preços das mercadorias importadas pelos países periféricos sobem mais (ou diminuem menos) do que os preços das mercadorias que tais países exportam. Em outras palavras, significa que os países periféricos, ao importarem mercadorias de maior valor agregado (produtos industrializados) e exportarem mercadorias de menor valor agregado, (produtos primários) incorrem em perdas, em relação aos países centrais.

NOVOS MODELOS TEÓRICOS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Novas abordagens acerca do Comércio Internacional vêm sendo desenvolvidas, desde meados da década de 1970, com o intuito de tornar mais reais e dar maior consistência aos modelos teóricos que se propõem a realizar análises sobre o fenômeno do comércio entre as nações. Novos conceitos, tais como: economias de escala, economias resultantes da aprendizagem, mudança tecnológica, diferenciação de produto, política

**ELHANAM
HELPMAN**

Nascido na extinta URSS, em 1950, é professor de Comércio Internacional da Harvard University.

**PAUL
KRUGMAN**

Nascido em 1953, é economista e professor da Universidade de Princeton. Em 2008 ganhou o Prêmio Nobel de Economia, por sua análise dos padrões do Comércio Internacional. Foi um dos maiores críticos da política econômica praticada pelo governo Bush, nos Estados Unidos.

**MICHAEL
PORTER**

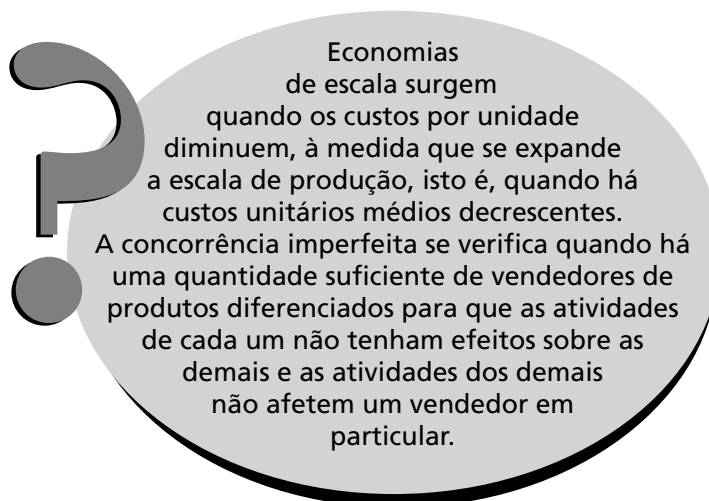
Nascido em 1947, é engenheiro norte-americano, com doutorado em Economia Empresarial. É considerado uma das maiores autoridades mundiais em Estratégia Competitiva.

governamental, competição imperfeita etc., passaram a ser levados em conta quando relacionados às trocas internacionais.

É diante desse quadro que os novos modelos teóricos do Comércio Internacional têm sido construídos, traçando esclarecimentos acerca dos padrões comerciais e da competitividade, tendo por base a apreciação das interações estratégicas entre governos e empresas. Vamos aqui analisar duas das principais construções analíticas desse novo pensamento sobre o Comércio Internacional.

Primeiramente, iremos estudar o modelo de **HELPMAN** e **KRUGMAN**, fundamentado na ideia da concorrência imperfeita e na existência de economias de escala enquanto causas geradoras do comércio entre os países. Em seguida, abordaremos sucintamente o modelo de **MICHAEL PORTER**, no qual o foco é direcionado à construção das vantagens competitivas das nações.

Ao analisarem a importância das economias de escala e da concorrência imperfeita sobre o comércio internacional, Helpman e Krugman (1988, p. 261, apud GONÇALVES, 2005, p. 105) concluem que a vantagem comparativa que resulta das diferenças entre as dotações de fatores de produção (terra, capital e trabalho) dos países não é o único motivo para a existência do comércio internacional. Há que se levar em conta, também, segundo os autores, que as economias de escala geram um incentivo adicional e criam comércio, mesmo na hipótese extrema de os países serem idênticos em gostos e apresentarem o mesmo nível de tecnologia.



O modelo desenvolvido por Helpman e Krugman (modelo H-K) se baseia, de forma simplificada, nas seguintes hipóteses:

- 1) existência de apenas dois fatores de produção (capital e trabalho);
- 2) existência de dois tipos de produtos (alimentos e manufaturados);
- 3) há dois países comercializando os produtos entre si;
- 4) a estrutura de mercado típica dos produtos manufaturados é de concorrência imperfeita.

Observamos, pois, que se trata de um modelo 2x2x2, semelhante ao modelo neoclássico H-O-S. Contudo, a introdução da hipótese 4 faz a substancial diferença na análise. Se a desconsiderássemos, o comércio internacional se daria por moldes neoclássicos, em que um país se especializaria na produção de manufaturas e o outro na de alimentos, dependendo da dotação de fatores existente nos mesmos.

Entretanto, a consideração da hipótese 4 nos leva a observar que, no modelo H-K, diferentemente da abordagem neoclássica, a especialização não será determinada apenas pelas vantagens comparativas, baseadas na dotação de fatores produtivos. Ela será fundamentada na conjunção das vantagens comparativas com economias de escala.

O comércio internacional terá como característica básica a ocorrência não só de **COMÉRCIO INTERINDÚSTRIA**, mas também de **COMÉRCIO INTRAINDÚSTRIA**, apresentando este último uma tendência de crescimento principalmente entre os países já desenvolvidos.

Uma avaliação, ainda que superficial, do comércio intra-indústria e do comércio interindústria nos levará, de imediato, à conclusão de que entre os países relativamente semelhantes em dotação dos fatores produtivos, o comércio intraindústria ocorrerá com maior intensidade; enquanto que, entre os países muito distintos em termos de dotação de fatores de produção, o comércio interindústria será predominante.

A esse aspecto, o ponto importante a ser considerado, salientado por Krugman e **OBSTFELD** (2001), é que o “comércio intra-indústria não gera os mesmos efeitos fortes sobre a distribuição de renda que o comércio inter-indústria”. (p. 161). Na verdade, por estar ligado à existência de economias de escala como fonte geradora de trocas, o comércio intraindústria acabará por interferir de forma menos intensa na distribuição de renda do país, observando-se como resultado global um aumento do bem-estar mais amplo no conjunto da sociedade.

COMÉRCIO INTERINDÚSTRIA

Ocorre quando países exportam e importam mercadorias pertencentes a diferentes segmentos industriais (troca de manufaturas por alimentos, por exemplo).

O COMÉRCIO INTRAINDÚSTRIA

ou intrasetorial diz respeito a transações comerciais entre países com mercadorias pertencentes ao mesmo segmento industrial (troca de manufaturas por manufaturas, por exemplo).

OBSTFELD

Economista norte-americano nascido em 1952 que leciona na Universidade de Berkeley, sendo conhecido por seus estudos na área de Comércio Internacional.

**ALFRED
MARSHALL
(1842-1924)**

Importante economista neoclássico inglês que, ao criar um curso voltado exclusivamente à formação profissional no campo da Economia, teve atuação determinante para que a Ciência Econômica adquirisse o *status* de saber autônomo cientificamente qualificado. Sua visão econômica tinha uma enorme preocupação social. Além disso, enfatizou o papel da educação como instrumento redutor das desigualdades sociais. Contribuiu para a incorporação da matemática à análise econômica, sintetizou as duas visões sobre a determinação do valor de um bem ou serviço, baseadas na oferta e na demanda. Por fim, colaborou decisivamente para a criação da “análise do equilíbrio parcial” da Economia, denominada *Ceteris paribus* (mantidas constantes as demais variáveis).

O modelo H-K também permite a análise dos impactos que as economias de escala, quando aplicadas ao nível da indústria, podem ter sobre o comércio internacional, isto é, analisa a influência e importância das economias externas como fonte geradora de comércio entre as nações.

De acordo com **ALFRED MARSHALL**, pode-se apresentar três razões fundamentais para justificar a ideia de que um conjunto de empresas pode ser mais eficiente do que uma determinada empresa observada isoladamente, quais sejam: a) a existência de fornecedores especializados; b) a criação de um mercado comum de trabalho; e c) a maior disseminação de conhecimento.

Esses três fatores interligados fornecem a base de sustentação à ideia de que as **EXTERNALIDADES** positivas, oriundas da interação possível entre firmas, tendem a melhorar a competitividade das mesmas internacionalmente. Segundo Krugman; Obstfeld (2001, p. 154),

A teoria das economias externas indica que, quando estas são importantes, um país com uma grande indústria será, tudo o mais constante, mais eficiente nesta indústria que o país com uma pequena indústria. Em outras palavras, as economias externas dão origem a retornos crescentes de escala em nível de indústria nacional.

EXTERNALIDADES

São as chamadas economias ou deseconomias externas, que geram efeitos positivos ou negativos, em termos de benefícios ou de custos. Tais efeitos são provocados pelas atividades de produção ou consumo exercidas por um agente econômico, os quais atingem os demais agentes, sem que estes tenham oportunidade de impedi-los ou a obrigação de pagá-los. Portanto, externalidades referem-se ao impacto de uma decisão sobre aqueles que não participaram de uma decisão.

Do ponto de vista de Porter (1989), o foco nas estratégias empresariais dentro das nações é o mecanismo mais importante para o entendimento do comércio internacional. De acordo com ele, é necessária uma nova teoria que seja mais adequada à realidade, que explique o comércio internacional levando em conta as estratégias empresariais.

Nesse sentido, faz críticas à ideia de que apenas a abundância de determinado(s) fator(es) de produção em um país possa ser a explicação, de fato, sobre a sua competitividade internacional, não obstante levar em conta a importância relativa de tais fatores.

Baseado em pesquisas sobre nações e indústrias, Porter identificou as causas básicas da vantagem competitiva em uma indústria, como estas funcionam em conjunto e quais são os seus papéis em uma nação. Em essência, sua teoria ressalta o valor da inovação e descreve os atributos de uma nação que são responsáveis por incentivar as empresas a inovar.

Ainda de acordo com Porter, o sucesso internacional em uma determinada indústria depende de quatro fatores que modelam o ambiente nacional no qual as empresas concorrem. São eles:

1. a disponibilidade, no país, dos fatores de produção, como trabalho especializado ou infraestrutura;
2. a condição de demanda, isto é, a natureza da demanda interna para os produtos ou serviço da indústria;
3. a presença ou ausência, no país, de indústrias correlatas e indústrias fornecedoras que sejam internacionalmente competitivas;
4. a estratégia e a estrutura das empresas, somadas à natureza da rivalidade interna.

Ao contrário da teoria subjacente ao modelo de Heckscher-Ohlin, que descreve os fatores em termos muito amplos, a teoria da vantagem competitiva agrupa-se em várias categorias: recursos humanos, recursos físicos, recursos de conhecimento, recursos de capital e infraestrutura.

As empresas de um país conquistam vantagem competitiva se dispuserem de fatores de baixo custo ou de qualidade excepcional, além da eficiência ou efetividade com que são distribuídos.

Uma importante distinção entre os fatores é se são herdados pelo país, assim como os recursos naturais ou localização, ou se foram criados por esse. Os fatores mais importantes para o alcance e sustento da vantagem competitiva precisam ser criados.

Atividade 3

Associe as informações contidas na segunda coluna com o conteúdo da primeira.



1ª coluna	2ª coluna
1. Vantagens Absolutas (Aula 1)	() Michael Porter
2. Mercantilismo (Aula 1)	() Teorema de Stolper-Samuelson
3. Teorema de Heckscher-Ohlin	() Protecionismo econômico que possibilitaria o desenvolvimento industrial
4. Fitch, List e Prebisch	() Tem por base a ideia da concorrência imperfeita e a existência de economias de escala
5. Fundador da CEPAL, entidade integrante da ONU, que defendeu a industrialização por meio de programas de substituição das importações	() Quanto mais metais preciosos um país tivesse, mais rico seria
6. Tem o foco na mudança na remuneração dos fatores de produção, em decorrência do comércio internacional	() Uma ampliação na dotação de um determinado fator de produção tem a tendência de aumentar a produção de mercadorias que são intensivas naquele fator
7. Vantagens Comparativas (Aula 1)	() Criado como alternativa ao modelo de Ricardo
8. Vantagens Competitivas	() David Ricardo
9. Modelo de Helpman e Krugman	() Adam Smith
10. Teorema de Rybczynski	() Raúl Prebisch

Respostas Comentadas

1) O conceito de *Vantagens Absolutas* estabelece que se um país pode oferecer determinado bem ou serviço a preço inferior aos dos concorrentes, deve especializar-se na produção desse bem. Está associado ao nome de Adam Smith, no que se refere ao Comércio Internacional.

2) O termo *Mercantilismo* diz respeito ao sistema de economia política dominante na Europa após o declínio do feudalismo. Estabelecia que quanto maior o acúmulo de metais preciosos, obtidos por meio do comércio exterior, de caráter protecionista, mais rico seria um Estado.

3) O Teorema de Heckscher-Ohlin faz parte da Teoria Neoclássica do Comércio Internacional. Estabelece que cada nação exportará a commodity intensiva em seu fator de produção abundante (capital, trabalho) e importará aquela que exija a utilização de seu fator mais escasso. Foi criado como opção ao modelo de Ricardo.

4) Fitch, List e Prebisch consideravam que a política comercial protecionista era elemento de fundamental importância para o desenvolvimento dos países.

5) O fundador da CEPAL, Raúl Prebisch, defendeu que os países subdesenvolvidos tivessem uma agenda de planejamento econômico, baseada na industrialização – que seria a geradora de empregos – e na necessidade de intervenção estatal para assegurar o desenvolvimento industrial.

6) Segundo o Teorema de Stolper-Samuelson, a abertura de um país ao comércio internacional conduziria à elevação do preço relativo do trabalho, no país com abundância desse fator, assim como provocaria a diminuição do preço relativo do trabalho, no país abundante em capital.

7) O conceito de Vantagens Comparativas estabelece que não é necessário a um país ter vantagem absoluta na produção de um bem para se beneficiar do livre comércio. Assim sendo, no caso de mercadorias comercializadas entre dois países, a especialização de cada um na produção do bem em que tivesse maior vantagem comparativa traria benefícios para os dois países, já que os ganhos com o comércio lhes permitiriam importar os produtos de que cada um necessitava e cuja produção interna não era satisfatória. Tal conceito está associado ao nome de David Ricardo.

8) O conceito de Vantagens Competitivas estabelece que o mecanismo mais importante para o entendimento do comércio internacional é o foco nas estratégias empresariais dentro das nações. Porter considera que as empresas de um país poderão conquistar vantagem competitiva se dispuserem de fatores de baixo custo ou de qualidade excepcional.

9) O modelo de Helpman e Krugman se baseia na existência de concorrência imperfeita e de economias de escala como fatores que geram o comércio entre os países.

10) O Teorema de Rybczynski define que um aumento na dotação de um fator (por exemplo, capital) elevará a produção de bens que são intensivos naquele fator e reduzirá, em consequência, a produção dos bens intensivos no outro fator (por exemplo, trabalho).

Desta forma, a segunda coluna deverá ser preenchida na seguinte sequência:

8 – 6 – 4 – 9 – 2 – 10 – 3 – 7 – 1 – 5

CONCLUSÃO

Se existe comércio, é razoável supor que algum tipo de vantagem exista para as partes envolvidas. Deve ser ressaltado que tal raciocínio também pode ser estendido para as transações comerciais que ocorrem sob a tutela dos diversos Estados nacionais. A denominada Teoria do Comércio Internacional, clássica ou não, estuda, por exemplo, se os benefícios do comércio alcançam todos eles ou estão limitados àqueles que dispõem de maior poder de barganha ou se trazem benefícios a todos os participantes.

Por sua vez, os neoclássicos, embora tenham sistematizado o pensamento tradicional, estudando o Comércio Internacional sob novos enfoques e lhe dando nova roupagem, não conseguiram fornecer uma explicação definitiva sobre o assunto.

Atualmente, apesar das várias pesquisas realizadas, ainda não se pode dizer que haja concordância dos estudiosos a respeito das causas e efeitos provocados pelo Comércio Internacional sobre os diversos países. Nenhuma das diversas teorias, até então formuladas, foi capaz de esgotar o assunto, dadas as controvérsias existentes.

Isso não significa dizer que as diversas teorias/modelos não sejam relevantes para o entendimento do assunto. Pelo contrário. Mesmo não conseguindo captar todos os detalhes da realidade, os modelos podem se constituir em poderoso instrumento de análise.

Atividade Final

Leia o texto a seguir, que foi retirado do endereço <http://www.agenciabrasil.gov.br/noticias/2009/03/21/matéria.2209-03-21.1264752867/view>.



Amorim defende participação de emergentes na direção de organismos internacionais

Marcos Chagas

Repórter da Agência Brasil – 21 de março de 2009

O ministro participou de um painel sobre multilateralismo econômico no Brussels Forum 2009, encontro que trata de governança econômica global. No debate estavam, também, o presidente do Bird, Robert Zoellick; o ministro do Reino Unido para África, Ásia e Nações Unidas, Mark Malloch-Brown; e o secretário-geral da Commonwealth (Comunidade das Nações), Kamallesh Sharma.

Celso Amorim voltou a criticar a adoção de medidas protecionistas como forma de os países preservarem suas economias dos efeitos da crise internacional. Ele destacou que a implementação de providências para estimular a economia é importante, “mas somente na medida em que elas não forem protecionistas”.

Amorim ressaltou ainda que esses estímulos precisam ser proporcionais a cada país. “Não adianta pedir ao Brasil, Turquia ou outros países em desenvolvimento o que cabe aos países ricos fazerem”, frisou.

Segundo o ministro, a conclusão o mais breve possível da Rodada Doha, da OMC, é fundamental para evitar que a decisão pelo protecionismo ganhe espaço entre os governantes. “Concluir a Rodada Doha vai contra o instinto nacionalista que prevalece em situações de crise econômica como a atual. Por isso é tão importante concluí-la”, defendeu.

Para o chanceler, o maior desafio dos países emergentes, nesta crise, é a falta de crédito para o comércio exterior. Na opinião de Amorim, se uma pequena parte dos recursos aplicados pelos governos dos países do primeiro mundo em suas instituições financeiras fosse destinada para estimular o comércio entre os países em desenvolvimento, os benefícios seriam enormes para o comércio e a economia mundial.

De acordo com o texto, percebemos que o chanceler brasileiro está criticando as medidas protecionistas que estão sendo tomadas por diversos países, no que concerne ao comércio internacional. A defesa de tal ideia não entra em choque com o que foi preconizado pela CEPAL, no que diz respeito à necessidade de os países subdesenvolvidos adotarem políticas de proteção às suas indústrias nascentes, por meio da implementação de um Programa de Substituição de Importações?

[illegible]

Resposta Comentada

Aparentemente, a impressão é essa. Todavia, ao analisarmos a questão mais profundamente, verificaremos que a defesa da industrialização protecionista feita por Prebisch tinha como pressuposto que a mesma deveria ser deliberadamente planejada e orientada pelo Estado nacional, com o objetivo de alcançar o desenvolvimento autônomo e independente. À época da criação da CEPAL, o mundo como um todo não estava em crise econômica tal qual ocorre hoje. Dessa forma, era possível implementar um programa de substituição de importações sem que fosse gerada uma contração do comércio em nível mundial.

Atualmente, no entanto, as medidas protecionistas dos países têm um caráter episódico, pontual, cujo objetivo maior é ajustar suas respectivas balanças comerciais. Dessa forma, se ocorrer um movimento protecionista de âmbito global, principalmente dos Países Atualmente Desenvolvidos (PAD) todos os países serão prejudicados, à medida que a diminuição das importações de um país tem, como contrapartida, a diminuição das exportações de seus parceiros comerciais. Em consequência, a corrente de comércio (valor das exportações mais valor das importações) se retrairá, afetando o crescimento econômico de todos os países.

RESUMO

Como as nações estabelecem relações comerciais? Essa é uma pergunta interessante que os estudiosos de Economia estão procurando responder há um longo tempo.

Segundo os mercantilistas, a geração de superávits comerciais era a única forma de um país se tornar mais rico e poderoso. Tal meta somente seria alcançada mediante a implementação de políticas de incentivos às exportações, associadas às importações. Resta acrescentar que se todos os países seguissem esses preceitos, o resultado seria a virtual ausência do comércio entre as nações.

Em seguida, Adam Smith (Teoria das Vantagens Absolutas) e David Ricardo (Teoria das Vantagens Comparativas) deram uma nova feição à Teoria do Comércio Internacional.

Aproximadamente um século depois os economistas Eli Heckscher e Bertil Ohlin construíram uma teoria que justifica a existência de comércio a partir das diferenças nas dotações relativas dos fatores de produção (terra, capital e trabalho), a qual recebeu contribuições de Rybczynski, Samuelson e Stolper.

Mais recentemente, os economistas Helpman e Krugman criaram um modelo que tem como base a concorrência imperfeita e a existência de economias de escala enquanto causas geradoras do comércio entre os países, ao passo que no modelo de Michael Porter, o foco é direcionado à existência das vantagens competitivas das nações. Um breve resumo das teorias já consolidadas, sobre o comércio internacional, é apresentado a seguir.

Teoria / doutrina / modelo	Principal pensador	Época	Ideia central
Mercantilismo (Aula 1)	Colbert	Séculos XV a XVIII	Acúmulo de metais.
Teoria das Vantagens Absolutas (Aula 1)	Adam Smith	1776	Especialização do trabalho. O comércio seria vantajoso sempre que existissem diferenças nos custos de produção de bens entre países.
Teoria das Vantagens Comparativas (Aula 10)	David Ricardo	1817	O comércio é válido mesmo entre as nações sem vantagem absoluta na produção de nenhum bem. O que importa são as vantagens comparativas.
Modelo de Heckscher e Ohlin	Eli Heckscher e Bertil Ohlin	1933	Cada país se especializa e exporta o bem que requer utilização mais intensiva de seu fator de produção mais abundante.
Modelo CEPAL	Raúl Prebisch	Anos 1950	Os frutos do progresso não chegavam à periferia do sistema capitalista porque havia transferência real de ganhos econômicos da periferia para o centro, via intercâmbio comercial desequilibrado. Tal conclusão deu ensejo à defesa da industrialização protecionista, de forma planejada e orientada pelo Estado Nacional, tendo como objetivo o desenvolvimento autônomo e independente.
Modelo de Helpman e Krugman	Elhanan Helpman e Paul Krugman	Anos 1970	A vantagem comparativa que resulta das diferenças entre as dotações de fatores de produção (terra, capital e trabalho) dos países não é o único motivo para a existência do comércio internacional. Há que se levar em conta, também, que as economias de escala geram um incentivo adicional e criam comércio, mesmo na hipótese extrema de os países serem idênticos em gostos e apresentarem o mesmo nível de tecnologia.
Modelo de Porter	Michael Porter	Anos 1980	O foco nas estratégias empresariais dentro das nações é o mecanismo mais importante para o entendimento do comércio internacional. Basicamente, sua teoria ressalta o valor da inovação para a existência do comércio internacional.

INFORMAÇÃO SOBRE A PRÓXIMA AULA

Na próxima aula, você irá estudar o desempenho das exportações brasileiras e poderá perceber sua importância para a economia do país.

Aspectos gerais de exportação e importação

AULA 3

Meta da aula

Ressaltar a importância das transações comerciais, representadas pelas exportações e importações, para o desenvolvimento econômico dos países.

objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

- 1 reconhecer a importância das exportações e das importações no processo de desenvolvimento econômico de um país;
- 2 reconhecer irregularidades em processos de importação e exportação;
- 3 analisar as relações comerciais de um país, observando suas importações e exportações.

Pré-requisito

Para melhor aproveitamento desta aula, é necessário rever a Aula 1, especialmente no que diz respeito à distinção entre comércio exterior e comércio internacional.

INTRODUÇÃO

Como sabemos, a relação econômica de um país com o resto do mundo se faz, majoritariamente, pelo comércio, seja pela exportação de bens, mercadorias ou serviços, seja pela sua importação. Na Aula 1, destacamos a diferença existente entre os termos comércio exterior e comércio internacional, apesar de ambos serem utilizados, no dia a dia, como se tivessem o mesmo significado.

O conjunto de normas que define uma operação de exportação ou importação pode ser dividido em normas de comércio exterior de um país e normas de comércio internacional. Nesse contexto, devemos separar as questões internacionais, que são os estudos e as operações de trocas entre países – conhecidas, em seu conjunto, como comércio internacional –, das regras e normas nacionais referentes às transações e aos estudos realizados por um país, no âmbito internacional, conhecidas, em seu conjunto, como comércio exterior de uma nação.

Portanto, a realização de qualquer negócio de importação ou exportação entre dois países resultará sempre no estudo de três conjuntos normativos: por exemplo, comércio internacional, comércio exterior do Brasil e comércio exterior do país com o qual o Brasil estiver negociando.

As normas de comércio internacional são estabelecidas mediante a assinatura de acordos entre dois ou mais países, ou criadas por organismos internacionais, como a Organização das Nações Unidas (ONU), a Câmara de Comércio Internacional (CCI) ou a Organização Mundial do Comércio (OMC), com o intuito de facilitar os negócios internacionais. Como área específica, portanto, o comércio internacional se faz presente quando ocorrem trocas comerciais entre as diversas nações integrantes da comunidade mundial.

Nesse contexto, cresce a importância do planejamento da atividade de exportação, etapa em que se destacam as principais variáveis a serem analisadas pela empresa fabricante, tais como marketing, preço, tributação, normas técnicas e estratégia.

EXPORTAÇÃO

Considera-se como exportação, basicamente, a saída da mercadoria do **TERRITÓRIO ADUANEIRO**, decorrente de um contrato de compra e venda internacional, que pode ou não resultar na entrada de **DIVISAS**.



No site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (www.mdic.gov.br), podem ser obtidas as mais variadas informações sobre o tema comércio exterior, incluindo legislação pertinente, artigos, estatísticas sobre balança comercial, calendário de exposições e feiras etc.

Sabemos que, em geral, uma empresa exportadora adquire vantagens em relação aos concorrentes internos, pois, ao diversificar mercados, aproveita melhor a sua capacidade instalada, aprimora a qualidade do produto vendido, incorpora tecnologia, aumenta sua rentabilidade e reduz custos operacionais, em relação àquelas que restringem sua atuação ao mercado interno.

A atividade exportadora não deve ser encarada como uma saída temporária para crises causadas pela recessão do mercado interno ou como opção de venda de excedente eventualmente gerado. Na realidade, a exportação deve ser encarada como uma alternativa estratégica para o crescimento de uma empresa.

É inegável que a atividade de exportar pressupõe uma adequada postura profissional, conhecimento das normas respectivas e versatilidade. Para o país, a exportação é importante, na medida em que a entrada de moeda estrangeira permite o pagamento das importações (compras feitas no exterior), contribuindo, assim, para o equilíbrio do **BALANÇO DE PAGAMENTOS**.

Para atingir tal equilíbrio, torna-se necessária uma política coerente de comércio exterior, por parte dos governos nacionais, como a fixação/consistência de regras, a redução da burocracia e a prática de uma **POLÍTICA CAMBIAL** realista.

TERRITÓRIO ADUANEIRO

Compreende todo o território nacional, inclusive o mar territorial, as águas territoriais e o espaço aéreo correspondente. A jurisdição dos serviços aduaneiros estende-se por todo o território aduaneiro, abrangendo a zona primária e a zona secundária.

DIVISAS

São constituídas por moeda estrangeira, cheques, ordens de pagamentos etc., que sejam conversíveis em moedas estrangeiras, cuja disponibilidade é fundamental para que um país possa realizar o pagamento das transações internacionais efetuadas.

BALANÇO DE PAGAMENTOS (BP)

Demonstrativo da contabilidade nacional que descreve as relações comerciais de um país com o resto do mundo.

POLÍTICA CAMBIAL

É um dos instrumentos da política de relações comerciais e financeiras entre um país e o conjunto dos demais países. Os termos em que se expressa a política cambial refletem, em última instância, as relações políticas vigentes entre os países, com base no desenvolvimento econômico alcançado por eles.

Exportar é bom para o país e pode ser ótimo para as empresas. Significa investir no futuro das mesmas e propiciar-lhes meios para que sobrevivam e progridam em um mundo cada vez mais competitivo.

A tendência para uma empresa exportadora é maximizar sua produtividade, e isso normalmente acontece por meio de uma ou duas vias: o uso da capacidade ociosa e o aperfeiçoamento dos processos produtivos, o que pode redundar em diminuição de custos e aumento da margem de lucro.

É fato também que as empresas que exportam tendem a ser mais inovadoras do que aquelas que não o fazem. Exportadores desenvolvem novos produtos com mais frequência que os não exportadores, além de estarem mais envolvidos com os novos processos de fabricação e programas de qualidade. Assim, além de vender e competir com um produto melhor no mercado internacional, o exportador pode concorrer com esse mesmo produto de boa qualidade no mercado interno, aumentando significativamente suas oportunidades de melhores lucros.

Um bom exemplo das vantagens de uma política para exportação é a empresa Aracruz Celulose. Ela é a maior produtora mundial de celulose branqueada de eucalipto. Suas Receitas Operacionais Brutas, em 2008, atingiram R\$ 3,9 bilhões, dos quais cerca de 93% foram dirigidos ao mercado externo.

Modalidades de exportação

Você verá que, basicamente, as exportações podem ser feitas na modalidade direta ou na modalidade indireta.

a) Comercialização direta

Este tipo de comercialização pode ser feito de cinco formas, pelo menos: por contato direto do exportador com o importador; pela venda por intermédio do agente de exportação ou representante do importador; pela filial de vendas no exterior; por vendas realizadas pelo correio; por meio do comércio eletrônico.

Em tal modalidade, o exportador conduz todo o processo de exportação, desde os primeiros contatos com o comprador (importador) até a conclusão da operação de venda. Portanto, todos os detalhes, desde a comercialização e entrega do produto até a cobrança, são

de responsabilidade do exportador, o que lhe exigirá maior atenção administrativa, alocação de recursos e de tempo. Por ser mais ambiciosa do que as demais modalidades, espera-se que essa forma de comercialização seja mais lucrativa e possibilite um maior crescimento no mercado internacional.

• Contato direto do exportador com o importador

Depois de identificado o comprador estrangeiro – o que pode ser feito por meio de **CÂMARAS DE COMÉRCIO**, consulados, embaixadas, participação em feiras e missões no exterior ou mesmo por iniciativa do importador –, o passo seguinte é a troca de correspondência para negociação das condições de venda: preço, forma de pagamento, prazo de entrega e responsabilidades de cada parte, dentre outros aspectos.

A Câmara de Comércio Brasil – China já promoveu três Congressos Internacionais de Bioenergia e uma BioTech Fair – Feira Internacional de Tecnologia em Biologia e Biocombustíveis.

O Congresso é o principal fórum de discussão sobre o aproveitamento racional de energias renováveis do Brasil, e a BioTech Fair é uma oportunidade de empresas e instituições ligadas ao setor mostrarem produtos e serviços que permitam adequar tecnologia a mudanças na matriz energética.

CÂMARAS DE COMÉRCIO

Instituição que atua como elo entre a vontade política e normativa dos governos e o objetivo comercial dos empresários que dela fazem parte.

Portanto, essa modalidade requer do exportador um mínimo de conhecimento sobre a forma de se realizar uma exportação. É preciso, também, que o exportador estruture sua empresa para essa tarefa ou contrate os serviços de profissionais experientes na área.

• Venda por intermédio do agente de exportação ou do representante do importador

Neste caso, você verá que a prospecção de mercado e o contato comercial são realizados por uma pessoa externa aos quadros da empresa exportadora, que promove ou comercializa seus produtos em troca de remuneração correspondente a um percentual sobre o valor da negociação concretizada.

A figura do agente é especialmente recomendada quando a empresa não tem conhecimento da cultura comercial do mercado-alvo ou de aspectos relativos à legislação comercial local e a barreiras alfandegárias, como forma de evitar gastos com pesquisa de mercado e eventuais transtornos na concretização da exportação.

- **Subsidiária ou filial de vendas no exterior**

Nesta modalidade, a empresa estabelece uma filial no exterior, que será uma extensão de suas atividades no país do importador, assumindo o papel de mais um canal de distribuição de suas mercadorias sobre o qual a matriz terá controle. Em geral, a empresa localizada no exterior irá fazer os serviços de distribuição, promoção e estocagem, podendo, também, executar aqueles referentes à armazenagem.

Sobre a criação de filiais de vendas no exterior, Henri Kistler (2009), assessor econômico do Ministério da Fazenda, assim se pronunciou:

No longo prazo, esse investimento gera juros, dividendos e *royalties* que voltam para o Brasil e ajudam a equilibrar a balança de pagamentos. No passado, ela foi equilibrada pelo investimento estrangeiro no Brasil e pela balança comercial, que não sabemos por quanto tempo vai continuar a contribuir.

Por sua vez, Fernando Ribeiro, economista da Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex), acrescentou que “cerca de um terço do comércio mundial é intrafirma, por isso a pertinência de discutir investimentos brasileiros no exterior”, de acordo com a notícia veiculada no *site* anterior.



Mais informações sobre subsidiária e filial de vendas no exterior podem ser obtidas no *site* http://ultimosegundo.ig.com.br/mundo_virtual/2008/02/28/cni_filial_no_exterior_pode_ter_vantagem_sobre_custos_logisticos_1210408.html



De acordo com estudo encomendado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), a instalação de empresas brasileiras em países da América do Sul não sofre qualquer restrição – ao contrário do que ocorre com os bens industriais, que podem ter a sua entrada dificultada pela imposição de barreiras tarifárias e não tarifárias. Assim sendo, a presença de empresas brasileiras em tais países pode ajudar a expansão do nosso comércio exterior. O estudo está disponível no endereço <http://www.cni.org.br/portal/data/pages/FF8080812210C96E012247D48B062C06.htm#descricao>.

• Vendas pelo correio

Esta modalidade restringe-se, atualmente, à remessa de pequenos volumes, no máximo US\$ 10.000,00 (dez mil dólares), por meio do sistema logístico dos Correios. É especialmente indicada para empresas sem tradição em comércio exterior e que comercializam seus artigos em pequenas quantidades. Com esse serviço, o exportador evita os trâmites operacionais para registro da exportação e desembaraço aduaneiro no país e, se possível, também no país de destino. Além disso, o exportador pode receber o pagamento da venda pela sistemática de **CÂMBIO SIMPLIFICADO**.

CÂMBIO SIMPLIFICADO

Modalidade cambial de operação que tem o objetivo de desburocratizar as operações de comércio exterior de pequenos valores, no máximo até US\$ 10.000,00 (dez mil dólares), ou seu equivalente em outras moedas.



Se você acessar os *sites* <http://www.correios.com.br/exportefacil> e <http://www.aprendendoaexportar.gov.br>, poderá obter informações não apenas sobre tal assunto, mas também utilizar diversos *links* para obter informações sobre legislação, normas e tributos relativos ao comércio exterior.

• Comércio eletrônico

O crescimento das operações comerciais via internet, conhecido como *e-commerce*, ou comércio eletrônico, vem gerando significativas modificações nas relações comerciais em geral. A utilização dessa modalidade proporciona atendimento direto ao consumidor de modo mais rápido e simples, a um custo reduzido.

De acordo com informações colhidas no endereço eletrônico http://www.ciashop.com.br/ecommerce/dados_do_ecommerce.asp, no Brasil, o comércio eletrônico é um mercado em crescimento. Entre 2001-2007, o número de internautas quadruplicou devido à expansão da internet, à disseminação da confiabilidade na rede, à inserção de uma nova cultura e à inclusão digital de classes menos favorecidas.

Ainda segundo o *site*, em 2007, as lojas virtuais chegaram a faturar no Brasil cerca de R\$ 6,4 bilhões, 43% mais do que em 2006.

Sendo assim, é de se esperar que as exportações também cresçam por esse canal, à medida que as empresas brasileiras adquiram mais experiência nessa modalidade de vendas externas.

**TRADING
COMPANY**

Sociedade mercantil, normalmente uma sociedade anônima, cujas atividades abrangem compra, venda, intermediação, financiamento, comercialização e, inclusive, industrialização. Em geral, apresenta uma estrutura comercial, administrativa, financeira, com grande capacidade de detectar negócios e concentrá-los nas diferentes partes do mundo.

Uma *trading* mantém constante contato com fornecedores, consultores, atacadistas, governos, empresas de seguro, empresas de distribuição física internacional, bancos, agentes e se interessa mais pelos grandes volumes de negócios e *commodities*.

b) Comercialização indireta

Na forma indireta de comercialização, a exportadora utiliza os serviços de outra empresa, cuja função é encontrar compradores para os seus produtos, em outros mercados. Essa modalidade requer a participação de uma empresa mercantil, que adquire mercadorias de indústrias ou produtores no mercado interno para posterior exportação.

Tal operação pode ser feita por intermédio de consórcios de exportação, venda a empresas comerciais exportadoras e a **TRADING COMPANIES** (empresas comerciais exportadoras, em seu sentido mais comum) venda no mercado interno para outras empresas que, então, exportam por sua própria conta e a representantes de compradores externos, sediados no mercado interno.

• Consórcios de exportação

Caracterizam-se, geralmente, pela união de empresas que não são de grande porte, tendo por objetivo atingir um determinado mercado. Além da redução de custos, os consórcios possibilitam o aumento na capacidade de oferta de um ou mais produtos. Essa união deverá ser regida por uma entidade estabelecida juridicamente, sem fins lucrativos, na qual as empresas exportadoras vão trabalhar em conjunto, tendo em vista melhorar a oferta exportável e promover a exportação.

De acordo com artigo de autoria de Samir Keedi (2009), intitulado "Unef 1975: A Experiência bem-sucedida de Consórcio de Exportação" (http://www.academiadetalentos.com.br/novo/newsletter_01.htm, acesso em 31/5/2009), em 1975, teve início uma bem-sucedida experiência referente à criação de um consórcio, formado por dez produtores de frangos, denominado Unef – União dos Exportadores de Frango.

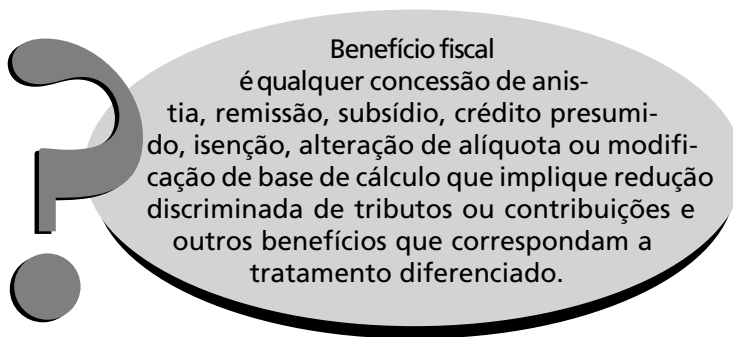
As vendas externas começaram pelo Oriente Médio e, em apenas cerca de meia década, a Unef chegou a ser, como empresa individual, a maior exportadora de frangos do mundo. Tal fato cresce de importância, quando se considera que o produto não integrava a nossa pauta de exportações até a entrada em operação do consórcio.

Em 1986, conforme previsão original, a Unef deixou de existir, para que os produtores, já bastante experientes, pudessem continuar, individualmente, com as atividades de exportação.

- **Venda a empresas comerciais exportadoras e a *trading companies***

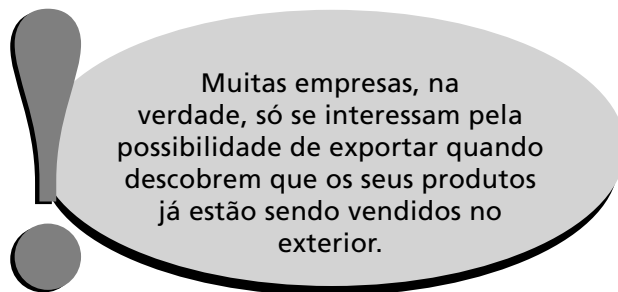
Modalidade de venda em que o produtor vende seu produto a empresas comerciais exportadoras, incluindo as denominadas *trading companies*. As empresas comerciais exportadoras podem facilitar o acesso a mercados já estabelecidos, em virtude de seu *know how* e de seus contatos.

Mesmo assim, o exportador ainda retém uma grande parcela do controle do processo e pode usufruir benefícios oriundos da negociação (tais como estabelecer contatos e relações comerciais com concorrentes internacionais; aprender mais sobre as novas tecnologias etc.). Além disso, a operação equipara-se, para fins de **benefícios fiscais** e de acesso a financiamentos na fase de pré-embarque, a uma venda direta.



- **Venda no mercado interno para outras empresas que, então, exportam por conta própria**

Do ponto de vista do fabricante, estas vendas não diferem daquelas realizadas no mercado doméstico. Nesse caso, não é a própria empresa produtora – mas, sim, outra – que percebe o potencial do produto para ser inserido no mercado internacional. Ela, então, corre todos os riscos envolvidos e se encarrega de todos os detalhes referentes à exportação, em muitos casos sem a ciência do próprio fabricante.



- **Representantes de compradores externos, sediados no mercado interno**

Existem várias empresas que compram produtos no mercado nacional para enviar para o exterior. Esses exportadores constituem um amplo mercado para uma grande variedade de bens e serviços. Nesse caso, a empresa sabe que o seu produto está sendo exportado, mas continua sem participar do processo.

Atividade 1



A Rússia é uma grande produtora de petróleo e de seus derivados, sendo que tais produtos (*commodities*) correspondem a cerca de 60% da sua pauta de exportação, em termos de valor. O total das vendas externas da Rússia atingiu cerca de US\$ 365 bilhões no ano de 2007, enquanto as importações atingiram cerca de US\$ 260,4 bilhões no mesmo período.

No entanto, a crise econômica que atingiu a economia mundial, a partir do final de 2007, levou a Rússia a utilizar cerca de US\$ 150 bilhões de suas reservas cambiais, no período agosto-dezembro de 2008, para fazer frente não apenas à crise de liquidez, mas também para defender a sua moeda, o rublo, diante do dólar.

Para 2009, espera-se que a queda do preço do petróleo e de seus derivados reduza o valor das exportações não apenas da Rússia, mas também de diversos outros países, inclusive o Brasil.

Supondo que tal tendência se mantenha (queda do preço do petróleo), o que se pode esperar quanto ao comportamento das exportações para a Rússia, tendo em vista os óbvios ajustes que terão de ser feitos em sua economia?

Resposta Comentada

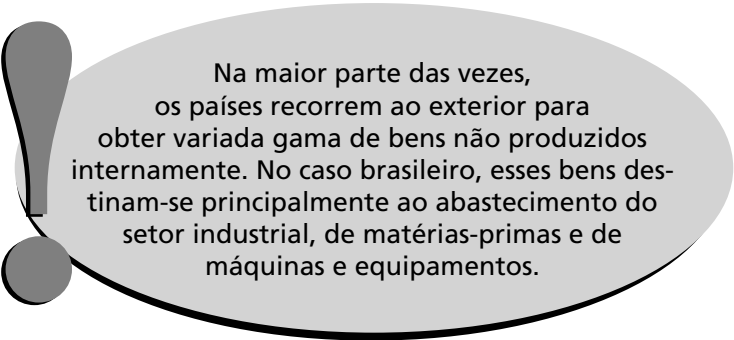
Se tal fato ocorrer, o Brasil deverá ser afetado, principalmente, no que diz respeito ao valor das exportações de seu setor agropecuário, já que os nossos principais produtos vendidos para a Rússia são: carne bovina, carne suína, carne de frango, queijos não fundidos, bananas, laranjas, maçãs, óleo de soja, cacau, chocolates, fumo em folha, medicamentos e misturas de substâncias odoríferas, de acordo com dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do MDIC.

CEDERJ 65

IMPORTAÇÃO

Vamos entender um pouco mais o significado do termo importação? Importar significa adquirir mercadorias oriundas de outros países, sendo que tal procedimento pode ocorrer por uma das seguintes razões, dentre outras:

- quando há escassez do produto no mercado interno;
- quando se trata de um produto inovador lançado no exterior e que ainda não está disponível no mercado interno;
- quando uma empresa adquire uma máquina (um bem de capital) que irá aumentar sua produção ou melhorar determinado processo de produção;
- quando o custo de importação de um bem é menor do que o custo de sua aquisição no mercado doméstico.



Na maior parte das vezes, os países recorrem ao exterior para obter variada gama de bens não produzidos internamente. No caso brasileiro, esses bens destinam-se principalmente ao abastecimento do setor industrial, de matérias-primas e de máquinas e equipamentos.

A operação de importação envolve regras de comércio exterior do país importador, regras de comércio internacional, bem como regras de comércio exterior do país exportador, em razão do que exige muita atenção daqueles que querem realizar tal tipo de transação. Além disso, pressupõe a adoção de procedimentos que têm de estar apoiados em documentos oficiais e de acordo com as normas comerciais, cambiais e fiscais em vigor.

Modalidades de importação

Basicamente, as importações podem se dar de duas formas:

• Definitivas

Ocorrem quando as mercadorias importadas são nacionalizadas, independentemente da existência de **COBERTURA CAMBIAL**, ou seja, nos casos em que não haja relação de compra e venda (transação comercial). Como regra geral, a legislação brasileira veda a importação de bens usados.

No Brasil, com exceção dos casos de mercadorias ou operações dispensadas da emissão de **LICENÇA DE IMPORTAÇÃO**, a importação, a título definitivo, necessita de autorização da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

• Não definitivas

São aquelas em que, contrariamente às importações definitivas, não ocorre nacionalização do produto/mercadoria. São os casos, por exemplo, de mercadorias importadas sob o **REGIME ADUANEIRO ESPECIAL DE ADMISSÃO TEMPORÁRIA** que, após a sua permanência no país, pelo período previamente estabelecido, são reexportadas.

COBERTURA CAMBIAL

As importações com cobertura cambial são todas as operações que envolvem remessa de recursos para o exterior, como forma de pagamento pela aquisição de um bem. A legislação atual determina que as transações podem ser efetuadas à vista ou a prazo.

LICENÇA DE IMPORTAÇÃO

É um documento eletrônico processado através do Sistema Integrado de Comércio Exterior – Siscomex – utilizado para licenciar as importações de produtos cuja natureza ou tipo de operação esteja sujeita a controles de órgãos governamentais. O licenciamento, como regra geral, deve ser obtido previamente ao embarque da mercadoria no exterior. Sua validade é de 60 dias, contados da data do deferimento de sua emissão.

REGIMES ADUANEIROS

Institutos destinados a orientar o tratamento tributário a ser aplicado a uma operação de comércio exterior, seja de uma exportação ou de uma importação, determinando a oportunidade da cobrança dos direitos aduaneiros incidentes sobre as riquezas que ultrapassam as fronteiras nacionais, na entrada ou na saída, qualquer que seja a via de acesso.

REGIME ADUANEIRO ESPECIAL DE ADMISSÃO TEMPORÁRIA

Permite que os bens ingressados no país aqui permaneçam por prazo determinado, retornando posteriormente ao exterior com a suspensão do pagamento de tributos, desde que não venham a sofrer qualquer processo de modificação de suas características durante esse período.

Os regimes aduaneiros podem ser classificados em três grupos:

- **Comuns:** o tratamento administrativo das operações de comércio exterior é realizado sem envolver qualquer tipo de procedimento excepcional ou particular, no que se refere à cobrança dos direitos aduaneiros, ou seja, observa-se o pagamento dos tributos porventura existentes.
- **Especiais:** não estão enquadrados diretamente na regra geral do regime aduaneiro comum, quanto à oportunidade e ao momento de cobrança dos direitos aduaneiros, isto é, permitem ingresso e saída de mercadorias do território nacional com isenção ou suspensão dos tributos aplicáveis.
- **Atípicos:** são aplicados em áreas especiais. Têm o objetivo de atender determinadas áreas geográficas do **TERRITÓRIO ADUANEIRO**, levando em conta as suas especificidades.

**TERRITÓRIO
ADUANEIRO**

Espaço físico em que é aplicada a legislação aduaneira, abrangendo todo o território nacional.

**VALOR
ADUANEIRO**

Base de cálculo do imposto de importação, que incidirá sobre a mercadoria adquirida no exterior.

NACIONALIZAÇÃO DE MERCADORIA

A nacionalização é a sequência de atos que possibilita a transferência da mercadoria proveniente da economia estrangeira para a economia nacional, por meio da Declaração de Importação (DI), que é um documento formalizado e emitido pelo importador. Tal documento contém, dentre outras informações, a identificação do importador e do adquirente, caso não sejam a mesma pessoa, assim como a identificação, a classificação, o **VALOR ADUANEIRO** e a origem da mercadoria.

Atividade 2



Leia o texto a seguir.

Três veleiros de luxo, de fabricação francesa, no valor aproximado de R\$ 1 milhão, foram apreendidos, em 27 de novembro de 2008, pela alfândega do porto do Rio de Janeiro. As referidas embarcações foram importadas sob o regime aduaneiro especial de admissão temporária. Tal regime prevê que, após a sua permanência no país, pelo período previamente estabelecido, os produtos devem ser reexportados.

Os veleiros – que não eram novos – haviam sido importados para utilização comercial temporária (serviço de aluguel – por exemplo, *charter*) mediante contrato de arrendamento firmado com o proprietário no exterior, o qual previa a possibilidade de nacionalização definitiva. Em função de tal cláusula, os importadores decidiram trazer os referidos veleiros definitivamente, apesar de a legislação brasileira proibir, como regra geral, a importação de bens usados.



Fonte: http://www.receita.fazenda.gov.br/automaticosrfsinot/2008/11/28/2008_11_28_13_18_45_4399097.html (acesso em 9/7/2009)

Considerando que a importação de tais produtos está sujeita a controle governamental, responda:

a) Que documento teve de ser solicitado, pelos importadores, no Siscomex?

b) Por que os veleiros não puderam ser nacionalizados?

Respostas Comentadas

- a. O documento necessário para se efetuar a nacionalização de um bem é conhecido como *Licença de Importação*.
- b. Os veleiros não foram nacionalizados porque os mesmos, embora já fossem usados, ingressaram em território nacional como se fossem novos, o que configura uma situação irregular.

• Importação por conta e ordem de terceiro

Entende-se por operação de importação por conta e ordem de terceiro aquela em que uma pessoa jurídica promove, em seu nome, o despacho aduaneiro de importação de mercadoria adquirida por outra, em razão de contrato previamente firmado. O contrato referido pode compreender, ainda, a prestação de outros serviços relacionados com a transação comercial, como a realização de cotação de preços e a intermediação comercial.

• Importação por encomenda

Entende-se por operação de importação por encomenda aquela em que uma pessoa jurídica faz, em seu nome, o despacho aduaneiro de importação de mercadorias por ela adquiridas no exterior para revenda a uma empresa encomendante predeterminada, em razão de contrato firmado entre elas.

O registro da Declaração de Importação (DI) fica condicionado à habilitação no Siscomex, tanto do encomendante quanto do importador por encomenda, e à prévia vinculação entre eles, realizada nesse sistema.

Despacho aduaneiro

Toda mercadoria procedente do exterior, importada a título definitivo ou não, sujeita ou não ao pagamento do imposto de importação, deve ser submetida a despacho de importação, o qual é realizado com base em declaração apresentada à **UNIDADE ADUANEIRA**.

O despacho aduaneiro de importação é dividido, basicamente, em duas categorias: o despacho para consumo e o despacho para admissão em regime aduaneiro especial ou aplicado em áreas especiais.

O despacho para consumo ocorre quando as mercadorias ingressadas no país forem destinadas ao uso, pelo aparelho produtivo nacional, como insumos, matérias-primas, bens de produção e produtos intermediários, bem como quando forem destinadas ao consumo próprio e à revenda. Tem como objetivo a nacionalização da mercadoria importada e a ele se aplica o regime comum de importação.

O despacho para admissão em regimes aduaneiros especiais ou aplicados em áreas especiais tem por objetivo o ingresso, no país, de mercadorias, produtos ou bens provenientes do exterior, que deverão permanecer no regime, por prazo certo, e conforme a finalidade destinada, sem sofrer a incidência imediata de tributos, os quais permanecem suspensos até a extinção do regime.

Aplica-se, dentre outros, às mercadorias em trânsito aduaneiro (seja para um outro ponto do território nacional ou com destino a um outro país) e em admissão temporária, caso em que as mercadorias devem retornar ao exterior, após terem cumprido sua finalidade.

Portanto, antes de iniciar uma operação de importação, o interessado deve verificar se a mercadoria a ser importada está sujeita a controle administrativo, pois, em geral, tal averiguação deve ser efetuada anteriormente ao embarque da mercadoria no exterior, sob pena de pagamento de multa.

• Início do despacho aduaneiro de importação

O ato que determina o início do despacho de importação é o registro da Declaração de Importação (DI) no Siscomex, salvo nos casos de despacho antecipado. É no momento desse registro que ocorre o pagamento de todos os tributos federais devidos na importação.

UNIDADE ADUANEIRA

Repartição da Receita Federal do Brasil que jurisdiciona, para fins de fiscalização dos tributos incidentes sobre o comércio exterior, o domicílio da matriz da empresa.

Se o despacho de importação, em uma de suas modalidades, não for iniciado nos prazos estabelecidos na legislação, que variam entre 45 e 90 dias da chegada da mercadoria no país, ela é considerada abandonada, o que acarreta a aplicação da pena de perdimento e a destinação da mercadoria para um dos fins previstos na legislação. O mesmo acontece com a mercadoria cujo despacho de importação tenha seu curso interrompido durante 60 dias, por ação ou omissão do importador.

• Documentos de instrução da Declaração de Importação (DI)

Como regra geral, os documentos que servem de base para as informações contidas na Declaração de Importação (DI) são:

- via original do conhecimento de carga ou documento equivalente;
- via original da fatura comercial, assinada pelo exportador;
- **ROMANEIO** de carga (*packing list*), quando aplicável;
- outros, exigidos em decorrência de acordos internacionais ou de legislação específica.

ROMANEIO

Lista que especifica peso, qualidade e quantidade de mercadorias embarcadas ou vendidas.

No Brasil, os documentos de instrução da Declaração de Importação (DI) devem ser entregues à fiscalização da Receita Federal do Brasil (ex-Secretaria da Receita Federal) sempre que solicitados. Por essa razão, o importador deve mantê-los pelos prazos previstos na legislação, conforme o caso, mas nunca inferior a cinco anos.

• Parametrização (canais verde, amarelo, vermelho e cinza)

Uma vez registrada a declaração de importação e iniciado o procedimento de despacho aduaneiro, a mesma é submetida à análise fiscal e selecionada para ser encaminhada para um dos **CANAIS DE CONFERÊNCIA ADUANEIRA**. Tal procedimento de seleção recebe o nome de parametrização.

Os Canais de Conferência Aduaneira são agrupados em quatro classes: verde, amarelo, vermelho e cinza.

- A importação selecionada para o canal verde é desembaraçada automaticamente, sem qualquer verificação.

CANAIS DE CONFERÊNCIA ADUANEIRA

Mecanismos utilizados pelas autoridades alfandegárias para reconhecer as mercadorias, verificar sua natureza e valor, estabelecer seu peso, quantidade ou medida e classificá-la de acordo com a nomenclatura tarifária, a fim de determinar as tarifas e os impostos que lhe são aplicáveis.

- O canal amarelo significa conferência dos documentos de instrução da DI e das informações constantes da declaração.
- No caso da seleção para o canal vermelho, há, além da conferência documental, a conferência física da mercadoria.
- Quando a DI é selecionada para o canal cinza, são realizados o exame documental, a verificação física e a aplicação de procedimento especial de controle aduaneiro, para verificação de elementos indicadores de fraudes, inclusive no que se refere ao preço declarado da mercadoria.

CONCLUSÃO

As importações e as exportações de um país, em determinado período, quando somadas, geram um valor que se convencionou chamar de corrente de comércio. Quando as exportações são superiores às importações, diz-se que o país foi superavitário em termos de balança comercial; caso contrário, diz-se que o país foi deficitário.

O resultado obtido pela comparação entre os valores das exportações e das importações é importante, na medida em que irá impactar o balanço de pagamentos. Portanto, as medidas relativas ao comércio exterior devem ser devidamente analisadas antes de sua promulgação, já que produzem reflexos importantes na política econômica do país.

Os mecanismos para registro das exportações e importações são vários, de forma a permitir a adequação da política de comércio exterior de um país à sua política macroeconômica.

Atividade Final

Com base na tabela seguinte, faça uma avaliação da relação comercial verificada entre o Brasil e a Rússia (valores em US\$ milhões), no período 2001-2008.

Explore aspectos relacionados à evolução das exportações e das importações, bem como seus reflexos no saldo da balança comercial, e na corrente de comércio entre os dois países. Como sugestão, elabore uma tabela com as variações médias, pois isso poderá ajudar na conclusão da tarefa.

Tabela 3.1: Relação comercial entre Brasil e Rússia entre 2001 e 2008

Ano	Exportação (A)	Importação (B)	Saldo da balança comercial (C = A-B)	Corrente de comércio (D = A+B)
2001	1.102,6	464,3	638,3	1.566,9
2002	1.252,5	427,7	824,8	1.680,2
2003	1.500,2	555,2	945,0	2.055,4
2004	1.658,1	808,0	850,1	2.466,1
2005	2.917,4	722,1	2.195,3	3.639,5
2006	3.443,4	942,6	2.500,8	4.386,0
2007	3.741,3	1.710,1	2.031,2	5.451,4
2008	4.653,0	3.331,9	1.321,1	7.984,9

Fonte: <http://www.brasil-russia.org.br/downloads/balanca2008.doc>, acesso em 9/7/2009

Faça, também, uma avaliação global da relação comercial do Brasil e compare com os resultados obtidos anteriormente. O que tais números mostram sobre a evolução comercial do Brasil com a Rússia, se compararmos com a do Brasil, em relação ao comércio com todos os países do mundo?

Tabela 3.2: Evolução do comércio exterior brasileiro entre 2001 e 2008

Ano	Exportação (A)	Importação (B)	Saldo da balança comercial (C = A-B)	Corrente de comércio (D = A+B)
2001	58.288	55.572	2.716	113.860
2002	60.440	47.240	13.200	107.680
2003	73.202	48.291	24.911	121.493
2004	96.677	62.835	33.842	159.512
2005	118.527	73.606	44.921	192.133
2006	137.807	91.351	46.456	229.158
2007	160.649	120.621	40.028	281.270
2008	197.942	173.207	24.735	371.149

Fonte: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1235161747.pdf, acesso em 15/5/2009

Resposta Comentada

O tratamento dos dados constantes das duas tabelas nos permite obter as seguintes informações sobre a evolução do comércio exterior no Brasil:

Discriminação	Evolução média anual (%)	
	Rússia	Todos os países
Exportação	22,8	19,1
Importação	32,5	17,6
Balança comercial	11,0	37,1
Corrente de comércio	26,2	18,4

Podemos constatar que, no período, as exportações para a Rússia, assim como as importações provenientes daquele país e a corrente de comércio entre os dois países cresceram, na média, a uma taxa anual superior às exportações, às importações e à corrente de comércio do Brasil como um todo.

No que se refere à balança comercial, no entanto, observa-se que o desempenho de tal variável, considerando o comércio exterior brasileiro como um todo, foi superior àquele observado entre os dois países – 11,0% contra 37,1%. Tal constatação é condizente com o desempenho das importações e exportações verificadas entre os dois países, tendo em vista que as mesmas cresceram à taxa média anual de 32,5% e 22,8%, respectivamente.

RESUMO

Do mesmo modo que um país exporta seus bens e serviços, ele também importa bens e serviços produzidos por outros países. Assim sendo, torna-se claro que os atos de exportar e de importar podem ser considerados como faces de uma mesma moeda. Se na exportação o país obtém divisas, na importação abre mão de divisas em troca dos bens e serviços adquiridos.

Portanto, medidas que sejam tomadas para dificultar as importações, com o objetivo de evitar déficits na balança comercial, podem ter efeito contrário ao pretendido, na medida em que os outros países podem tomar atitude semelhante, gerando um enfraquecimento da corrente mundial de comércio.

INFORMAÇÃO SOBRE A PRÓXIMA AULA

Na próxima aula, trataremos das sistemáticas utilizadas no processo de exportação no Brasil.

A sistemática de exportação no Brasil

AULA

4

Metas da aula

Ressaltar a importância das exportações para a economia brasileira, no contexto econômico global, bem como analisar as implicações da estrutura da pauta de exportação para o seu desenvolvimento econômico.

objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:



reconhecer a importância das exportações para o desenvolvimento econômico de nosso país.



identificar os principais incentivos à exportação praticados no Brasil.

Pré-requisito

Para melhor aproveitamento desta aula, é necessário rever a Aula 3, especificamente no que diz respeito ao tópico “Exportação”.

ORIGENS DO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

Podemos dizer que o início do comércio exterior do Brasil ocorreu sem a existência de uma produção econômica organizada. A nossa primeira mercadoria comercializada internacionalmente, o pau-brasil, era extraída da natureza e negociada tanto no circuito do comércio exterior português como no dos piratas e contrabandistas, sem sofrer qualquer beneficiamento, ou seja, sem que houvesse a agregação de valor. Posteriormente, foi montada uma estrutura econômica para que se produzisse, com sucesso, uma mercadoria de exportação: o açúcar.

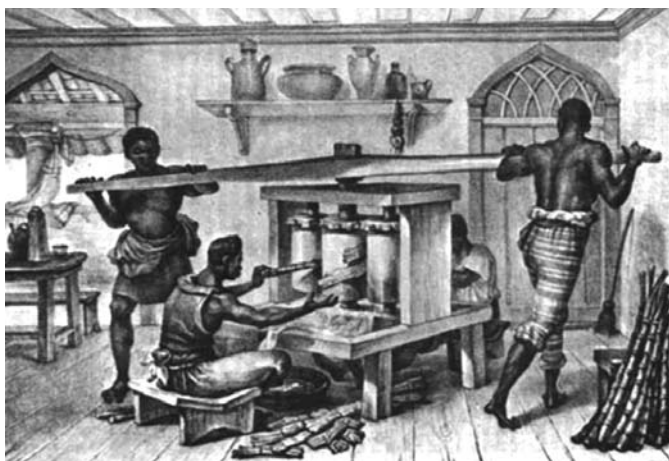


Figura 4.1: Escravos trabalhando em uma moenda de açúcar. Pintura de Jean-Baptiste Debret.

Fonte: <http://www.ibge.gov.br/brasil500/negros/moenda.htm>

Portanto, comércio exterior existe nas terras brasileiras antes mesmo da colonização, a qual se desenvolveu por determinação de D. João III ao comandante Martim Afonso de Sousa, que foi, então, incumbido de dar combate aos contrabandistas e iniciar a ocupação efetiva da terra, nos idos de 1530. Nessa mesma ocasião, por falta de recursos estatais, o rei concedeu à iniciativa privada a tarefa de colonizar o Brasil, sob o sistema das Capitanias Hereditárias.

Como já deve ser de seu conhecimento, a primeira distribuição de terras brasileiras para um particular data de 1532, sendo Fernão de Noronha o beneficiário. Observe-se, pois, que com a colonização teve continuidade uma faceta do domínio português: a valorização do mercado externo. A estrutura de produção foi, então, implementada, visando ao comércio exterior.

Porém, só se pode falar de comércio exterior autônomo a partir de 1808, com a quebra do monopólio comercial efetivada com base na Carta Régia de Abertura dos Portos, firmada pelo príncipe regente, D. João, em Salvador, em 28 de janeiro daquele ano. A partir de então, tiveram início as relações comerciais internacionais diretas entre o Brasil e “as nações amigas”.

Esse comércio exterior surgiu sob a égide do capitalismo liberal, que travou e venceu a luta contra o capitalismo mercantilista do pacto colonial, de exclusivismo comercial. As circunstâncias em que esse evento se processou decorreram, em última análise, da expansão do liberalismo político e econômico que contrapôs, em uma guerra generalizada (guerras napoleônicas), os dois gigantes europeus daquela época, os defensores do liberalismo, a França e a Grã-Bretanha, em disputa pela hegemonia no continente europeu e seus domínios.



Você poderá obter mais informações sobre as circunstâncias em que a Família Real portuguesa se transferiu para o Brasil acessando o *site* <http://www.historianet.com.br/conteudo/default.aspx?codigo=104>.

Se você quiser saber um pouco mais sobre o fim da era napoleônica, que ocorreu em 1815, após a Batalha de Waterloo, poderá acessar o *site* http://www.dvdp.com/a/as_grandes_batalhas_a_batalha_de_waterloo_napoleao_bonaparte.php.

A ESTRUTURA ATUAL DO SISTEMA DE COMÉRCIO EXTERIOR DO BRASIL

Agora você vai tomar contato com o atual sistema de comércio exterior brasileiro. Tal sistema é formado por um conjunto de órgãos integrantes do Executivo Federal, a partir dos quais são criadas as normas relativas ao nosso comércio exterior. Essas normas disciplinam a saída de mercadorias do território nacional (exportação), a entrada, em nosso país, de mercadorias procedentes do exterior (importação), bem como administram os seus reflexos nas áreas tributária, administrativa, comercial, aduaneira e financeira.

A estrutura institucional do sistema de comércio exterior é composta pelos seguintes órgãos:

1. Conselho Monetário Nacional – CMN (<http://www.bacen.gov.br/?CMN>).
2. Câmara de Comércio Exterior – Camex (www.mdic.gov.br).
3. Secretaria de Comércio Exterior – Secex (www.mdic.gov.br).
4. Banco Central do Brasil – Bacen (www.bacen.gov.br).
5. Receita Federal do Brasil – RFB (www.receita.fazenda.gov.br).
6. Ministério das Relações Exteriores – Itamaraty (www.mre.gov.br).

As atribuições/funções de cada um desses órgãos serão objeto de estudo mais adiante.

A PAUTA BRASILEIRA DE EXPORTAÇÃO

O Brasil tem sido um importante exportador de *commodities*, de origem agrícola e mineral, ao longo de sua história. A partir dos anos 1970, ocorreram transformações importantes, quando os produtos manufaturados começaram a ganhar maior participação na pauta, passando a responder por mais da metade do seu total. O país possui, hoje, uma **PAUTA DE EXPORTAÇÃO** bastante diversificada, principalmente quando comparada com a de seus vizinhos da América do Sul e mesmo com a de outros países emergentes.

Você verá, com base nos dados constantes da **Tabela 4.1**, que o comércio exterior brasileiro apresentou, nos últimos anos, uma expressiva evolução, em virtude não apenas de seus elevados **superávits comerciais**, mas também pelos expressivos e contínuos crescimentos nos montantes de exportação e importação.

Recentemente, no período 1999-2007, as exportações cresceram à taxa média de 16,3% ao ano, o que tornou possível, também, uma substancial expansão das importações (11,8% ao ano, em média, no mesmo período), o que resultou em **SUPERÁVITS COMERCIAIS** constantes, que atingiram valores superiores a US\$ 40 bilhões no triênio 2005-2007, conforme pode ser constatado na tabela.

A **Tabela 4.1**, a seguir, mostra o desempenho da balança comercial brasileira no período 1999-2007:

PAUTA DE EXPORTAÇÃO

Denomina-se pauta de exportação ao conjunto de bens e serviços comercializados externamente por um determinado país.

SUPERÁVIT COMERCIAL

Dá-se o nome de superávit comercial à diferença entre o valor das exportações e o valor das importações de um país, em um determinado período.

Tabela 4.1: Balança Comercial Brasileira 1999-2007 (em US\$ bilhões FOB)

Ano	Exportações (I)	Importações (II)	Saldo da Balança Comercial (I – II)
1999	48,0	49,3	(1,3)
2000	55,1	55,8	(0,7)
2001	58,2	55,6	2,6
2002	60,4	47,2	13,1
2003	73,1	48,3	24,8
2004	96,5	62,8	33,7
2005	118,3	73,6	44,7
2006	137,5	91,4	46,1
2007	160,6	120,6	40,0

Fonte: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1238179569.xls

No entanto, ao avaliar as condições em que esses resultados positivos foram obtidos, você perceberá que as empresas exportadoras ainda enfrentam diversos entraves internos que geram dificuldades para alcançar um quadro mais favorável. Entre os diversos entraves internos enfrentados pelas empresas exportadoras, destacam-se os seguintes:

1) Mesmo sendo um exportador de grandes volumes, o nosso país ainda não dispõe de infraestrutura capaz de contribuir decisivamente para tornar competitiva a produção e a venda de bens manufaturados para o mercado externo.



Figura 4.2: A imagem retrata a construção de uma muralha para o cais do porto do Rio de Janeiro, com ensacadeira e guindaste. Desde o século XIX, a modernização dos nossos portos foi uma questão importante para os interesses comerciais brasileiros.

Fonte: <http://www.portosrio.gov.br/historicodoporto.htm>

- 2) A falta de profundidade de parte considerável dos portos brasileiros reduz sua capacidade de receber navios de grande calado. Se, por exemplo, a maré não estiver cheia, é necessário aguardar o momento propício para realizar a atracação das embarcações. Tal fato provoca atrasos e, conseqüentemente, custos mais elevados para os exportadores.
- 3) O sistema tributário nacional, por estar obsoleto, prejudica as exportações de produtos manufaturados, ao provocar a imobilização de capital no pagamento de impostos, ainda que recuperáveis, gerados pela compra de insumos a serem utilizados em bens a serem exportados.
- 4) A defasada taxa de câmbio praticada nos últimos anos afetou negativamente a rentabilidade das exportações de *commodities* e a competitividade dos produtos manufaturados, assim como estimulou a importação de bens e serviços, tendo em vista a valorização do real em relação ao dólar.

Tabela 4.2: Participação percentual dos principais produtos na pauta de exportação brasileira, por fator agregado

Discriminação	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Básicos	28,1	29,0	29,6	29,3	29,2	32,1	36,9
Industrializados	69,6	69,3	68,8	68,6	68,6	65,9	60,5
Semimanufaturados	14,9	15,0	13,9	13,5	14,2	13,6	13,7
Manufaturados	54,7	54,3	54,9	55,1	54,4	52,3	46,8
Operações Espec*.	2,3	1,7	1,6	2,1	2,2	2,0	2,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Referem-se a bens que se incluem na balança comercial, mas cuja identificação nem sempre é possível, com o grau de detalhamento da classificação de mercadorias.

Fonte: Elaboração dos autores, com base nas seguintes fontes primárias: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1853>;
<http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2006/rel2006cap5p.pdf>
<http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2007/rel2008cap5p.pdf>

Como você poderá verificar, ao analisar a **Tabela 4.2**, o conceito de exportações por fator agregado envolve o agrupamento dos produtos em duas grandes classes, levando-se em conta o maior ou menor grau de transformação (agregação de valor) sofrido pela mercadoria, durante seu processo produtivo e até a sua venda final. Assim sendo, as exportações são classificadas da seguinte forma:

a) Produtos básicos: produtos de baixo valor, normalmente intensivo em mão de obra, cuja cadeia produtiva é simples, tendo em vista que sofrem poucas transformações. Por exemplo, minério de ferro e seus concentrados, óleos brutos de petróleo, soja (incluindo a triturada), carne de frango congelada, fresca ou refrigerada, farelo e resíduo proveniente da extração de farelo de soja, carne bovina congelada, fresca ou refrigerada, café cru em grão, fumo em folhas, milho em grão, carne suína congelada, fresca ou refrigerada.

b) Produtos industrializados: dividem-se em semimanufaturados e manufaturados, uma vez mais considerando o grau de transformação.

b.1) Semimanufaturados – produtos que sofreram um grau de transformação superior àquele apresentado pelos produtos básicos. Por exemplo, pastas químicas de madeira, açúcar de cana em bruto, produtos semimanufaturados de ferro ou aço, ferro fundido bruto e ferro *spiegel* (ex.: ferro gusa), couros e peles depilados, exceto em bruto, ferro-ligas, óleo de soja em bruto, alumínio em bruto, ouro em formas semimanufaturadas para uso não monetário, madeira serrada ou fundida.



Figura 4.3: Alunos do projeto “Saber Admirar as Ciências para Inclusão Social” (SACIS), realizado pelo Instituto de Química (IQ) observam o tanque oceânico no Laboratório de Tecnologia Oceânica do Instituto Alberto Luiz Coimbra de Pós Graduação e Pesquisa de Engenharia da (LabOceano – COPPE). O tanque oceânico (COPPE/ UFRJ) é muito importante para os avanços na pesquisa de tecnologias para extração de petróleo em águas profundas. Sendo o mais profundo do mundo, o tanque oceânico é uma construção representativa da importância da universidade pública brasileira para o avanço tecnológico do país.

Fonte: LIMA, Raquel. *Estudantes no tanque oceânico*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2006. Disponível em: <http://www.imagem.ufrj.br/index.php?acao=detalhar_imagem&id_img=1411>. Acesso em: 31 jul. 2009.

b.2) Manufaturados – produtos que contêm nível bem mais elevado de tecnologia, com alto valor agregado. Por exemplo, aviões, automóveis de passageiros, partes e peças para veículos automóveis e tratores, óleos combustíveis, aparelhos transmissores ou receptores e componentes, veículos de carga, produtos laminados planos de ferro ou aço, motores, geradores e transformadores elétricos e suas partes, gasolina, calçados, suas partes e componentes, açúcar refinado, tratores, partes de motores para veículos automóveis, bombas, compressores, ventiladores, máquinas e aparelhos para terraplanagem, perfurações, pneumáticos, suco de laranja congelado, óxidos e hidróxidos de alumínio.

De acordo com estudo elaborado pela UNCTAD, disponível no endereço eletrônico http://www.unctad.org/en/docs/tdr2002_en.pdf, os países em desenvolvimento bem-sucedidos na produção de manufaturados com elevado potencial de expansão global, alto valor agregado e potencial de rápido crescimento da produtividade estão menos sujeitos ao risco de saturação do mercado de exportação. Tal fato reforça a importância das vendas externas para o crescimento econômico.

No que diz respeito ao aspecto da qualificação da mão de obra, o estudo afirma que a abundância de mão de obra com baixa qualificação nos países em desenvolvimento e a ausência de políticas de desenvolvimento tecnológico podem resultar na não apropriação, pelo país exportador, de parte considerável do valor agregado contido nos produtos exportados.

Este não é o caso, por exemplo, da Coreia do Sul que, ao investir maciçamente em educação básica há mais de vinte anos, vem colhendo, hoje, belos frutos provenientes do desenvolvimento tecnológico que alcançou.

Tabela 4.3: Principais itens de exportação (% do total do valor)

Discriminação	Participação percentual em cada período		
	1981/1990	1991/2000	2001/2007
Produtos metalúrgicos	13,7	14,1	10,5
Soja	10,4	8,4	9,0
Máquinas e equipamentos	9,2	11,9	12,3
Café	7,9	4,2	2,2
Material de transporte	7,9	9,9	12,6
Minérios	7,6	6,5	5,8
Químicos	5,7	7,0	6,4
Calçados e couro	4,9	4,8	3,7
Petróleo e combustíveis	4,5	1,2	5,3
Papel e celulose	3,0	4,3	3,4
Açúcar e álcool	2,2	3,1	4,1
Carne	2,0	2,5	5,2
Algodão	1,4	—	—
Demais	19,6	22,1	19,5
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1235161747.pdf>. Acesso em: 15 maio 2009.

Com base na **Tabela 4.3**, você poderá verificar que o *ranking* formado pelos principais grupos de produtos de nossa pauta de exportação sofreu algumas alterações dignas de nota no período 1981-2007. Assim é que:

a) o grupo constituído pelos produtos metalúrgicos, que detinha a 1ª colocação no período 1981-1990, a manteve na década seguinte, mas passou a ser o 3º grupo de produtos mais importantes, no período 2001-2007;

b) o grupo formado pela soja e seus derivados, que detinha a 2ª colocação no início do período 1981-2007, retrocedeu para o 4º lugar na década seguinte, posição que manteve no período 2001-2007;

c) o grupo denominado máquinas e equipamentos foi deslocado da 3ª posição no início do período, atingiu a 2ª posição entre 1991 e 2000 e nela se manteve no período 2001-2007;

d) o grupo constituído pelo item café e seus derivados apresentou a queda mais expressiva, saindo da 4ª posição, no início do período, para a 9ª posição na década seguinte e atingindo a 12ª posição no período 2001-2007;

e) o grupo denominado material de transportes evoluiu da 4ª posição, que ocupava juntamente como grupo café, para o 3º posto na década 1991-2000 e chegou à 1ª posição no período 2001-2007;

f) o grupo formado pelos itens carne e seus derivados experimentou substancial evolução, passando da 12ª posição para o 8º lugar, após ter atingido a 11ª posição no período intermediário.

Vale ressaltar que, a despeito dessa troca de posições, o grupo produtos básicos, entre 2002 e 2007, aumentou sua participação na pauta de exportações, passando de 28,1% para 32,1% (ver **Tabela 4.2**), em virtude da forte elevação dos preços das *commodities* ocorrida no período.

Atividade 1

Com base nos dados constantes da **Tabela 4.2**, a que conclusões você pode chegar, no que se refere à participação dos produtos manufaturados na pauta brasileira de exportações? A continuidade de tal situação, por um período mais longo, pode ser considerada benéfica para o nosso país?

Resposta Comentada

A análise dos dados revela que a participação dos produtos básicos ganhou importância no período 2002-2008, em detrimento da participação dos produtos manufaturados e, em menor escala, dos semimanufaturados. Assim sendo, a manutenção de tal estado de coisas, por longos períodos, tende a prejudicar os países, cujas exportações dependam

fortemente do comportamento dos preços das commodities, na medida em que os exportadores desse tipo de produto têm pouca ou nenhuma influência sobre os seus preços, que são formados no exterior.

Vale ressaltar que a experiência internacional mostra que o desenvolvimento econômico das nações está intimamente correlacionado com uma progressiva sofisticação da pauta exportadora por meio da incorporação constante de novos produtos, normalmente mais intensivos em tecnologia e em mão de obra qualificada.

PRODUTO INTERNO BRUTO *VERSUS* EXPORTAÇÕES

Apesar do bom desempenho das exportações, você poderá verificar, ao analisar as informações constantes da **Tabela 4.4**, que a sua participação em relação ao PIB em 2007, diminuiu para 12,4%, quando comparada à média de 12,7%, observada no período 2001-2006.

Tabela 4.4: PIB *versus* exportações brasileiras (US\$ bilhões)

Ano	PIB (A)	Exportações (b)	A/B
2001	553,8	58,2	10,5
2002	504,4	60,4	12,0
2003	553,6	73,1	13,2
2004	663,8	96,5	14,5
2005	882,4	118,3	13,4
2006	1.072,0	137,5	12,8
2007	1.295,5	160,6	12,2

Fonte: Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1235161747.pdf>. Acesso em: 15 maio 2009.

Não obstante tal fato, o Brasil conseguiu ampliar sua participação nas exportações mundiais nos últimos anos, alcançando 1,18% em 2007 (ver **Tabela 4.5**), tendo partido de apenas 0,84% em 2000. Se tal participação tivesse permanecido a mesma verificada naquele ano, as exportações brasileiras teriam alcançado o valor de apenas US\$ 114,4 bilhões em 2007 (= US\$ 160,6 bilhões x 0,84%). Portanto, esse aumento de 0,34, em pontos percentuais (1,18% – 0,84%), equivale a um ganho de cerca de US\$ 46 bilhões (= US\$ 13.619 bilhões x 1,18%), em valores absolutos.

Tabela 4.5: Participação percentual das exportações brasileiras nas exportações mundiais

Ano	Exportações	(US\$ bilhões)	Participação (%)
	Brasil (A)	Mundo (B)	
2000	55,1	6.564,0	0,84
2001	58,3	6.074,0	0,96
2002	60,4	6.353,0	0,95
2003	73,2	7.425,0	0,99
2004	96,7	9.016,0	1,07
2005	118,5	10.290,0	1,15
2006	137,8	11.887,0	1,16
2007	160,6	13.619,0	1,18

Se tal participação tivesse permanecido a mesma verificada naquele ano, as exportações brasileiras teriam alcançado o valor de apenas US\$ 114,4 bilhões em 2007 (= US\$ 160,6 bilhões x 0,84%). Portanto, esse aumento de 0,34, em pontos percentuais (1,18% – 0,84%), equivale a um ganho de cerca de US\$ 46 bilhões (= US\$ 13.619 bilhões x 1,18%), em valores absolutos.

Fonte: Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1235161747.pdf>. Acesso em: 15 maio 2009.

DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

A análise da distribuição das exportações brasileiras, segundo países e regiões de destino, aponta que mercados mais tradicionais, como a União Européia e os Estados Unidos, vêm perdendo participação como principais importadores de produtos brasileiros, em benefício da Ásia e da América do Sul, conforme se pode observar na tabela seguinte.

Tabela 4.6: Principais destinos das exportações brasileiras (% sobre o total)

Discriminação	Participação Percentual em cada período		
	1981/1990	1991/2000	2001/2007
Europa	27,3	29,1	24,8
Estados Unidos	24,8	20,3	22,0
Ásia	13,2	14,9	14,7
América do Sul	11,5	18,6	20,0
Oriente Médio	5,1	2,9	3,8
África	4,8	3,0	4,3
Outros	13,3	11,2	10,4
Total	100,0	100,0	100,0

Fonte: Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=2041&refr=608>>. Acesso em 15 de maio de 2009.

MECANISMOS DE INCENTIVO ÀS EXPORTAÇÕES

No processo de análise da corrente brasileira de comércio (exportações mais importações), deve-se levar em conta que o nosso país ainda está bem abaixo do nível pleno de utilização de seu potencial exportador. Apesar de nossas dimensões continentais e de sermos a 9ª economia mundial, em termos de grandeza o Brasil não produz para exportação, mas sim para abastecer o mercado interno. Portanto, não se pode dizer que a nossa economia tenha uma vocação preponderantemente exportadora.

Em razão de tal fato, de acordo com dados da OMC, somos apenas o 23º maior exportador mundial com amplas chances de passarmos a 24º em curto espaço de tempo. Tal situação deriva do fato de os superávits apontados na **Tabela 4.1** serem resultantes muito mais dos bons preços das *commodities*, no mercado internacional, do que da quantidade exportada ou do valor agregado de seus produtos.

A respeito desse assunto, podemos dizer que o crescimento das economias, de uma forma geral, tinha por base, não faz muito tempo, o incentivo fiscal e/ou financeiro dado pelos diversos Estados nacionais às suas empresas. Todavia, atualmente se verifica uma mudança radical em tal procedimento, porquanto as fórmulas propostas enfatizam fortemente o desenvolvimento dos mercados internos.

Clem Boonekamp, diretor da divisão de exames comerciais da Organização Mundial do Comércio, ao participar de debate sobre políticas internacionais, na própria OMC, afirmou que é necessário um “maior ajuste estrutural nas economias”, na busca pelo desenvolvimento econômico. Nas três últimas décadas, as instituições financeiras internacionais e os centros acadêmicos de países industrializados reclamaram principalmente dos países em desenvolvimento sobre a adoção de ajustes de suas economias, orientado preponderantemente para as exportações.

Os incentivos direcionados à exportação podem ser de natureza fiscal ou de natureza financeira, estando disponíveis tanto na exportação direta quanto na indireta.

Entende-se por incentivos fiscais à exportação o conjunto de medidas de ordem legal, tomadas pelo poder público, que objetivam desonerar de tributos os produtos exportáveis. Conforme Garcia (2001), são entendidos por incentivos fiscais todos os benefícios destinados a eliminar os tributos incidentes nas operações do mercado interno, e outras

medidas de compensação de tributos agregados aos produtos impossíveis de serem dissociadas do seu preço interno.

Resende (1988, p. 23) considera como incentivo à exportação “o conjunto de medidas que dispensam, compensam e reembolsam, quando se trata de exportação, os encargos que incidem nas operações de mercado interno”. Classifica os incentivos à exportação como fiscal ou financeiro. E conceitua incentivo fiscal como “aquele cujo mecanismo influi no tratamento tributário aplicável ao produto ou às operações com esse produto, no mercado interno”.

Por sua vez, os incentivos financeiros, de acordo com a classificação de Garcia (2001), são caracterizados por diferentes linhas de financiamento que objetivam conceder às empresas exportadoras recursos para a produção e comercialização de seus produtos ao exterior, possibilitando condições mais adequadas de competitividade. Sendo assim, os financiamentos podem ser divididos, dependendo de suas finalidades, em: financiamento à produção e financiamento à comercialização.

Incentivos fiscais na exportação direta

Em tal modalidade, na qual a venda é feita diretamente ao importador, o vendedor desfruta dos seguintes incentivos fiscais, independentemente de o produto ser primário, semi-elaborado ou manufaturado:

- Isenção de pagamento do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).
- Não incidência de pagamento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS).
- Manutenção dos créditos fiscais de IPI e ICMS gerados nas compras de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem.
- Isenção de pagamento do Programa de Integração Social (PIS) e da Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS).
- Ressarcimento do valor pago do PIS e do COFINS na compra de insumos, no mercado interno, a serem utilizados no produto a ser exportado.
- Importação de insumos, livre de impostos e sob o regime aduaneiro de *drawback*, condicionado à posterior exportação do novo produto gerado.

O regime especial de *Drawback*

O Regime Aduaneiro de Drawback consiste na suspensão ou eliminação de tributos incidentes sobre insumos importados para utilização em produto a ser exportado. Foi instituído, em 1966, pelo Decreto-Lei nº 37, de 21/11/66. É um mecanismo que funciona como incentivo às exportações, pois reduz os custos de produção de produtos exportáveis, tornando-os mais competitivos no mercado internacional.



Figura 4.4: A cachaça é um dos nossos produtos de exportação em ascensão no exterior.

Fonte: ÂNGELO, Reginaldo. Cachaças produzidas no município de Salinas/MG. Rio de Janeiro: Agência Minas, 2009. Disponível em: <http://www.agenciaminas.mg.gov.br/detalhe_noticia.php?cod_noticia=26874>. Acesso em: 31 jul. 2009.

Existem três modalidades de *drawback*: isenção, suspensão e restituição de tributos.

A primeira consiste na isenção dos tributos incidentes na importação de mercadoria, em quantidade e qualidade equivalentes, destinada à reposição de outra importada anteriormente, com pagamento de tributos, e utilizada na industrialização de produto exportado.

A segunda, na suspensão dos tributos incidentes na importação de mercadoria a ser utilizada na industrialização de produto que deve ser exportado.

Por sua vez, a terceira modalidade trata da restituição de tributos pagos na importação de insumo utilizado em produto exportado.

O *drawback* de restituição praticamente não é mais utilizado. Portanto, o instrumento de incentivo à exportação em exame compreende, basicamente, as modalidades de isenção e suspensão.

O Comunicado DECEX nº 21/97, alterado pelo Comunicado DECEX nº 2 (da atual Secretaria de Comércio Exterior – SECEX),

estende o benefício a algumas operações especiais. Assim, a modalidade suspensão é aplicada às seguintes operações:

- (a) *Drawback* Genérico – caracterizado pela discriminação genérica da mercadoria a importar e do seu respectivo valor.
- (b) *Drawback* Sem Cobertura Cambial – quando não há cobertura cambial, parcial ou total, na importação.
- (c) *Drawback* Solidário – quando existe participação solidária de duas ou mais empresas industriais na importação.
- (d) *Drawback* para Fornecimento no Mercado Interno – que trata de importação de matéria-prima, produto intermediário e componente destinados à industrialização de máquinas e equipamentos no país, para serem fornecidos no mercado interno, em decorrência de licitação internacional – venda equiparada à exportação (BRASIL, 1992).

Na modalidade isenção, o *Drawback* é concedido para reposição de matéria-prima nacional, que consiste na importação de mercadoria para reposição de matéria-prima nacional utilizada em processo de industrialização de produto exportado, com vistas a beneficiar a indústria exportadora ou o fornecedor nacional, e para atender a oscilações conjunturais de mercado.

Em ambas as modalidades, isenção e suspensão, os comunicados mencionados destacam ainda duas operações especiais: *Drawback* Intermediário e *Drawback* para Embarcação.

O *Drawback* Intermediário consiste na importação, por empresas denominadas fabricantes-intermediários, de mercadoria para industrialização de produto intermediário a ser fornecido a empresas industriais-exportadoras e utilizado na industrialização de produto final destinado à exportação.

O *Drawback* para Embarcação refere-se à importação de mercadoria para industrialização de embarcação e venda no mercado interno.

O regime especial de *drawback* é concedido a empresas industriais ou comerciais, tendo a Secex, desenvolvido juntamente com o Serpro, um sistema de controle para tais operações denominado Sistema *Drawback* Eletrônico, implantado desde novembro de 2001 em módulo específico do Siscomex. As principais funções do sistema são:

- a) o registro de todas as etapas do processo de concessão do *drawback* em documento eletrônico (solicitação, autorização, consultas, alterações, baixa);

- b) tratamento administrativo automático nas operações parametrizadas;
- c) acompanhamento das importações e exportações vinculadas ao sistema.

O **Ato Concessório** é emitido em nome da empresa industrial ou comercial, que, após realizar a importação, envia a mercadoria ao estabelecimento para industrialização, devendo a exportação do produto ser realizada pela própria detentora do *drawback*.

A empresa deve utilizar, tanto na modalidade de isenção como na de suspensão de tributos, o Relatório Unificado de *Drawback* para informar os documentos registrados no SISCOMEX, tais como o RE – Registro de Exportação, a DI – Declaração de Importação, o RES – Registro de Exportação Simplificado, bem como manter em seu poder as notas fiscais de venda no mercado interno. Esses documentos, identificados no Relatório Unificado de *Drawback*, comprovam as operações de importação e exportação vinculadas ao regime especial de tributação e devem estar vinculados ao Ato Concessório para o processamento de sua baixa no sistema.

As exportações vinculadas ao Regime de *Drawback* estão sujeitas às normas gerais em vigor para o produto, inclusive quanto ao tratamento administrativo aplicável. Um mesmo Registro de Exportação – RE não pode ser utilizado para comprovação de Atos Concessórios de *Drawback* distintos de uma mesma beneficiária – é obrigatória a vinculação do Registro de Exportação – ao Ato Concessório de *Drawback*.

A concessão do Regime Especial de *Drawback* não assegura a obtenção de cota de importação para mercadoria ou de exportação para produto sujeito a contingenciamento, nem exime a importação e a exportação da anuência prévia de outros órgãos, quando for o caso.

Também não pode ser concedido o regime de *drawback* para:

- a) importação de mercadoria utilizada na industrialização de produto destinado ao consumo na Zona Franca de Manaus e em áreas de livre comércio;
- b) importação ou exportação de mercadoria suspensa ou proibida;
- c) exportações contra pagamento em moeda nacional e em moeda-convênio ou outras não-conversíveis;
- d) para importação de petróleo e seus derivados, conforme o disposto no Decreto nº 1.495, de 18 de maio de 1995;
- e) para exportações vinculadas à comprovação de outros Regimes Aduaneiros ou incentivos à exportação.

O Ato Concessório

É um ato administrativo que permite a realização da operação de *drawback*.

O regime de *drawback* concede isenção ou suspensão do Imposto de Importação – II, do IPI, do ICMS, do Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante – AFRMM, além da dispensa do recolhimento de taxas que não correspondam à efetiva contraprestação de serviços, nos termos da legislação em vigor.

Incentivos fiscais na exportação indireta

Com relação a esta modalidade, que consiste na aquisição, por uma empresa mercantil no Brasil, de produtos para sua posterior exportação, o fabricante se beneficia dos incentivos descritos a seguir, independentemente de o produto ser primário, semi-elaborado ou manufaturado.

- Suspensão do pagamento do IPI.
- Não incidência de pagamento do ICMS.
- Manutenção dos créditos fiscais de IPI e ICMS gerados nas compras de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem.
- Isenção de pagamento apenas do Cofins.
- Ressarcimento do valor pago do PIS e do Cofins na compra de insumos, no mercado interno, a serem utilizados no produto a ser exportado.
- Importação de insumos sob o regime de *drawback*, mas sem o benefício do ICMS, pois os fiscos estaduais não reconhecem essa operação quando o importador e o exportador são empresas distintas.
- Se a empresa mercantil for uma *Trading Company* (empresa especializada em comércio exterior e que também presta assessoria a outras empresas que desejam exportar), o fabricante venderá o produto com isenção (e não suspensão) do pagamento do IPI e também com isenção do PIS.

Para efeitos fiscais, a exportação somente estará concretizada quando ocorrer a saída física do produto para além das fronteiras do país, a qual, dependendo do meio de transporte, irá caracterizar-se pela data de embarque, que ocorrerá nos seguintes momentos:

- Transporte Marítimo: a data da cláusula *shipped on board* (mercadoria colocada fisicamente a bordo do navio) no **CONHECIMENTO DE CARGA** (*Bill of Landing*).
- Transporte Aéreo: a data do voo.
- Transporte Rodoviário: a data da transposição de fronteira da mercadoria, que corresponderá à data de seu desembarço aduaneiro.

CONHECIMENTO DE CARGA

É um documento emitido pela companhia transportadora, em que cada cópia é numerada e datada pelo transportador e que contém o valor do transporte. É indispensável para a retirada da mercadoria.

- Transporte Ferroviário: a data da transposição de fronteira da mercadoria, que corresponderá à data de seu desembarço aduaneiro.

Convém ressaltar que os incentivos fiscais são concedidos ao produto e à operação, independentemente da nacionalidade do capital e do porte da empresa, se micro, pequena, média ou grande.

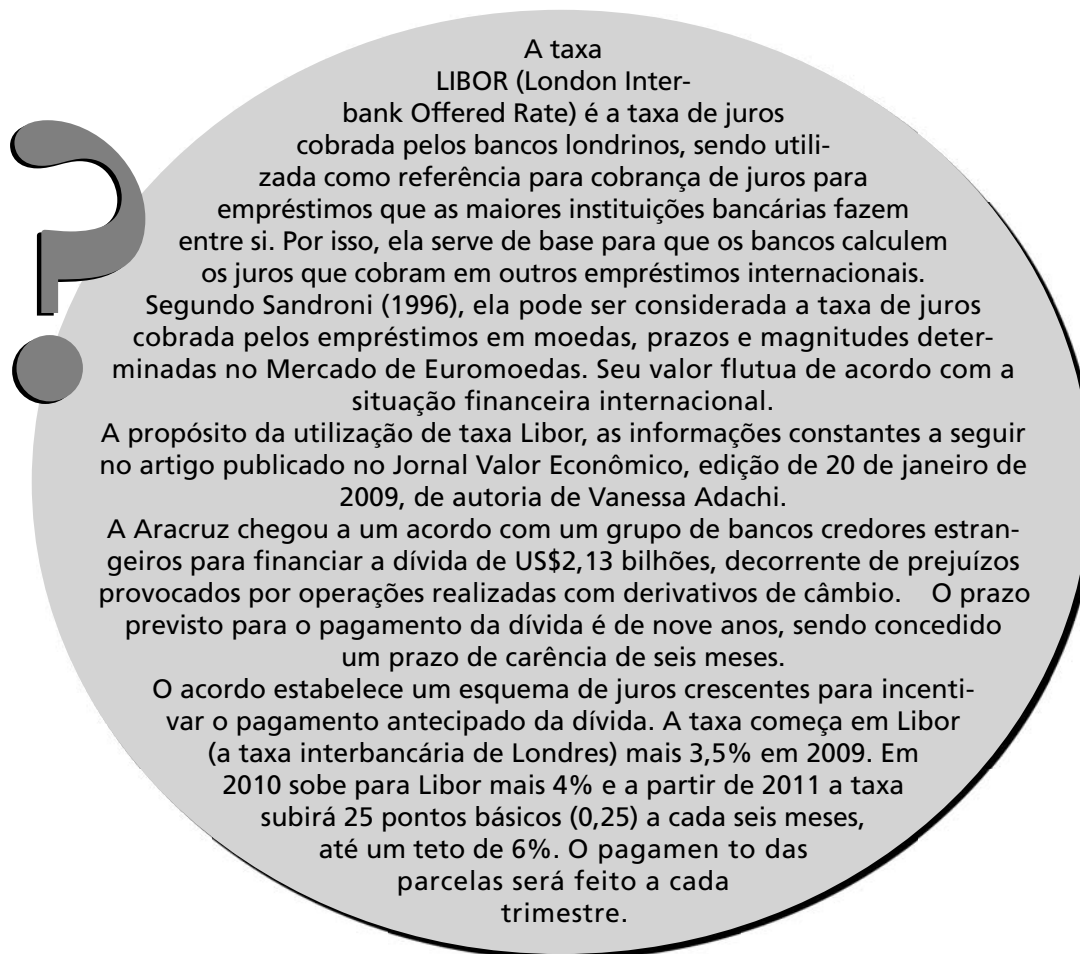
Incentivos financeiros à exportação

O propósito principal do financiamento às exportações é tornar os produtos mais competitivos no mercado internacional. Assim, se uma empresa tem um produto de boa qualidade, semelhante aos melhores do mundo, mas não consegue ser competitiva, uma das razões pode estar no financiamento. Muitas vezes, a decisão de compra de um bem ou serviço, pode ser determinada pelas condições de pagamento.

São consideradas exportações financiadas aquelas cujos prazos de pagamento sejam superiores a cento e oitenta dias. O prazo de pagamento da exportação de bens compreende, na maioria das vezes, o espaço de tempo entre a data de embarque da mercadoria e a data de vencimento da última parcela do pagamento.

Nas exportações financiadas, os exportadores e os agentes financeiros devem obter, da parte dos importadores, garantias que assegurem a entrada no país do valor em moeda estrangeira da exportação e dos encargos incidentes no financiamento.

Toda exportação financiada acarreta cobrança de juros. Usualmente os juros são cobrados com base na taxa **LIBOR**. A amortização da exportação financiada se dá pelo pagamento do principal e dos juros em parcelas iguais e consecutivas, sempre com a mesma periodicidade. A carência (vencimento da primeira parcela), geralmente, é limitada a cento e oitenta dias, a partir da data de embarque do produto.



Os principais mecanismos financeiros voltados à promoção das exportações estão citados a seguir:

Programa de Financiamento às Exportações (PROEX – Financiamento)

O Proex foi criado pelo governo federal, em 1991, com o objetivo de proporcionar às exportações brasileiras condições de financiamento equivalentes às do mercado internacional. O programa apóia a exportação de bens e de serviços, como, por exemplo, serviços de engenharia. Os bens financiáveis são os listados no anexo à Portaria MDIC nº 232, de 4 de dezembro de 2007, além de serviços de instalação, montagem e funcionamento, no exterior, de máquinas e equipamentos de fabricação nacional.

Atualmente, mais de 90% dos itens da Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM são financiáveis pelo Proex. Por causa de sua com-

plexidade, essas operações são examinadas pelo Comitê de Crédito às Exportações – CCEX, independentemente de seu valor.

Os recursos do Proex provêm do Tesouro Nacional e são previstos anualmente no Orçamento Geral da União. O programa opera por meio das modalidades de financiamento e de equalização de taxas de juros. Em qualquer das modalidades, o exportador recebe, à vista, o valor da exportação.

Diferentemente do BNDES-Exim, o Proex só está disponível na fase pós-embarque. É administrado pelo Banco do Brasil, agente financeiro da União, sendo o pedido do financiamento feito por meio do preenchimento do Registro de Operação de Crédito – RC no Sistema Integrado de Comércio Exterior – Siscomex.

O exportador pode também pedir uma carta de credenciamento ao Banco do Brasil S.A., para mostrar ao importador que dispõe de financiamento, principalmente nos casos de participação em concorrência internacional.

Programa de Financiamento às Exportações – Modalidade Equalização (PROEX – Equalização)

É um mecanismo também gerido pelo COFIG e destinado a cobrir parte dos encargos financeiros dos financiamentos à exportação concedidos por instituições financeiras no país e no exterior. Tem como objetivo reduzir o custo final do financiamento para que se aproxime das taxas disponíveis para empresas concorrentes em outros países.



De acordo com informações constantes no *site* <http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/camex/parCamex/Cofig.php>, o COFIG – Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações – é um colegiado integrante da Câmara de Comércio Exterior – CAMEX, com as atribuições de enquadrar e acompanhar as operações do Programa de Financiamento às Exportações – PROEX e do Fundo de Garantia à Exportação – FGE, estabelecendo os parâmetros e condições para concessão de assistência financeira às exportações e de prestação de garantia da União. O COFIG unifica as atribuições que pertenciam ao Comitê de Crédito às Exportações – CCEX e ao Conselho Diretor do Fundo de Garantia à Exportação – CFGE, agilizando o atendimento aos exportadores nas operações de financiamento e garantia para exportação.

Seguro de Crédito à Exportação

Tão importante quanto o financiamento às exportações é a existência de mecanismos de seguro para essas operações. O seguro de crédito à exportação tem o objetivo de indenizar os exportadores brasileiros que não receberem os créditos concedidos aos clientes no exterior, por razões comerciais ou mesmo políticas. Esse seguro – para alguns tipos de operação – é garantido pelo Fundo de Garantia às Exportações, gerido pelo COFIG.

BNDES-Exim Pré-embarque

Financia até 60% do valor da produção de bens a serem exportados. As operações são realizadas nas modalidades pré-embarque, pré-embarque ágil e pré-embarque especial.

BNDES-Exim Pré-Embarque de Curto Prazo

É um financiamento ao exportador, com prazo de pagamento de até 180 dias, na fase pré-embarque da produção de bens que apresentem índice de nacionalização em valor igual ou superior a 60%. Essas operações serão realizadas exclusivamente através de instituições financeiras credenciadas, sendo destinadas à empresa exportadora constituída sob as leis brasileiras, e que tenha sede e administração no País.

BNDES-Exim Pré-Embarque Especial

Trata-se de um financiamento ao exportador para parte dos recursos necessários à produção de bens a serem exportados, sem vinculação de embarques específicos. É concedido por meio de instituições financeiras credenciadas, mediante a abertura de crédito fixo.

A parcela financiada pelo BNDES levará em conta o acréscimo estimado das exportações em relação aos 12 meses anteriores. O prazo é de até 12 meses, podendo ser estendido para 30 meses, em determinados casos. É destinado a empresas de qualquer porte (pessoas jurídicas constituídas pelas leis brasileiras, que tenham sede e administração no Brasil), exportadoras de bens.

BNDES-Exim Pós-Embarque

Financia até 100% do valor da exportação de bens e serviços, nas modalidades de **SUPPLIER'S CREDIT** (em uma tradução literal, significa crédito disponibilizado pelo fornecedor) ou **BUYER'S CREDIT** (em uma tradução literal, significa crédito disponibilizado pelo comprador).

O tema financiamento às exportações é tão importante que o governo pretende criar, em breve, o *Eximbank* brasileiro, que terá uma estrutura administrativa dedicada exclusivamente para financiar as exportações, bem como a produção destinada ao mercado externo. Dessa forma, diversas atividades, tais como as avaliações de risco e as garantias às operações, que hoje estão dispersas em diversos órgãos, serão reunidas em uma só instituição que fará parte do BNDES.



Figura 4.5: Prédio da sede do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social localizado na cidade do Rio de Janeiro.

Fonte: BNDES. *Fachada do edifício sede do BNDES, no centro do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: BNDES, 2009. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Galeria_Fotos/20090415_Fotos_de_arquivo_2009/>. Acesso em: 31 jul. 2009.

SUPPLIER'S CREDIT

É a operação em que o exportador, após contratada a venda externa com o importador, embarca sua mercadoria ou fatura os serviços e emite os documentos de crédito (letra de câmbio, notas promissórias, cartas de fiança, carta de crédito, etc.) correspondentes ao principal e juros e, após a constituição das garantias, os refinancia junto ao Banco do Brasil.

BUYER'S CREDIT

É a operação em que a exportadora contrata a venda externa com uma entidade pública de outro país. O financiado, na medida em que recebe o bem ou o serviço contratado, autoriza o crédito na conta do exportador.

Hoje, o exportador brasileiro precisa se dirigir ao Banco do Brasil para obter financiamento do Programa de Financiamento às Exportações (Proex). Depois, deve recorrer ao Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações (Cofig), composto por vários ministérios e administrado pelo Tesouro Nacional para obter seguro, por exemplo.

Como se vê, o financiamento à exportação é, portanto, muito burocratizado, o que torna as operações mais lentas e, em consequência, ineficientes. Com a criação do *Eximbank*, essas operações ficariam centralizadas, o que lhes conferiria maior fluidez e maior volume de recursos, pois além dos R\$2,6 bilhões do Proex, utilizaria, também, recursos do BNDES.

A seguir, estão listados outros tipos de financiamento à exportação:

- **Adiantamento sobre Contrato de Câmbio – ACC**

O ACC é um adiantamento feito por uma instituição financeira ao exportador antes da exportação (pré-embarque). O exportador se compromete a entregar a esta instituição, após o embarque da mercadoria, as respectivas divisas. Em uma analogia com o mercado interno, o ACC pode ser comparado a um desconto de pedido de venda em carteira.

O baixo custo de captação representa um diferencial dos adiantamentos e um dos principais fatores de estímulo à busca desses mecanismos pelo exportador. Outra vantagem é que a alíquota do IOF é reduzida a zero.

- **Adiantamento sobre Cambiais Entregues – ACE**

O ACE é um adiantamento feito por uma instituição financeira ao exportador, por conta do efetivo embarque de mercadorias exportadas (pós-embarque). Reduz os custos financeiros para o exportador brasileiro, possibilitando competitividade porque oferece melhores prazos de pagamento com custos menores ao importador. Para solicitar o adiantamento, o exportador se dirige a uma instituição autorizada a operar em câmbio com o contrato de câmbio e os documentos representativos da venda, entre os quais a letra de câmbio ou saques de exportação.

A realidade do financiamento às exportações

Segundo a publicação Valor Especial, parcela expressiva dos empresários (cerca de 58%) ouvidos pela pesquisa da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais da Globalização Econômica (Sobeet) tem nos recursos próprios a principal fonte para financiar as atividades no exterior. As duas opções mais importantes de apoio financeiro não estariam no Brasil.

Bancos e dívidas no exterior são usados, respectivamente, por 16,5% e 10,5% dos entrevistados. Uma parte ínfima, de 6%, vale-se de recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Se as intenções do banco oficial forem bem-sucedidas, a situação mudará em um futuro bem próximo. O BNDES está abrindo um escritório em Montevidéu para ser a ponta-de-lança de projetos de investimento na América do Sul. Um dos objetivos é apoiar a internacionalização das empresas brasileiras.

Além do incentivo às atividades de internacionalização, o novo escritório vai apoiar a exportação de bens e serviços brasileiros (linha na qual o banco já tem uma carteira de US\$ 3 bilhões em operações contratadas e US\$ 10 bilhões nos negócios em perspectiva) e também o desenvolvimento de novos produtos.

Na prática, a subsidiária uruguaia servirá de base para negócios. Será um escritório de fomento e não terá linhas de crédito. A capital do Uruguai foi escolhida por sua localização estratégica: lá estão o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e as sedes do Mercosul – com sua secretaria executiva e seus comitês técnicos –, do Parlamento do Mercosul e da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi).

Segundo especialistas ligados ao setor financeiro, o fato de as companhias ainda preferirem usar majoritariamente capital próprio para suas atividades de internacionalização ocorre por uma série de razões, entre elas custo, oportunidade, estratégia e capacidade de endividamento.

A verdade, no entanto, é que não há disponibilidade de linhas de crédito específicas, nos bancos privados, voltadas para essas atividades, mas sim apoios a empresas-clientes como garantia de crédito no exterior, por exemplo.

Com relação ao assunto, em outubro de 2008, em virtude de a crise internacional ter piorado, o governo brasileiro estava empenhado em adotar medidas para ampliar o crédito ao setor exportador, já que 50% das exportações brasileiras são realizadas por intermédio de financiamento.

Tal atitude faz todo o sentido, já que as autoridades econômicas estavam prevendo, para o ano de 2009, “uma queda no valor das vendas externas, em relação a 2008, fato que não ocorreu nos últimos dez anos” (*Folha de São Paulo*, 2004, p. 4).

Segundo estimativa do Banco Central, o pior desempenho das exportações só não terá impacto maior nas contas externas (principalmente na balança comercial) do país porque também se espera que, com a apreciação do dólar em relação ao real, e a desaceleração da economia brasileira, as importações cresçam em um ritmo mais lento em 2009. De todo modo, o Banco Central estima que o superávit da balança comercial se situará ao nível de US\$ 14 bilhões em 2009.

Tendo em vista o exposto, providências devem ser tomadas, por parte das autoridades econômicas para que a desaceleração já observada no valor das exportações possa ter as suas conseqüências minimizadas. Dentre elas, podem ser citadas as seguintes:

- viabilizar condições para aumentar as exportações de produtos com maior valor agregado (mais intensivos em tecnologia e mão de obra qualificada), o que contribuirá, de forma indireta, para a redução da participação das *commodities* na pauta de exportação.
- oferecer incentivos, em volume e condições adequadas, que estimulem fortes investimentos em inovação tecnológica para gerar produtos manufaturados dinâmicos, com elevado valor agregado.
- expandir e melhorar a infraestrutura rodoviária, ferroviária e aeroportuária, para reduzir custos de transporte e logística, criando condições para o crescimento quantitativo das exportações e eliminando a possibilidade da ocorrência de problemas logísticos que ronda o comércio exterior.
- eliminar estímulos à valorização do real, de forma a viabilizar a inserção de mais empresas no mercado exportador, assim como evitar a desnacionalização de segmentos industriais menos competitivos.
- oferecer efetivo apoio à participação de micro, pequenas e médias empresas nas exportações, que seja compatível com seu tamanho.

- realizar a reforma tributária para que sejam simplificados procedimentos administrativos, com a consequente redução da carga tributária e eliminação dos tributos indiretos incidentes na exportação de produtos manufaturados.

Atividade 2

Comente a iniciativa do governo brasileiro de expandir o financiamento às exportações, com base no texto apresentado a seguir. Considere que, à época da decisão, já estava patente uma forte retração das exportações brasileiras. Qual o efeito pretendido pelas autoridades?

Em novembro de 2008, as autoridades econômicas perceberam que o Brasil terminaria o ano com uma sobra de quase um terço dos recursos do Proex, destinados ao comércio exterior. Em consequência, decidiram dobrar, para R\$ 300 mil, o limite de faturamento anual exigido das empresas candidatas aos empréstimos do Proex-financiamento, bem como duplicar, para US\$ 20 milhões anuais, o teto para o gasto do Proex-equalização em operações feitas por multinacionais entre suas matrizes e filiais no Brasil (LEO, 2008).

[illegible]

Resposta Comentada

O objetivo geral pretendido com tais medidas foi disponibilizar recursos para financiamento às exportações, para um número maior de empresas. Ao ampliar o universo de empresas capazes de contar com financiamento, o governo está tentando estimular a expansão das vendas no mercado externo, pois não faz sentido deixar de utilizar recursos já disponíveis, em um cenário de escassez de crédito.

Mais informações a respeito de tais medidas podem ser obtidas no site http://oglobo.globo.com/economia/mat/2008/11/05/governo_amplia_uso_de_credito_para_exportadores_via_proex-586262862.asp

CONCLUSÃO

A pauta brasileira de exportações, embora seja constituída de bens que apresentam razoável grau de beneficiamento, ainda depende de forma considerável do desempenho dos produtos primários que, em 2008, participaram com cerca de 40% do total exportado. Tal cifra pode ser considerada elevada, em comparação com os níveis observados, não apenas nos países desenvolvidos, mas também em alguns países emergentes, como a China e a Índia.

Tal situação deixa a nossa balança comercial mais vulnerável aos humores da economia mundial, tendo em vista que o Brasil, assim como outros países exportadores de produtos primários, exerce muito pouca influência sobre os preços praticados no mercado internacional, com relação a bens dessa natureza. A cotação das *commodities*, importante destacar, flutua ao sabor das decisões tomadas no âmbito dos mercados importadores e do mercado especulativo-financeiro.

Logo, é importante que a diversificação da pauta de exportação se faça com a inclusão de bens que apresentem maior densidade tecnológica, pois seus preços, além de serem menos suscetíveis a flutuações do mercado, possibilitam a obtenção de maiores margens de lucros. A conjugação de tais fatores, ao tornar mais fácil a administração do balanço de pagamentos, permite maior margem de manobra aos formuladores da política macroeconômica.

RESUMO

As exportações desempenham um relevante papel no processo de crescimento econômico de qualquer país. Não é por outro motivo que todos os países dispõem de mecanismos de incentivos à exportação, tanto de natureza fiscal quanto de caráter financeiro.

No Brasil, no item mecanismos de natureza fiscal se destacam o regime especial de *drawback*, a isenção do IPI, a não incidência de pagamento do ICMS, a manutenção de créditos fiscais de IPI e ICMS, gerados nas compras de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem, isenção de pagamento do PIS e da COFINS e ressarcimento do valor pago do PIS e do COFINS na compra de insumos, no mercado interno, a serem utilizados em produto a ser exportado.

Quanto aos incentivos de caráter financeiro, existem diversos programas voltados ao financiamento das exportações, tais como o Proex-Financiamento, o Proex-Equalização, os diversos financiamentos concedidos pelo BNDES, o Seguro de Crédito à Exportação, bem como o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e o Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE).

INFORMAÇÕES SOBRE A PRÓXIMA AULA

Na próxima aula, abordaremos a Sistemática de Importação no Brasil, quando, então, aprenderemos sobre o processamento das importações e como é constituído o Sistema Integrado de Comércio Exterior – Siscomex, além de analisarmos dados sobre o comércio exterior brasileiro.

Sistemática de importação no Brasil

AULA 5

Metas da aula

Apresentar os principais tributos e despesas integrantes do custo de importação de uma mercadoria, assim como discriminar os principais documentos exigidos pelas autoridades aduaneiras brasileiras no processo de importação.

objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

- 1 reconhecer que a adoção generalizada de medidas protecionistas pelos países pode gerar uma queda do nível de atividade econômica, em nível global;
- 2 calcular o valor aduaneiro de uma mercadoria;
- 3 reconhecer os diversos tributos e taxas nacionais que incidem na importação de uma mercadoria;
- 4 estimar o custo de importação de uma mercadoria para o Brasil;
- 5 calcular o Valor Aduaneiro de uma mercadoria, tendo por base a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

Pré-requisito

Para um melhor aproveitamento desta aula, é importante rever a Aula 3, especialmente no que diz respeito ao tópico "Importação".

INTRODUÇÃO

A tomada de decisão sobre a importação, como forma de expandir mercado, está assentada em duas questões fundamentais:

a) a existência, no país, de demanda para o produto sob análise.

PRODUTO NACIONALIZADO

Aquele de origem estrangeira que tenha sido importado, a título definitivo. Não é o caso, por exemplo, da importação de produto que venha para participar de feira ou exposição, o qual, após o prazo concedido para a sua permanência no país, será reexportado.

b) a avaliação do custo do **PRODUTO NACIONALIZADO** (preço final do produto) na prateleira do estabelecimento para comercialização ou para uso próprio, no caso de uma máquina ou equipamento.

A primeira questão deve ser respondida utilizando-se as ferramentas de pesquisa de mercado que abordam, basicamente, as óticas do mercado consumidor, mercado fornecedor e mercado concorrente. Dessas três abordagens, deve ser contemplada, em especial, aquela correspondente à identificação do mercado consumidor, que irá sinalizar a demanda potencial do produto a ser importado, sendo, inclusive, capaz de dimensionar quantidades médias a serem comercializadas periodicamente (em geral, durante um mês).

Para a segunda questão, deve-se realizar uma simulação de preço para o produto em destaque. Para isso, é necessário ter a classificação do produto pela **NCM (NOMENCLATURA COMUM DO MERCOSUL)** para saber os impostos incidentes sobre os produtos importados, que servirão de base de cálculo para a formação do custo de importação. Também é fundamental ter a cotação do produto, fornecida pelo fabricante ou fornecedor, que, na maioria das vezes, disponibilizará uma cotação **FOB** (*Free on Board* e em dólares norte-americanos).

NCM (NOMENCLATURA COMUM DO MERCOSUL)

Método de classificação de mercadorias transacionadas no comércio internacional, que tem por base uma estrutura de códigos e suas descrições respectivas.

FOB

Free on Board, expressão corrente no comércio internacional, significa que o exportador deve colocar a mercadoria vendida a bordo do navio estabelecido no contrato de venda.

O PROCESSO DE IMPORTAÇÃO

A regulamentação das atividades de importação ocorre por meio de leis, decretos, portarias, resoluções etc., normativos que são emitidos por diversos órgãos como Secretaria de Comércio Exterior (Secex), Ministério da Fazenda, Ministério da Ciência e Tecnologia, Secretaria da Receita Federal, dentre outros.

De uma forma didática e, ao mesmo tempo, prática, o processo de importação pode ser dividido em três partes distintas, mas intimamente relacionadas. São elas:

(a) autorização para importação concedida pelo poder público (Agência Nacional de Vigilância Sanitária – Anvisa, Comissão Nacional de Energia Nuclear – CNEN, Conselho Nacional de Pesquisa – CNPq, Departamento do Comércio Exterior – Decex, Instituto brasileiro do Meio ambiente – Ibama, Ministério das Relações Exteriores – MRE, dentre outras instituições) à aquisição do produto desejado.

(b) pagamento ao fornecedor (exportador estrangeiro) em moeda estrangeira.

(c) Desembaraço aduaneiro ou alfandegário, que consiste na retirada da mercadoria da **ADUANA OU ALFÂNDEGA**, após a conclusão da conferência aduaneira.

Tecnicamente, pode-se dizer que o processo de importação se divide em três fases:

- Administrativa: todos os procedimentos necessários para efetuar uma importação são aplicados, de acordo com a operação e/ou tipo de mercadoria a ser importada. Compreende todos os atos que estão a cargo da Secretaria de Comércio Exterior – Secex, envolvendo a autorização para importar, que se completa com a **LICENÇA DE IMPORTAÇÃO**.
- Cambial: compreende a transferência da moeda estrangeira para o exterior, cujo controle está a cargo do Banco Central. A citada transferência ocorre por intermédio de um banco autorizado a operar em câmbio.
- Fiscal: compreende o **DESPACHO ADUANEIRO**, mediante o recolhimento de tributos. Tal fase se completa com a retirada física da mercadoria da Alfândega.

ADUANA OU ALFÂNDEGA

Repartição pública onde são cobrados os direitos de entrada e saída de mercadorias do país.

LICENÇA DE IMPORTAÇÃO

Documento por intermédio do qual é solicitada ao órgão administrativo pertinente a autorização para efetuar a importação de mercadorias.

DESPACHO ADUANEIRO

Na importação, é o procedimento mediante o qual é verificada a exatidão dos dados declarados pelo importador, em relação às mercadorias importadas, aos documentos apresentados e à legislação específica, com vistas ao seu desembaraço aduaneiro.

O SISTEMA INTEGRADO DE COMÉRCIO EXTERIOR – SISCOMEX

O Sistema Integrado de Comércio Exterior – Siscomex é a sistemática do comércio exterior brasileiro que integra as atividades afins da Secretaria de Comércio Exterior (Siscomex), da Secretaria da Receita Federal (SRF) e do Banco Central do Brasil (Bacen), no registro, acompanhamento e controle das diferentes etapas das operações de importação e exportação.

Na concepção e no desenvolvimento do sistema, foram harmonizados conceitos, códigos e nomenclaturas, tornando possível a adoção de um fluxo único de informações, tratado pela via informatizada, que permite a eliminação de diversos documentos utilizados no processamento das operações. A conexão ao Siscomex é feita por meio do Serpro (Serviço Federal de Processamento de Dados).

Como veremos, são vários os tributos que podem incidir sobre a importação de uma mercadoria. Um deles, o Imposto de Importação, é calculado mediante a aplicação de um percentual (alíquota) sobre o valor aduaneiro.

Há que se destacar que, na ausência da Licença de Importação, quando esse documento for exigível, o importador, para suprir a sua falta e ter a nacionalização autorizada, ficará sujeito ao pagamento de multa de 30%, calculada sobre o valor aduaneiro, acrescida do frete e do seguro internacional da importação.

NOMENCLATURA COMUM DO MERCOSUL/SISTEMA HARMONIZADO DE DESIGNAÇÃO E CODIFICAÇÃO DE MERCADORIAS

As mercadorias comercializadas internacionalmente, pelo Brasil, são classificadas, desde 1996, de acordo com a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), que também é adotada por Argentina, Paraguai e Uruguai. Os códigos de classificação da NCM são formados por oito dígitos, sendo tal classificação baseada no Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias, ou simplesmente Sistema Harmonizado (SH), o qual é internacionalmente adotado.

São indispensáveis dois dígitos, após os seis, do código numérico do SH, que têm como intuito obter melhor detalhamento das mercadorias e respectivas classificações e satisfazer aos interesses de todos os Estados-membros do Mercosul.

É importante que o importador faça a correta classificação dos produtos adquiridos, para evitar a aplicação de penalidades por parte das autoridades aduaneiras, e para se beneficiar das vantagens tarifárias, decorrentes dos **ACORDOS BILATERAIS E MULTILATERAIS** que o Brasil mantém, no âmbito de seu comércio internacional.

É recomendável, também, que o exportador, com o objetivo de aprimorar a classificação da mercadoria que pretende exportar para o Brasil, informe ao cliente brasileiro a classificação que utiliza em seus negócios externos, já que nem sempre a classificação da NCM/SH coincide com a codificação utilizada pelo exportador nas duas últimas posições numéricas (oito dígitos).

As vantagens decorrentes da correta classificação se refletem, principalmente, na redução do Imposto de Importação, ou até mesmo em sua isenção, conforme os acordos comerciais vigentes. Nesse sentido, é necessário que o exportador conheça os benefícios tributários de sua mercadoria, em relação ao mercado brasileiro, a fim de ganhar competitividade frente aos concorrentes de outros países que, eventualmente, não sejam favorecidos pelos tratados comerciais que o Brasil mantém no seu comércio exterior.

Essa vantagem tributária será efetivamente formalizada durante o processo do despacho aduaneiro, quando o importador deverá estar de posse do **CERTIFICADO DE ORIGEM**, para eventual apresentação às autoridades aduaneiras. Tal documento é emitido pela entidade autorizada no país do exportador, devendo dele constar os fundamentos legais do acordo comercial sob o qual a operação está sendo efetivada, conforme teremos ocasião de estudar na Aula 6.

A falta de apresentação do Certificado de Origem ocasiona a perda dessas vantagens, implicando o pagamento, pelo importador, do Imposto de Importação com as alíquotas normais.

ACORDOS BILATERAIS E MULTILATERAIS

Acertos firmados entre países nos quais se estabelecem objetivos e período de vigência. Um dos objetivos pode ser o aumento do comércio entre as partes, com base em reduções de tarifas alfandegárias. Quando tais acordos são firmados entre dois países, recebem a denominação de bilaterais; no caso de serem firmados por mais de dois países, denominam-se multilaterais.

CERTIFICADO DE ORIGEM

Documento emitido com a finalidade de atestar a origem e a procedência da mercadoria objeto da importação, de forma a cumprir as exigências formuladas pelas autoridades alfandegárias dos países importadores e/ou assegurar aos parceiros comerciais envolvidos na transação o acesso a benefícios fiscais e tributários.

É preciso salientar que, em virtude da classificação incorreta das mercadorias na NCM/SH, além do pagamento de eventuais diferenças de alíquota na classificação correta, decorrem multas a serem aplicadas sobre o importador brasileiro, cujo valor corresponde, no mínimo, a 1% do valor aduaneiro, dependendo do tipo de infração.

Atividade 1

Considere a seguinte afirmativa:

A solução para a crise econômica global atualmente vivenciada pode ser resolvida, caso os países adotem políticas protecionistas, no que se refere ao comércio exterior. Você concorda com tal afirmativa? O que você acha que ocorrerá com a corrente de comércio mundial, se todos os países adotarem práticas protecionistas?

Comentário

Do mesmo modo que um país exporta seus bens e serviços para outro, ele também importa bens e serviços desse mesmo país e de outros. Assim, torna-se claro que os atos de exportar e importar podem ser considerados como faces de uma mesma moeda. Se na exportação o país obtém divisas, na importação ele abre mão de divisas em troca dos bens adquiridos.

Dessa forma, medidas que sejam tomadas para dificultar as importações, com o objetivo de evitar déficits na balança comercial, podem ter efeito contrário ao pretendido, na medida em que os outros países podem tomar atitude semelhante, gerando um enfraquecimento da corrente mundial de comércio. Portanto, é um pensamento simplista acreditar que, no médio/longo prazo, medidas protecionistas favorecerão os países que as adotarem.

No curto prazo, é até provável que haja um impacto positivo em suas balanças comerciais. Porém, com o passar do tempo, é certo que outros países também diminuirão as suas compras e buscarão elevar as suas vendas ao exterior, criando um círculo vicioso. Logo, a corrente de comércio deverá decrescer, o que levará à diminuição da circulação da riqueza. Portanto, a afirmativa está incorreta.

VALOR ADUANEIRO

Com o objetivo de determinar, para fins de tributação, o valor no mercado internacional para uma mercadoria importada, os países-membros da Organização Mundial do Comércio – OMC – assinaram o Acordo para Valoração Aduaneira, válido e obrigatório para todas as transações entre tais países.

O valor aduaneiro de um produto é obtido segundo certos princípios e critérios técnico-legais aprovados internacionalmente. Esse mecanismo de cálculo, regulado pela OMC, busca a justa fixação da base de cálculo, o que, além de contribuir para a regulação do mercado, cria condições para o acompanhamento e controle dos preços no mercado internacional.

Vale destacar que o valor aduaneiro da mercadoria não se confunde com o valor faturado nem com o valor para fins de licenciamento das importações, embora muitas vezes eles possam ter o mesmo valor. O valor aduaneiro das mercadorias importadas refere-se ao valor convencionado, para fins de incidência de direitos aduaneiros **AD VALOREM**.

AD VALOREM

Expressão latina que significa que os encargos e taxas, expressos em termos percentuais, são calculados com base no valor da mercadoria.

Uma prática ilícita, porém mais comum do que se pensa, é o superfaturamento das importações, que consiste em adquirir as mercadorias (componentes, peças e matérias-primas) oriundas do exterior por preços substancialmente superiores àqueles praticados no mercado internacional.

O objetivo desse procedimento é transferir recursos financeiros do país importador para o exterior, normalmente para um paraíso fiscal, mediante a apropriação da diferença entre o valor efetivamente pago ao exportador e aquele constante na documentação oficial. Uma das vantagens é a formação de “caixa dois” para evitar que lucros extraordinários da empresa matriz (no caso de algumas empresas multinacionais) sejam tributados em seu país de origem.

Em 17 de outubro de 2007, segundo matéria constante da página <http://oglobo.globo.com/economia/mat/2007/10/16/298168494.asp>, a empresa Cisco do Brasil foi acusada de participar de um esquema fraudulento de sonegação fiscal, que poderia ter causado prejuízos de R\$ 1,5 bilhão ao fisco nos cinco anos anteriores. Em novembro do mesmo ano, o Ministério Público Federal ofereceu uma série de denúncias à 4ª Vara Federal, em relação ao caso, as quais dizem respeito a crimes de descaminho, na modalidade de importação fraudulenta, e uso de documento ideologicamente falso.

**CIF (COST,
INSURANCE AND
FREIGHT)**

Sigla que é uma expressão corrente no comércio internacional e significa que o exportador assume todos os custos necessários para transportar a mercadoria até o seu destino final, incluindo o seguro e o frete.

As questões relativas ao cálculo do valor aduaneiro, no Brasil, são disciplinadas, atualmente, pelo Decreto no 4.543/02 e pela Instrução Normativa SRF nº 327/03.

Na maioria das vezes, o valor aduaneiro da mercadoria é encontrado a partir do seu valor FOB (*Free on Board*), acrescido dos valores do frete e seguro internacionais, o que resulta no valor **CIF**, convertendo-se esses valores para reais, por meio da taxa de câmbio do dia do registro da importação. O Imposto de Importação é calculado pela aplicação das alíquotas fixadas na Tarifa Externa Comum do Mercosul (TEC) sobre o valor aduaneiro.



Os países-membros do Mercosul têm um acordo firmado, no sentido de estabelecer uma mesma tarifa alfandegária (imposto de importação) para os produtos importados de países não pertencentes ao Mercosul. Dessa forma, mercadorias originárias da Inglaterra, por exemplo, devem pagar na Alfândega brasileira a mesma tarifa vigente na Alfândega argentina, paraguaia ou uruguaia, isto é, a Tarifa Externa Comum do Mercosul (TEC) sobre o valor aduaneiro.

Exemplo 1: cálculo do valor aduaneiro de uma mercadoria

Consideremos as seguintes informações referentes à importação de uma determinada mercadoria:

Discriminação	Valor (US\$)
Valor FOB (1)	27,760.00
Frete Marítimo Internacional (2)	200.00
Seguro Internacional (3)	106.25
Valor CIF (4 = 1+2+3)	28,066.25
Taxa de Câmbio (25/02/2009)	1US\$ = R\$ 2,3249

Para calcular o seu Valor Aduaneiro, basta somar ao valor FOB os valores referentes ao Frete Marítimo Internacional e ao Seguro Internacional. Assim, o Valor Aduaneiro da mercadoria seria igual a US\$ 28,066.25 (Valor CIF) equivalentes a R\$ 65.251,22, considerando a taxa de câmbio vigente em 25 de fevereiro de 2009.

Ressalte-se que somente a partir das informações referentes ao preço e à classificação do produto, associadas ao **INCOTERM** correspondente, é que se poderá dar início aos cálculos necessários para a obtenção do custo da mercadoria importada.

INCOTERMS

Regras internacionais para a interpretação dos Termos Comerciais fixados pela Câmara de Comércio Internacional, cuja criação ocorreu em 1936. Em português, significa Termos do Comércio Internacional. Maiores detalhes sobre o assunto serão apresentados na Aula 6.

Atividade 2

Considere as informações seguintes relativas a uma operação de importação de uma determinada mercadoria:

Taxa de Câmbio contratada: US\$ 1.00 = R\$1,95

Valor FOB = US\$ 35,800.00

Frete Marítimo Internacional = 1% do Valor FOB

Seguro Internacional = 0,8% do Valor FOB

Calcule o valor aduaneiro dessa mercadoria.

Resposta Comentada

O Valor Aduaneiro de uma mercadoria é formado pela adição de seu valor FOB aos valores do frete e do seguro internacionais respectivos. O resultado dessa soma nos leva ao Valor CIF da mercadoria que, convertido para a nossa moeda, à taxa de câmbio convencionada, expressa o Valor Aduaneiro.

No caso, temos:

Valor FOB = US\$35,800.00

Frete = US\$35,800 x 1% = US\$358.00

Seguro = US\$35,800 x 0,8% = US\$286.40

Valor CIF = US\$36,444.40

Valor Aduaneiro = US\$36,444.40 x R\$1,95

Valor Aduaneiro = R\$ 71.066,58

**CONTRATO DE
CÂMBIO**

Documento firmado por compradores e vendedores de moeda que estabelece não somente os direitos e os deveres recíprocos das partes nele envolvidas, mas também as características e as condições específicas da operação cambial a que se refere. O seu registro deve ser feito no Sistema de Informações do Banco Central – Sisbacen.

TRIBUTOS, DESPESAS E CUSTOS INCIDENTES NA IMPORTAÇÃO DE MERCADORIAS

O custo a ser atribuído aos insumos ou mercadorias adquiridos no mercado externo é composto por todos os gastos incorridos desde a data da assinatura do **CONTRATO DE CÂMBIO** até o efetivo desembaraço aduaneiro dos bens, tais como fretes, tarifas aduaneiras, impostos não recuperáveis, comissões, seguros, taxas diversas etc.

Os tributos incidentes sobre a importação de determinada mercadoria e os seus montantes dependem do seu tipo, valor, origem e natureza da operação, dentre outros fatores. Abrangem tributos de competência federal e estadual.

O próprio Siscomex contém as alíquotas dos tributos aplicáveis e, com base nas informações fornecidas pelo importador, executa os cálculos necessários e debita os valores diretamente na conta corrente, informada no momento do registro da Declaração de Importação (DI).

Os tributos não recuperáveis (incluindo o PIS e a Cofins, se for o caso) pagos por ocasião da importação de insumos ou mercadorias para revenda também devem compor o custo de aquisição a ser atribuído aos mesmos.

Os principais tributos, despesas e custos incidentes sobre as atividades de importação estão relacionados a seguir:

- Imposto de Importação (II);
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS);
- PIS e Cofins na Importação;
- Adicional do Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM);
- Taxa de utilização do Siscomex;
- Tarifas portuárias;
- Honorários de Despachante Aduaneiro;
- Despesas bancárias;
- Outras despesas no país (Frete Interno, Seguro Interno etc.).

Vale ressaltar que poderão ocorrer, ainda, outras despesas referentes à importação de mercadorias, tais como os valores relativos ao frete e ao seguro interno no país, bem como outras despesas de natureza financeira ou mesmo administrativa. Essas despesas poderão variar de acordo com os valores da importação, a quantidade e o local de entrega das mercadorias.

Que tal conhecermos as características de alguns desses itens?

Item	Finalidade / características	Competência
II	Tem por objetivo regular e proteger o produto fabricado internamente, em relação às mercadorias importadas. É seletivo, pois varia de acordo com o país de origem das mercadorias (devido aos acordos comerciais) e com as características do produto.	Federal
IPI	Promover a equalização dos custos dos produtos industrializados importados, em relação aos de fabricação nacional. Além da função de arrecadar recursos, visa atender aos objetivos da política industrial.	Federal
ICMS	Promover o tratamento tributário isonômico entre os produtos importados e os nacionais. Incide sobre a movimentação de produtos no território nacional.	Estadual
PIS-Cofins	São contribuições sociais para financiamento da seguridade social. Promovem o tratamento tributário isonômico entre os bens produzidos no país e os bens importados.	Federal
AFRMM	Destina-se a estimular o desenvolvimento da Marinha Mercante e da indústria de construção e reparação naval brasileiras. Incide sobre o frete, que é a remuneração do transporte aquaviário da carga de qualquer natureza descarregada em porto brasileiro.	Federal
Taxa Siscomex	Cobrada no registro da Declaração de Importação.	Federal

Tendo em vista o impacto da crise global na balança comercial, o governo brasileiro tentou instituir uma barreira informal às importações, para dificultar a entrada de diversos produtos no país. O Departamento de Comércio Exterior (Decex) começou, em 26 de janeiro de 2009, a exigir licenças prévias de importações para dezessete setores, que representam entre 60% e 70% das importações.

Com tal medida protecionista, o Brasil pretendia seguir a linha adotada pelos demais países do continente. Segundo o jornal *Valor Econômico*, em sua edição de 26/1/2009, a Argentina está dificultando cada vez mais a importação de produtos brasileiros. Por sua vez, o Equador anunciou recentemente que vai elevar tarifas e impor cotas para controlar a sua balança comercial. Enquanto isso, na Venezuela, o processo de controle é mais direto, tendo em vista que uma comissão libera cada dólar destinado à importação.

No entanto, tal ímpeto protecionista durou apenas três dias, pois a exigência da suspensão da licença prévia foi revogada, em virtude das fortes reações contrárias à medida. Afinal, a medida atrapalha o funcionamento de uma economia que hoje tem uma parcela significativa de componentes importados nas mais diversas cadeias produtivas. As próprias exportações poderiam ser prejudicadas, já que muitas companhias exportadoras importam muitos insumos.

Ao mesmo tempo, não se pode deixar de notar que os países desenvolvidos são responsáveis pelas ações com efeito comercial até agora adotadas em resposta à crise financeira global, por meio de ajudas estatais bilionárias para suas combalidas indústrias.

Isso é o que mostra a Organização Mundial do Comércio (OMC) em seu primeiro relatório sobre o grau de protecionismo, o qual deve se transformar em um mecanismo informal de monitoramento contra novas barreiras. A entidade, que fiscaliza o comércio mundial, constata que a crise global provocou até agora pouca reação dos governos na forma de elevação tarifária ou barreiras ao comércio.

Exemplo 2: cálculo dos diversos tributos incidentes na importação

Dando continuidade ao exemplo 1, vamos considerar as seguintes informações adicionais, para calcularmos o custo de cada um dos tributos federais incidentes sobre a importação:

Código NCM da mercadoria	3815.90.99
Valor CIF	R\$ 65.251,22
Alíquota do II	4%
Alíquota do IPI	10%
Alíquota do PIS	1,65%
Alíquota da Cofins	7,60%
Alíquota do ICMS	17%
Taxa Siscomex	R\$ 55,12

Para calcularmos o valor de cada tributo, importante conhecer a base de cálculo respectiva e aplicar a alíquota correspondente.

- Cálculo do Imposto de Importação (II)

A base de cálculo do II é o Valor Aduaneiro, aqui considerado como o valor CIF (inclui o Seguro e o Frete Internacionais, isto é, *Insurance and Freight*, respectivamente) da mercadoria que, no caso, é igual a R\$ 65.251,22 (ver exemplo 1). Ao aplicarmos a alíquota de 4% sobre tal valor, encontramos o valor do II, que é igual a R\$ 2.610,05.

- Cálculo do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)

A base de cálculo do IPI resulta da soma do Valor Aduaneiro (R\$ 65.663,80) com o Imposto de Importação R\$ 2.610,05. Se aplicarmos sobre a alíquota de 10% sobre R\$ 67.861,27, o valor do IPI será igual a R\$ 6.786,13.

- Cálculo do PIS e da Cofins

A base de cálculo desses dois tributos é obtida mediante a soma do Valor CIF e do valor do ICMS *para fins específicos de cálculo do PIS*, que denominaremos ICMS*.

- Base de cálculo do valor do ICMS*.

Valor CIF =	R\$ 65.251,22
+ II	R\$ 2.610,05
+ IPI	R\$ 6.786,13
=	R\$ 74.647,40

Considerando que o ICMS, genericamente, é calculado “por dentro”, temos que:

$$\text{ICMS*} = \frac{\text{Base de cálculo}}{(1 - \text{alíquota do ICMS})} \times \text{alíquota}$$

$$\text{ICMS*} = \frac{74.647,40}{(1 - 0,17)} \times 0,17 = 15.289,23$$

Agora, estamos em condições de apurar a base de cálculo do PIS-Cofins, que, conforme já visto, é a seguinte:

$$\text{Base de cálculo PIS-Cofins} = \text{Valor CIF} + \text{ICMS}^*$$

$$\text{Base de cálculo PIS-Cofins} = \text{R\$ } 65.251,22 + \text{R\$ } 15.289,23$$

$$\text{Base de cálculo PIS-Cofins} = \text{R\$ } 80.540,45$$

Na quase totalidade das importações, a alíquota aplicável ao cálculo do PIS é de 1,65% e, ao da Cofins, é de 7,60%. A base de cálculo para ambas as contribuições é o valor aduaneiro das mercadorias importadas, acrescido do valor do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS*), incidente sobre a importação, e do valor das próprias contribuições, pois elas são incluídas no preço final das mercadorias (cálculo “por dentro”).

Assim, as contribuições devidas são iguais a:

- Cálculo do PIS

$$\text{PIS} = \frac{\text{Valor CIF} + \text{ICMS}^*}{1 - (\text{alíquota PIS} + \text{alíquota Cofins})} \times \text{Alíquota PIS}$$

$$\text{PIS} = \frac{80.540,45}{1 - (0,0165 + 0,0760)} \times 0,0165$$

$$\text{PIS} = \text{R\$ } 1.464,37$$

- Cálculo da Cofins

É feito de modo análogo ao cálculo do PIS:

$$\text{Cofins} = \frac{\text{Valor CIF} + \text{ICMS}^*}{1 - (\text{alíquota PIS} + \text{alíquota Cofins})} \times \text{Alíquota Cofins}$$

$$\text{Cofins} = \frac{80.540,45}{1 - (0,0165 + 0,0760)} \times 0,0760$$

$$\text{Cofins} = \text{R\$ } 6.744,99$$

- Cálculo do ICMS

De acordo com informações contidas no *site* da Receita Federal do Brasil (<http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/glossario.html#icms>), o valor do ICMS pago, no momento da importação, é creditado pelo importador para compensação com o imposto devido em operações que ele realizar posteriormente e que forem sujeitas a esse tributo. O tributo atende ainda ao princípio da seletividade, pois o ônus do imposto difere em razão da essencialidade do produto. Isso faz com que as alíquotas sejam variáveis, podendo ir de zero, para os produtos essenciais, a 25%, em alguns casos.

Em razão de não haver uma regulamentação única para esse imposto, cada um dos 26 estados e o Distrito Federal têm sua própria legislação, o que dá origem a 27 regulamentações sobre o ICMS, com diversas alíquotas e tratamentos tributários diferenciados.



Você poderá ter acesso à legislação e às alíquotas do ICMS referentes aos estados brasileiros e ao Distrito Federal acessando os endereços eletrônicos das respectivas Secretarias de Fazenda, disponíveis no *site* <http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/glossario.html#icms>.



Quando se aplica o princípio da seletividade, o ônus do imposto difere em razão da essencialidade do produto. Isso faz com que as alíquotas sejam variáveis, podendo ir de zero, para os produtos essenciais, a 25%, em alguns casos. As técnicas que dão suporte a tal princípio têm, portanto, o objetivo de promover a justiça fiscal.

A base de cálculo do ICMS é o somatório do valor aduaneiro, do II, do IPI, do próprio ICMS (cálculo “por dentro”), de quaisquer outros tributos incidentes sobre a importação e das despesas aduanei-

ras referentes à importação, que são os outros gastos efetuados para o despacho de importação, tais como a armazenagem, capatazia (taxa alfandegária cobrada pela atividade de movimentação de mercadorias nas instalações de uso público), Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) etc.

Em virtude de o total exato das despesas aduaneiras ser conhecido apenas após a chegada da mercadoria no país, só é possível fazer uma estimativa desse valor e, conseqüentemente, do ICMS a ser pago, que é encontrado pelo produto da alíquota, definida em cada legislação estadual e a base de cálculo, conforme fórmula a seguir:

$$\text{ICMS} = \frac{\text{Base de cálculo}}{1 - \frac{\text{Alíquota}}{100}} \times \text{Alíquota do ICMS}$$

Dessa forma, a base de cálculo do ICMS, em nosso exemplo, será igual a:

$$\begin{aligned} \text{Base de cálculo} &= \text{Valor CIF} + \text{II} + \text{IPI} + \text{PIS} + \text{Cofins} + \text{Taxa Siscomex} \\ \text{Base de cálculo} &= 65.251,22 + 2.610,05 + 6.786,13 + 1.464,37 + 6.744,99 + 55,12 \\ \text{Base de cálculo} &= \text{R\$ } 82.911,88 \end{aligned}$$

$$\text{ICMS} = \frac{82.911,88}{1 - \frac{17}{100}} \times 0,17$$

$$\text{ICMS} = \text{R\$ } 16.981,95$$

Em 18 de novembro de 2007, a Coordenação de Imprensa da Receita Federal do Brasil divulgou nota informando que desde o início daquele mês, na internet, estava em funcionamento, na página daquela instituição, o Simulador de Tratamento Tributário e Administrativo.

Tal serviço permite às empresas que operam no comércio exterior calcular o valor dos tributos incidentes sobre a importação de uma determinada mercadoria, assim como saber o tratamento administrativo a que ela está sujeita, a partir da sua classificação fiscal na Nomenclatura Comum do Mercosul – NCM –, do valor aduaneiro e da alíquota do ICMS aplicável.

A nota informava ainda que o “Simulador é uma ferramenta de facilitação comercial, na medida em que trará maior transparência e previsibilidade às operações de importação para os usuários em qualquer parte do mundo, de maneira simples, fácil e imediata. Além dessa facilidade, também será possível realizar pesquisas de classificação da NCM e demais informações relacionadas à importação, tais como definições de cada tributo incidente de medidas de defesa comercial e *links* para a legislação correlata”.



Mais informações sobre o serviço poderão ser obtidas acessando o endereço <http://www.receita.fazenda.gov.br> e clicando nas seguintes opções: Aduana e Comércio Exterior/Importação/Tratamento Tributário – Simulador, ou Serviços/Outros Serviços/Tratamento Tributário – Simulador.

Agora, vamos utilizar o Simulador de Tratamento Tributário e Administrativo da RFB para verificar a exatidão dos cálculos realizados manualmente, no que se refere ao valor do II, IPI, PIS e Cofins. Para tanto, utilizaremos as seguintes informações: Classificação NCM da Mercadoria, Valor Aduaneiro em US\$ e Alíquota do ICMS.

A primeira tela a ser aberta é a seguinte:



Informe os dados abaixo:

Código NCM **Pesquisar Código NCM**

Valor Aduaneiro

Moeda

Alíquota ICMS (%)

Código de verificação: **BF5XM**

Buscar Informações da Importação

As etapas a serem cumpridas para a obtenção dos valores pretendidos estão descritas a seguir:

- 1) Preencher o campo “Código NCM”;
- 2) Preencher o campo “Valor Aduaneiro”;
- 3) Selecionar a moeda utilizada para a transação;
- 4) Preencher o campo “Alíquota ICMS”;
- 5) Preencher o campo “Código de verificação”;
- 6) Clicar em “Buscar Informações da Importação”.

O Simulador informará a alíquota de cada um dos tributos, bem como o respectivo valor e a taxa de câmbio utilizada, que é a do dia da simulação, isto é, 25 de fevereiro de 2009, em nosso exemplo.

Simulação do Tratamento Tributário e Administrativo das Importações			
Código NCM	3815.90.99		
Descrição NCM	OUTS.INIC.D/REAC.,ACEL.,PREP.CATALÍTICAS		
Taxa de Câmbio do Dia 25/2/2009	R\$ 2,3249		
Valor Aduaneiro Convertido	R\$ 65.251,22		
Aliquota II (%)	<input type="text" value="4,00"/>	Tributo II	R\$ 2.610,05
Aliquota IPI (%)	<input type="text" value="10,00"/>	Tributo IPI	R\$ 6.786,13
Aliquota PIS (%)	<input type="text" value="1,65"/>	Tributo PIS	R\$ 1.464,37
Aliquota COFINS (%)	<input type="text" value="7,60"/>	Tributo COFINS	R\$ 6.744,99
As alíquotas podem ser preenchidas manualmente e os tributos recalculados			
			Recalcular Tributos

É possível verificar que os valores calculados pelos dois métodos foram iguais, com vantagem para o uso do Simulador, dada a maior rapidez na obtenção dos resultados.

MECANISMOS DE FINANCIAMENTO ÀS IMPORTAÇÕES

A ênfase dada aos programas de apoio à promoção, produção exportável e exportação propriamente dita é uma iniciativa comum a todas as entidades públicas intervenientes no comércio exterior brasileiro. Esse destaque, todavia, não é tão visível quando o tema é importação.

No entanto, como sabemos, o comércio exterior pode ser considerado uma via de mão dupla. A criação e a manutenção de um relacionamento comercial com um determinado país devem existir apenas em virtude da necessidade de vender, mas também com o intuito de comprar, até porque nenhuma nação é autossuficiente em todos os produtos e serviços que demanda. A história do desenvolvimento do comércio internacional se baseia nessas duas condições.

Além disso, a importação pode ser bastante benéfica ao crescimento econômico de um país quando é utilizada, por exemplo, para gerar o efeito bumerangue, ou seja, quando as compras internacionais permitem que a nação tenha acesso a uma tecnologia nascente e inovadora, ou mesmo já conhecida, mas ainda não disponível no mercado doméstico. Dessa forma, é possível agregar qualidade aos processos produtivos internos, gerar ganhos de escala, provenientes do incremento dos níveis de produção, bem como oferecer um produto competitivo no mercado doméstico.

As compras efetuadas no mercado externo, que em razão de suas características necessitam de crédito para viabilizá-las, dependem do

interesse do sistema bancário (doméstico ou internacional) em fomentar essa atividade. Tais financiamentos, de acordo com a sua origem, são conhecidos como *suppliers credit* ou *buyers credit*.

Os *suppliers credit* são financiamentos concedidos pelo exportador diretamente ao importador. Na prática, é um refinanciamento, pois o vendedor (exportador), utilizando o crédito que recebe, financia o comprador (importador).

Por sua vez, os *buyers credit* são financiamentos em que o crédito é fornecido diretamente ao exportador. Ao vender suas mercadorias, o exportador fica aguardando o pagamento ao longo do prazo pactuado ou, então, pode receber à vista do agente financiador e este do importador.

A rigor, tais créditos podem ser classificados em financiamentos de curto e longo prazo. Os financiamentos de curto prazo compreendem aquelas operações com prazo de pagamento até 360 dias. Já os financiamentos de longo prazo contemplam os créditos destinados a amparar as importações com prazo de pagamento superior a 360 dias.

Sobre o assunto, o jornal *DCI* (Caderno de Política Econômica, pág. A-3), em 23 de setembro de 2008, publicou matéria informando que o Banco do Brasil, líder do segmento de concessão de financiamentos ao comércio exterior, havia anunciado o fechamento de acordo com a Corporação Andina de Fomento (CAF) com o objetivo de liberar mais US\$ 200 milhões para concessão de crédito às importações oriundas da América Latina.

Segundo a notícia, tal linha de crédito possibilitava o pagamento à vista ao exportador e estava sendo procurada por empresas brasileiras em virtude de suas taxas de financiamento serem compatíveis com aquelas praticadas no mercado internacional.

A maior parte dos demandantes de tal linha de crédito do Banco do Brasil, para financiar suas importações, era ligada aos setores de fertilizantes, eletroeletrônicos e metalurgia e siderurgia. O objetivo principal da ampliação do crédito era dar suporte financeiro às empresas de médio e grande porte, que importam equipamentos e bens de capital de países com os quais o Brasil mantém boas relações comerciais.

A Corporação Andina de Fomento iniciou suas atividades em 1970. É uma instituição financeira multilateral com sede em Caracas, que apoia o desenvolvimento sustentável e a integração regional entre os países da Comunidade Andina que são seus acionistas. Dentre eles se encontram Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela, como sócios A e B, além de Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Espanha, Jamaica, México, Panamá, Paraguai, República Dominicana, Trinidad e Tobago como acionistas C (além de 15 bancos privados).

COMPOSIÇÃO DA PAUTA DE IMPORTAÇÃO BRASILEIRA

Uma forma de analisar a atual composição da pauta brasileira de importações é agrupando os seus itens da seguinte forma: bens de capital, matérias-primas e produtos intermediários, bens de consumo não duráveis, bens de consumo duráveis e combustíveis e lubrificantes.

Item	Discriminação
Bens de Capital (I)	Maquinaria industrial, máquinas e aparelhos de escritório, partes e peças para bens de capital para indústria, equipamento móvel de transporte, acessórios de maquinaria industrial, ferramentas etc.
Matérias-primas e produtos intermediários (II)	Produtos químicos e farmacêuticos, produtos minerais, partes e peças de produtos intermediários, acessórios de equipamentos de transporte, produtos agropecuários não alimentícios, outras matérias-primas para agricultura etc.
Bens de consumo não duráveis (III)	Produtos farmacêuticos, produtos alimentícios, vestuário e outras confecções têxteis, produtos de tocador, bebidas e tabacos etc.
Bens de consumo duráveis (IV)	Automóveis de passageiros, objetos de adorno ou de uso pessoal, máquinas e aparelhos de uso doméstico, peças para bens de consumo duráveis, móveis e outros aparelhos para casa etc.
Combustíveis e Lubrificantes (V)	Petróleo, hulha e gás natural.

Fonte: Brasil (2009d).



Figura 5.1: Construção do gasoduto Brasil – Bolívia.

Fonte: <http://www.sefaz.ms.gov.br/ti/sercinforma/imagens/info52foto03.jpg>



Figura 5.2: Frota de táxi no Rio de Janeiro.

Fonte: <http://www.sefaz.ms.gov.br/ti/sercinforma/imagens/info52foto03.jpg>

Com base em relatórios publicados pelo Banco Central do Brasil, a participação percentual, em termos de valor de cada um desses conjuntos, na pauta de importação, ocorreu da seguinte forma em 1980, 1990, 2000 e no período 2004-2007:

Item	1980	1990	2000	2004	2005	2006	2007
I	19,1	29,2	24,4	19,4	20,9	20,7	20,8
II	30,7	31,1	51,0	53,4	51,3	49,5	49,3
III	3,0	8,7	6,1	4,9	6,2	6,5	6,4
IV	2,7	5,1	7,2	5,7	5,3	6,7	6,8
V	44,5	25,9	11,3	16,6	16,2	16,6	16,6

Fonte: Brasil (2009d).

DESEMPENHO RECENTE DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS

A maxidesvalorização cambial sofrida pelo real, em 1999, pode ser considerada um divisor de águas para o comércio exterior brasileiro, tendo em vista que, a partir de meados de 2001, a nossa balança comercial passou a registrar sucessivos superávits, o que tornou possível a diminuição paulatina e a posterior reversão dos déficits em **TRANSAÇÕES CORRENTES** em nosso balanço de pagamentos.

A tabela a seguir apresenta o desempenho das exportações, das importações da balança comercial e da corrente de comércio brasileiras, no período compreendido entre 1990 e 2008 (valores em US\$ milhões).

As **TRANSAÇÕES CORRENTES** são formadas pela adição do saldo da balança comercial (exportações menos importações), da balança de serviços (pagamento de juros da dívida externa, gastos com viagens internacionais, remessas de dividendos ao exterior, entre outros) e das transferências unilaterais (dinheiro enviado ao Brasil por residentes no exterior e vice-versa).

Ano	Exportação (A)	Importação (B)	Balança comercial (C = A – B)	Corrente de comércio (D = A+B)
1990	31.414	20.661	10.753	52.075
1991	31.620	21.041	10.579	52.601
1992	35.793	20.554	15.239	56.347
1993	38.555	25.256	13.299	63.811
1994	43.545	33.079	10.466	76.624
1995	46.506	49.972	(3.466)	96.478
1996	47.747	53.346	(5.599)	101.093
1997	52.983	59.741	(6.758)	112.724
1998	51.140	57.764	(6.624)	108.904
1999	48.013	49.295	(1.282)	97.308
2000	55.118	55.839	(721)	110.957
2001	58.288	55.572	2.716	113.860
2002	60.440	47.240	13.200	107.680
2003	73.202	48.291	24.911	121.493
2004	96.677	62.835	33.842	159.512
2005	118.527	73.606	44.921	192.133
2006	137.807	91.351	46.456	229.158
2007	160.649	120.621	40.028	281.270
2008	197.942	173.207	24.735	371.149
Var Média Anual	10,8%	12,5%	4,7%	11,5%

Fonte: Brasil (2009c).

Que tal analisarmos esta série de valores?

Como primeiro passo, vamos dividi-la em 4 subséries, formadas pelos seguintes períodos:

a) 1990-1995; (b) 1995-2000; (c) 2000-2005; (d) 2005-2008.

Em seguida, calcularemos a taxa de crescimento observada nas exportações e nas importações. O quadro a seguir aponta os valores obtidos:

Período	Taxa de crescimento %	
	Exportação	Importação
1990-1995	8,2	19,3
1995-2000	3,5	2,3
2000-2005	16,6	5,7
2005-2008	18,6	33,1

Com base em tais informações, podemos concluir que:

(a) No primeiro período, a taxa de crescimento das importações suplantou amplamente a das exportações. Como resultado, ao final do último ano o saldo da balança apresentou-se negativo em aproximadamente US\$ 3,5 bilhões. Isso significa dizer que, em 1995, o saldo da balança comercial foi deficitário.

(b) No período seguinte, tanto as taxas de crescimento das exportações quanto das importações se mostraram bem inferiores às do período anterior, sendo que, na média, o crescimento das importações se revelou menor que o das exportações. Apesar de tal fato, a balança comercial se apresentou deficitária em todo o período.

(c) Entre 2000 e 2005, a evolução das exportações foi bem superior ao das importações, dado que houve, no período, uma depreciação do real, o que beneficiou bastante as exportações, em detrimento das importações. Tanto é assim que, nesse período, foi alcançado o segundo maior superávit comercial da balança comercial brasileira.

(d) No último período, ou seja, 2005-2008, observa-se que a evolução das exportações, em média, situou-se bem abaixo das importações, apesar de a balança comercial ter alcançado o seu recorde em 2006. No entanto, já em 2007, o saldo da balança comercial teve um desempenho quase 14% inferior, em relação a 2006, enquanto em 2008 a queda foi praticamente de 47%, quando comparada ao recorde já citado.

CONCLUSÃO

A complexidade que envolve o estudo da sistemática de importação exige um conhecimento amplo por parte daqueles que, de alguma forma, estão envolvidos com essa atividade. A compreensão adequada dos diversos conceitos inerentes a tal sistemática – como, por exemplo, NCM, TEC, Valor Aduaneiro – é condição básica para a realização de estimativas menos imprecisas dos custos de importação.

O grau de precisão dessas estimativas pode ser um fator motivador ou inibidor das importações, em nível microeconômico, na medida em que serve de referência para determinar a viabilidade da operação. Além disso, influencia a decisão sobre o *quantum* a ser adquirido, o que se reflete no resultado da balança comercial do país.

No âmbito da política econômica, deve ser ressaltado que a calibragem dos encargos incidentes sobre as importações deve ser feita de forma sensata, para que sejam evitadas retaliações por parte dos parceiros comerciais do país, sendo o seu monitoramento uma das principais funções da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Atividade Final

Suponha que você esteja interessado em importar um quadriciclo. A seguir, estão listadas várias informações sobre tal equipamento.



- Preço FOB no país de origem é igual a US\$ 6,360.00, já computado o valor total dos impostos internos.
- Frete marítimo = US\$500
- Seguro = US\$140.00
- Taxa de câmbio: 1US\$ = R\$2,00
- Código NCM da mercadoria: 8711.90.00
- Alíquota do Imposto de Importação: 20%
- Alíquota do IPI: 35%
- Alíquota do PIS: 1,65%
- Alíquota da Cofins: 7,60%
- Alíquota do ICMS: 18%
- Taxa Siscomex: R\$100,00

Com base em tais informações, calcule o valor aduaneiro de tal mercadoria e faça uma estimativa de seu custo de importação.

[illegible]

A large rectangular area with horizontal lines, resembling a notebook page. On the left side of this area, there is a thick, solid black vertical bar that spans most of the height. The horizontal lines are evenly spaced and extend across the width of the rectangle, starting from the right edge and ending just before the black bar. The entire rectangle is outlined with a thin grey border.

Resposta Comentada

Para calcular o valor aduaneiro do quadriciclo, é importante adicionar ao valor FOB de US\$ 6,360.00 o valor do frete marítimo e do seguro internacional. Teremos, então:

$\text{Valor Aduaneiro} = 6,360.00 + 500.00 + 140 = \text{US\$} 7,000.00$ equivalentes a R\$ 14.000,00, já que US\$ 1.00 = R\$2,00.

Para estimar o custo de importação, temos de calcular os valores correspondentes ao II, IPI, ICMS, PIS e Cofins, para, então, adicioná-los ao Valor Aduaneiro.

Cálculo do Valor do II

$II = \text{Valor Aduaneiro} \times 20\%$

$II = \text{R\$ } 14.000 \times 20\% = \text{R\$ } 2.800,00$

Cálculo do Valor do IPI

$IPI = (\text{Valor Aduaneiro} + \text{Valor do IPI}) \times 35\%$

$IPI = \text{R\$ } 5.880,00$

• *Cálculo do PIS e da Cofins*

A base de cálculo desses dois tributos é obtida mediante a soma do Valor CIF e do Valor do ICMS para fins específicos de cálculo do PIS, que denominaremos ICMS*

• *Base de cálculo do valor do ICMS**

Valor CIF = R\$ 14.000,00

+ II R\$ 2.800,00

+ IPI R\$ 5.880,00

= R\$ 22.680,00

Considerando que o ICMS, genericamente, é calculado "por dentro", temos que:

$$ICMS^* = \frac{\text{Base de cálculo}}{(1 - \text{alíquota do ICMS})} \times \text{Alíquota}$$

$$ICMS^* = \frac{22.680}{(1 - 0,18)} \times 0,18 = \text{R\$ } 4.978,54$$

Agora, estamos em condições de apurar a base de cálculo do PIS-Cofins, que, conforme já visto, é a seguinte:

Base do cálculo PIS-Cofins = Valor CIF + ICMS*

Base de cálculo PIS-Cofins = R\$ 22.680,00 + R\$ 4.978,54

Base de cálculo PIS-Cofins = 27.658,74

• Cálculo do PIS

$$PIS = \frac{\text{Valor CIF} + \text{ICMS}^*}{1 - (\text{alíquota PIS} + \text{alíquota Cofins})} \times \text{Alíquota PIS}$$

$$PIS = \frac{27.658,74}{1 - (0,0165 + 0,0760)} \times 0,0165$$

PIS = R\$ 502,89

• Cálculo da Cofins

É feito de modo análogo ao cálculo do PIS:

$$\text{Cofins} = \frac{\text{Valor CIF} + \text{ICMS}^*}{1 - (\text{alíquota PIS} + \text{alíquota Cofins})} \times \text{Alíquota Cofins}$$

$$\text{Cofins} = \frac{27.658,74}{1 - (0,0165 + 0,0760)} \times 0,0760$$

Cofins = R\$ 2.316,32

• Cálculo do ICMS

$$\text{ICMS} = \frac{\text{Base de cálculo}}{1 - \frac{\text{Alíquota}}{100}} \times \text{Alíquota do ICMS}$$

A base de cálculo do ICMS, em nosso exemplo, será igual a:

Base de cálculo = Valor CIF + II + IPI + PIS + Cofins + Taxa Siscomex

Base de cálculo = 14.000,00 + 2.800,00 + 5.880,00 + 502,89 + 2.316,32 + 100,00

Base de cálculo = R\$ 25.599,21

$$\text{ICMS} = \frac{25.599,21}{1 - \frac{18}{100}} \times 0,18$$

ICMS = R\$ 5.619,34

Portanto, o custo de importação estimado será:

$\text{Custo de Importação} = 14.000,00 + 2.800,00 + 5.880,00 + 502,89 + 2.316,32 + 5.619,34$

$\text{Custo de Importação} = \text{R\$ } 31.118,55$

RESUMO

Independentemente do destino a ser dado a uma mercadoria importada, o seu custo é fator de alta relevância no processo de análise da viabilidade de sua aquisição. Por isso, previamente à importação propriamente dita, estudos de mercado devem ser realizados a fim de se verificar a existência de demanda interna para o produto, bem como permitir a comparação do custo da importação com o custo do similar nacional, caso exista.

A classificação da mercadoria, de acordo com a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) se apresenta como uma das etapas fundamentais do processo de compra de uma mercadoria estrangeira, pois tomando-a como base, é possível calcular o valor do Imposto de Importação, cujo pagamento é condição que torna possível a nacionalização da mercadoria. Tal cálculo tem de levar em conta a Tarifa Externa Comum (TEC).

Superada essa etapa, poderão ser calculados os outros tributos e taxas incidentes sobre a importação, como, por exemplo, o IPI, o ICMS, o AFRMM e a taxa Siscomex, as contribuições sociais exigidas (PIS-Cofins), além de outras despesas inerentes ao processo.

INFORMAÇÃO SOBRE A PRÓXIMA AULA

Na próxima aula, iremos estudar especificamente os termos de comércio internacional, conhecidos como Incoterms, cuja existência é de grande importância para aqueles que atuam no comércio exterior.

Termos básicos utilizados no comércio internacional

AULA

6

Meta da aula

Apresentar os termos utilizados no comércio internacional.

objetivos

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:



reconhecer os termos utilizados no comércio internacional;



distinguir os principais termos utilizados no comércio internacional;



aplicar a linguagem universal em termos de comércio internacional.

Pré-requisito

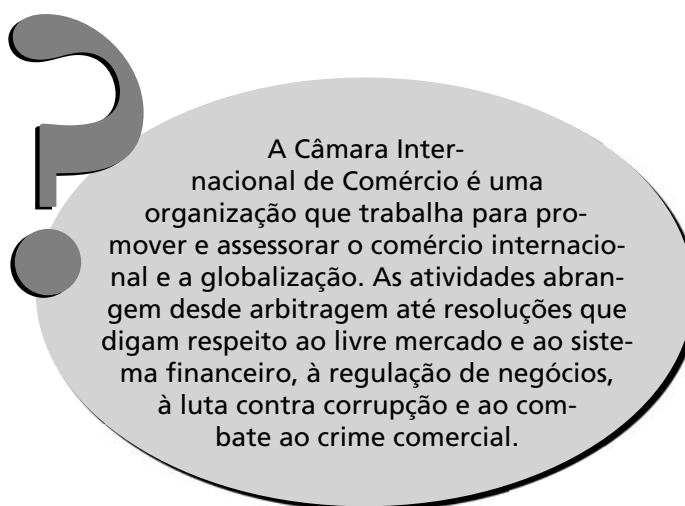
Para melhor entendimento desta aula, é importante rever conceitos estudados na Aula 1 referentes às diferenças entre comércio internacional e comércio exterior.

INTRODUÇÃO

Nesta aula, iremos tratar dos termos que são utilizados no comércio exterior, especificando sua importância e estabelecendo a diferença entre cada um deles e as consequências da utilização incorreta, motivando demandas judiciais entre os envolvidos quando essa aplicação não está bem estabelecida.

Os *Incoterms* compreendem um conjunto de regras para interpretação e consolidação de termos comerciais utilizados nas transações comerciais internacionais.

Tais regras foram criadas em 1936 pela International Chamber of Commerce – ICC (Câmara Internacional de Comércio) – e são atualizadas à medida que o desenvolvimento logístico e as práticas do comércio internacional exigem.



Os termos internacionais de comércio (*Incoterms*), inicialmente, foram empregados nos transportes marítimos e terrestres, e somente a partir de 1976 foram utilizados nos transportes aéreos. A forma como os produtos são movimentados de uma empresa para outra se constitui em modalidade de transporte que pode ser rodoviário, ferroviário, marítimo, dutoviário e aéreo. A definição da forma de movimentação e consequentemente da modalidade é importante quando se consideram os custos envolvidos nessa ação, além da análise das particularidades do material a ser transportado. Nada impede que seja utilizada mais de uma modalidade de transporte, conjugando, por exemplo, o transporte aéreo com o rodoviário, constituindo-se em um sistema intermodal.

Por exemplo, vamos imaginar que determinado produto tem seu transporte iniciado com o uso de caminhões (modal rodoviário) e é levado a um terminal ferroviário onde é acondicionado em contêiner e descarregado em outro terminal (modal ferroviário) onde, para chegar ao consumidor, será novamente necessário ser transportado em caminhões. Assim, tivemos primeiramente um transporte rodoviário, após um ferroviário e, por fim, outro transporte rodoviário, constituindo um transporte intermodal (modalidades de transporte). Empresas como Varig, Vale do Rio Doce, Petrobras e Correios utilizam em suas ações vários modais de transporte.



Os *Incoterms* definem os direitos e obrigações mínimas do vendedor (exportador) e do comprador (importador), no que diz respeito a fretes, seguros, movimentações em terminais, liberações em alfândegas, pagamento de direitos aduaneiros e obtenção de documentos de um contrato internacional de venda de mercadorias.

A última versão é a *Incoterms 2000*, cujos termos foram revisados seguindo uma tendência mundial de internacionalização das relações entre os países, promovendo uma revolução nos meios de comunicação e alterações nas práticas de transportes. São conhecidos também como “Condições de Venda” ou “Cláusulas de Preço”, pois, conforme a escolha, determinam os elementos que compõem o preço da mercadoria e os adicionais aos custos de produção.

Assim, os *Incoterms* podem ser considerados como "Cláusulas de Preços", pelo fato de cada termo determinar os elementos que compõem o preço da mercadoria, como será tratado a seguir.

Os termos internacionais do comércio têm importância significativa, pois representam uma linguagem universal em termos de comércio internacional. O conhecimento dessa linguagem universal facilita a contratação entre empresas de nacionalidades diferentes. Entretanto, sua utilização pode envolver riscos significativos à parte que não tem domínio e conhecimento profundo de todos os aspectos de sua abrangência, pois dessas cláusulas surgem os riscos e as responsabilidades que o exportador e o importador estão assumindo.

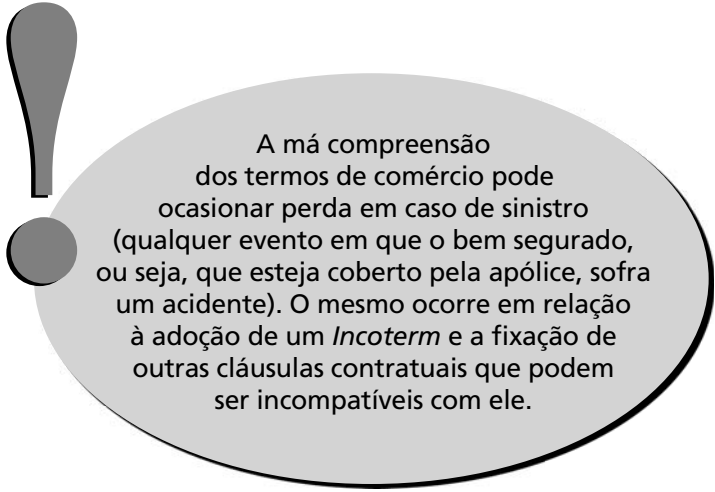
Quando países de culturas diferentes, e até aqueles com culturas semelhantes, resolvem estabelecer uma relação de comércio, o que traz facilidade na comunicação é a utilização dos *Incoterms*.

Há que se ressaltar que o desconhecimento dos *incoterms* na hora da contratação provoca a elevação do custo de aquisição ou diminui a margem de lucro das partes, conforme o lado em que esteja na relação contratual, sem contar as ações judiciais que surgem decorrentes dessa atitude. Por exemplo, numa transação comercial em que geralmente ocorre a discussão de quem tem a obrigação do pagamento do frete, é fundamental definir qual o termo correto e quem deve efetivamente se responsabilizar por esse pagamento. Se o vendedor, pretendendo repassar esses custos ao comprador, utiliza o termo incorreto, certamente ele terá de compensar esse custo com a diminuição de seus lucros, ou seja, o comprador certamente não irá assumir esse pagamento, pois se o fizer estará elevando seus custos de aquisição já pactuados.

Os *Incoterms* sintetizam matérias relativas aos direitos e obrigações das partes no contrato, especialmente com relação à transferência de propriedade da mercadoria, custos e riscos inerentes às operações internacionais.

Entretanto, devem ser empregados apenas nas relações contratuais estabelecidas entre vendedor e comprador, não se aplicando aos contratos firmados com o transportador.

Nesse caso, a transferência de responsabilidade entre qualquer das partes e o transportador deve constar em outro instrumento contratual, com outros ajustes, outras condições de pagamento, constituindo-se em um outro momento da relação entre comprador (importador) e vendedor (exportador).



A má compreensão dos termos de comércio pode ocasionar perda em caso de sinistro (qualquer evento em que o bem segurado, ou seja, que esteja coberto pela apólice, sofra um acidente). O mesmo ocorre em relação à adoção de um *Incoterm* e a fixação de outras cláusulas contratuais que podem ser incompatíveis com ele.

ORIGENS DOS INCOTERMS

Os *Incoterms* surgiram em 1936, quando a Câmara Internacional de Comércio, com sede em Paris, interpretou e consolidou as diversas formas contratuais que vinham sendo utilizadas no comércio internacional.

Em 1990, adaptando-se ao intercâmbio informatizado de dados, uma nova versão dos *Incoterms* foi instituída, contendo treze termos.

O aperfeiçoamento dos processos de negociação e de logística, principalmente na utilização de tecnologias mais sofisticadas, fez com que os *Incoterms* passassem por diversas modificações ao longo dos anos, culminando com um novo conjunto de regras, conhecido atualmente como “*Incoterms 2000*”.

Em vigor desde janeiro de 2000, o *Incoterms 2000* leva em consideração o crescimento das zonas de livre comércio, o aumento de comunicações eletrônicas em transações comerciais e mudanças nas práticas relativas ao transporte de mercadorias. Representados por siglas de três letras, simplificam os contratos de compra e venda internacional ao contemplarem os direitos e as obrigações mínimas do vendedor e do comprador, quanto às tarefas adicionais ao processo de elaboração do produto.

CLASSIFICAÇÃO

Os *Incoterms* são representados por siglas. As regras estabelecidas internacionalmente são uniformes e imparciais, e servem de base para a negociação da relação comercial entre países.

A classificação que será descrita obedece a uma ordem crescente das obrigações assumidas pelo vendedor (exportador). No caso das vendas, abrangem as que são efetuadas no momento da partida (embarque) e na chegada (desembarque).

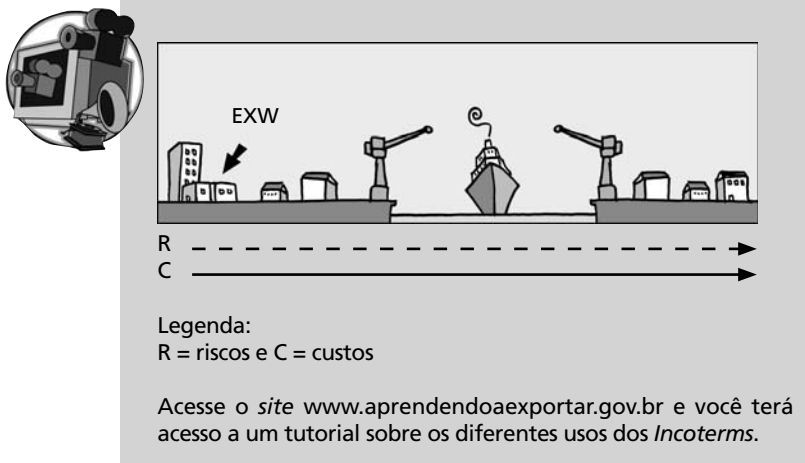
GRUPO E – A DIVISÃO DE RESPONSABILIDADES OCORRE NO MOMENTO DA FABRICAÇÃO

Temos então:

EXW – Ex Works

O comprador recebe a mercadoria no local de produção (fábrica, plantação, mina, armazém), na data combinada, sendo que todas as despesas e riscos cabem ao comprador, desde a retirada no local designado até o destino final. Nesse caso, são mínimas as obrigações e responsabilidade do vendedor, ou seja, a entrega da mercadoria se dá na porta da fábrica ou do depósito, não se responsabilizando o vendedor sequer pelo seu carregamento no meio de transporte utilizado. A negociação se realiza no próprio estabelecimento do exportador. Assim, cabe ao importador estrangeiro adotar todas as providências para a retirada da mercadoria do país do vendedor, tais como embarque para o exterior, contratar frete e seguro internacionais etc.

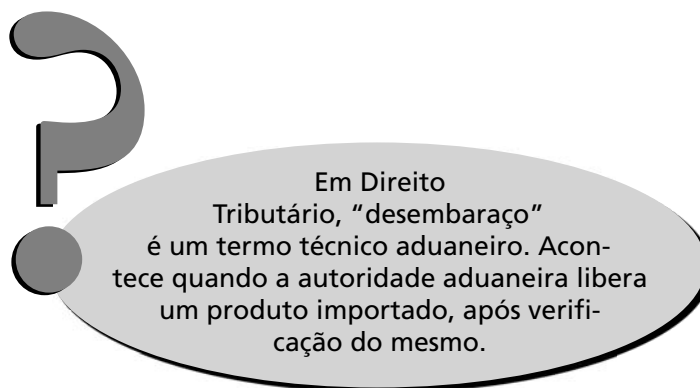
Como se pode observar, o comprador assume todos os custos e riscos envolvidos no transporte da mercadoria do local de origem até o de destino. Na prática, o exportador encerra sua participação no negócio quando acondiciona a mercadoria na embalagem de transporte (contêineres, caixas, sacos, entre outros). Esse *Incoterm* é usado para qualquer transporte, e seu custo é menor para o exportador.



GRUPO F – É O GRUPO DO TRANSPORTE NÃO PAGO

FCA – Free Carrier (Franco Transportador ou Livre no Transportador – tradução livre)

A obrigação do vendedor termina ao entregar a mercadoria, desembaraçada para a exportação, à custódia do transportador nomeado pelo comprador, no local designado, sendo certo que o desembaraço aduaneiro é encargo do vendedor, que cumpre sua obrigação quando entrega a mercadoria, pronta para exportação (desembaraçada), aos cuidados do transportador, no local por ele designado. Cabe ao comprador contratar frete e seguro internacionais. O local escolhido para a entrega é importante para definir a responsabilidade quanto à carga e descarga da mercadoria. Se a entrega acontecer nas dependências do vendedor, este será responsável pelo carregamento no veículo coletor do comprador. Se a entrega for combinada em qualquer outro local, o vendedor não se responsabiliza pelo descarregamento de seu veículo. Esse *Incoterm* é utilizado para qualquer transporte, exceto o aquaviário; nele, o exportador se responsabiliza até o ponto do embarque, inclusive pelo transporte.



FAS – Free Alongside Ship (Livre no Costado do Navio – tradução livre)

O vendedor tem a obrigação de colocar a mercadoria ao longo do navio, no porto de carga, já liberada para exportação. A contratação do frete e do seguro internacionais fica por conta do comprador ou importador. A mercadoria somente é considerada entregue quando estiver suspensa no guindaste que a está removendo ou quando ultrapassar a balaustrada. A responsabilidade do importador começa a partir da colocação da mercadoria no costado do navio, ou seja, não é colocada no navio; o exportador a transporta somente até o porto, quando, então, termina a sua responsabilidade. Esse termo é utilizado no transporte aquaviário, entendendo como tal o marítimo, o fluvial e o lacustre (em lagos).

FOB – Free on Board (Livre a Bordo)

O vendedor tem a obrigação de colocar a mercadoria vendida a bordo do navio, no porto designado no contrato. Consideram-se entregues as mercadorias quando elas transpõem a amurada do navio (*ship's rail*) no porto de embarque. Todo o custo e o risco de estivagem ficam a cargo do vendedor, como também o desembaraço da mercadoria. O importador pode escolher o navio que transportará a carga, inclusive um de sua nacionalidade.

A responsabilidade do importador começa a partir do momento em que a mercadoria é colocada a bordo no navio, ou seja, a responsabilidade do exportador cessa nesse momento. Esse tipo de *Incoterm* é utilizado somente para transporte marítimo ou aquaviário.

GRUPO C – É O DO TRANSPORTE PAGO PELO VENDEDOR COM RESPONSABILIDADES AO COMPRADOR

CFR – Cost and Freight (Custo e Frete)

O vendedor assume todos os custos, inclusive a contratação do frete internacional para transportar a mercadoria até o porto de destino indicado.

Destaque-se que os riscos por perdas e danos e/ou quaisquer outros custos adicionais são transferidos do vendedor para o comprador no momento em que a mercadoria cruza a amurada do navio, no porto de carga. Assim, a negociação (venda) ocorre ainda no país do vendedor, cabendo ao comprador contratar e pagar seguro da mercadoria, caso queira se resguardar. O exportador paga o custo do transporte até a chegada no país do importador. A responsabilidade do exportador termina quando a mercadoria é colocada a bordo (FOB), e é nesse momento que a responsabilidade do importador começa, tendo que cuidar do desembarque aduaneiro e dos demais transportes, ficando responsável por perdas e danos desde a colocação da mercadoria a bordo ($CFR = FOB + FRETE$). Esse *Incoterm* é utilizado só para transporte aquaviário.

CIF – Cost, Insurance and Freight (Custo, Seguro e Frete)

Cláusula universalmente utilizada em que correm por conta do vendedor todas as despesas, inclusive seguro marítimo e frete, até a chegada da mercadoria no porto de destino designado. O vendedor transfere a responsabilidade sobre a mercadoria, já desembaraçada, ao comprador, no momento da transposição da amurada do navio no porto de embarque, ou seja, quando a mercadoria está dentro do navio. No entanto, o vendedor fica responsável pelo pagamento dos custos relativos ao embarque, ao frete e à descarga, até o porto de destino indicado no contrato. Também se obriga a contratar e pagar prêmio de seguro do transporte principal. No entanto, o seguro pago pelo vendedor tem cobertura mínima, cabendo ao comprador avaliar a necessidade de efetuar seguro complementar. Considerando as características da mercadoria, cabe também ao vendedor escolher a embarcação que fará o transporte. Em resumo, o favorecido do seguro é o importador, entretanto, quem paga o seguro e o frete é o exportador. A responsabilidade por perdas e danos é do importador, ou seja, se ocorrerem acidentes (sinistro), o importador deve acionar a seguradora para reparar os danos ($CIF = CFR + SEGURO$).

CPT – Carriage Paid To (Transporte Pago Até...)

O vendedor contrata e paga o frete de transporte da mercadoria até o porto designado. Os riscos de avarias, perdas e danos, bem como quaisquer custos adicionais em razão de fatos ocorridos após sua entrega ao transportador, são transferidos ao comprador quando a mercadoria é entregue à custódia do primeiro transportador. Na verdade, o vendedor tem a responsabilidade pelo desembaraço das mercadorias. Esse termo pode ser usado em qualquer modalidade de transporte, inclusive o multimodal ou o intermodal.

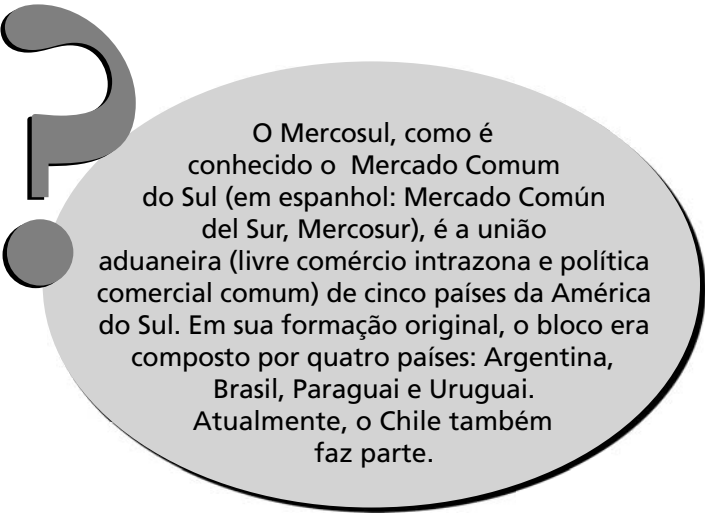
CIP – Carriage and Insurance Paid to (Transporte e Seguro Pagos Até...)

Nesse termo, o vendedor tem as mesmas obrigações definidas no *Carriage Paid to* (CPT) e, além disso, arca com o pagamento dos prêmios dos seguros contra riscos de perdas e danos da mercadoria durante todo o percurso do transporte. Quando as mercadorias são entregues à custódia do transportador, os riscos por perdas e danos se transferem do vendedor ao comprador, assim como eventuais custos adicionais. O prêmio do seguro pago pelo vendedor tem cobertura mínima. Compete ao comprador avaliar a necessidade de realizar seguro complementar.

GRUPO D – É O GRUPO DOS “ENTREGUES”

DAF – Delivered At Frontier (Entregue na Fronteira...)

O vendedor deve entregar a mercadoria, pronta para a exportação, em local previamente designado na fronteira, arcando com todos os custos e riscos até esse momento. A entrega ocorre ainda no veículo do transportador, sem que ocorra o seu descarregamento, ficando o vendedor responsabilizado pelo desembaraço da exportação e o comprador com a responsabilidade pelo desembaraço da importação. Geralmente, o DAF é empregado na modalidade de transporte rodoviário ou ferroviário. Na prática, a responsabilidade do exportador vai até os pontos da fronteira, ou seja, a mercadoria é entregue na fronteira. Não existe na prática um transporte internacional, pois a responsabilidade do exportador vai até a fronteira de seu país. É o que ocorre no Mercosul.



O Mercosul, como é conhecido o Mercado Comum do Sul (em espanhol: Mercado Común del Sur, Mercosur), é a união aduaneira (livre comércio intrazona e política comercial comum) de cinco países da América do Sul. Em sua formação original, o bloco era composto por quatro países: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. Atualmente, o Chile também faz parte.

DES – Delivered Ex-Ship (Entregue no Navio)

O vendedor fica responsável pela entrega da mercadoria, a bordo do navio, no porto de destino, cabendo a ele todos os custos e riscos de embarque, seguros e transporte. A retirada da mercadoria do navio com os custos daí decorrentes é de responsabilidade do comprador, como também o desembaraço da mercadoria para efetivar a importação. Na prática, a responsabilidade do importador ocorre somente após a chegada no país, sendo o exportador responsável por perdas e danos até chegar ao destino, onde o importador é quem faz o desembaraço.

DEQ – Delivered Ex-Quay (Entregue no Cais)

O vendedor entrega a mercadoria não desembaraçada ao comprador, no porto de destino designado. A responsabilidade pelas despesas de entrega das mercadorias ao porto de destino e desembarque no cais é do vendedor. Esse *Incoterm* prevê que são de responsabilidade do comprador o desembaraço das mercadorias para importação e o pagamento de todas as formalidades, impostos, taxas e outras despesas relativas à importação, ao contrário dos *Incoterms 1990*. A responsabilidade do exportador vai até chegar ao destino, não cabendo promover o desembaraço.

Os *Incoterms 1990* estabeleciam que as obrigações relacionadas com uma operação estavam agrupadas em dez posições, sendo agrupadas em obrigações para o vendedor e obrigações para o comprador. Estavam estabelecidos dois grupos: "Grupo A – O vendedor deve..." e "Grupo B – O comprador deverá...".

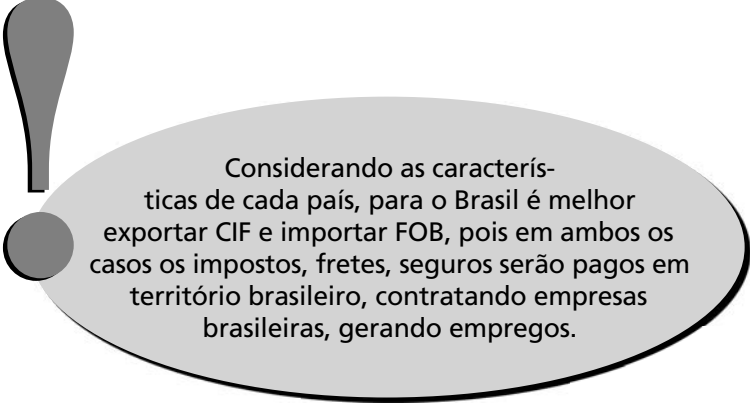
DDU – Delivered Duty Unpaid (Entregue Direitos Não Pagos)

O vendedor se obriga a entregar as mercadorias, com todos os custos e riscos de transporte, no local designado pelo comprador, mas sem a responsabilidade de descarregar o veículo transportador. Os gastos com impostos e demais encargos oficiais porventura devidos, em razão da importação, são de responsabilidade do comprador. Ressalte-se que o comprador deve arcar com quaisquer custos adicionais e assumir eventuais consequências geradas por sua omissão em desembaraçar no prazo as mercadorias. De modo geral, podemos dizer que nessa modalidade o produto é entregue com tributos não pagos, e o exportador se responsabiliza até a entrega na porta do comprador.

DDP – Delivered Duty Paid (Entregue Direitos Pagos)

O vendedor cumpre os termos de negociação ao tornar disponível a mercadoria desembaraçada no país do importador, no local combinado para importação, porém sem o compromisso de efetuar desembarque; o vendedor assume os riscos e custos referentes a impostos e outros encargos até a entrega da mercadoria. Esse termo representa o máximo de obrigação do vendedor, em contraposição ao EXW. Ao contrário do EXW, no qual praticamente não existem responsabilidades ou riscos para o vendedor, no DDP todas as responsabilidades e custos, inclusive tributários, além de quaisquer outros encargos no país do comprador, ficam a cargo do vendedor.

Aqui, o exportador se responsabiliza até a entrega na porta do comprador, inclusive com os tributos pagos. Serve para qualquer transporte e não é permitido pela legislação brasileira. Esse tipo de incoterms estabelece uma grande responsabilidade ao vendedor.



Considerando as características de cada país, para o Brasil é melhor exportar CIF e importar FOB, pois em ambos os casos os impostos, fretes, seguros serão pagos em território brasileiro, contratando empresas brasileiras, gerando empregos.

Os *Incoterms* estão divididos em grupos E, F, C e D. Os grupos E, F e C são chamados de “Contratos de Partida”, pois a obrigação do exportador (vendedor) de entregar a mercadoria ao comprador (importador) é cumprida no país de embarque (origem). Já o grupo D é chamado de “Contrato de Chegada”, pois a obrigação do exportador de entregar a mercadoria ao comprador é cumprida no país de desembarque (destino).

Os *Incoterms* dos grupos E, F e D apresentam “um ponto crítico” para dividir custos (despesas) e riscos (perdas e danos) entre o vendedor e o comprador, que obviamente coincide com o momento da entrega da mercadoria, pois nesses *Incoterms* o vendedor assume todos os riscos e todos os custos até a entrega da mercadoria ao comprador e, a partir deste momento, todos os riscos e custos são transferidos ao comprador.

Já os *Incoterms* do grupo C apresentam “dois pontos críticos” para dividir custos e riscos, pois quando ocorre a entrega da mercadoria do vendedor ao comprador, embora os riscos de perdas e danos devam ser suportados pelo comprador, isto é, são transferidos a ele, nem todas as despesas (custos) seriam transferidas ao comprador, fazendo com que o vendedor suportasse algumas despesas até a chegada da mercadoria ao país de destino.

Vamos tomar como exemplo uma situação em que a mercadoria é transportada do ponto de origem até o comprador, utilizando como modal o transporte de navio. Nesse caso, caberá ao vendedor pagar o frete até o porto de destino – frete internacional –, mas cabe ao comprador pagar as despesas com a movimentação da carga enquanto esta estiver nas dependências do navio (taxa de estiva).

As vendas na partida, caso dos grupos E, F e C, deixam os riscos do transporte a cargo do comprador.

Em relação aos termos do grupo D, exceto o DAF, no caso de vendas na chegada, os riscos serão de responsabilidade do vendedor.

No caso do DAF – *Delivery at Frontier* – entregue na fronteira, o vendedor assume os riscos até a fronteira citada no contrato, e o comprador, a partir dela.

Os termos do grupo C merecem atenção para evitar confusões. Por exemplo, se um transporte internacional for contratado pelo vendedor, não implica que os riscos totais do transporte principal caibam a ele.

A Câmara Internacional de Comércio seleciona como próprios ao transporte marítimo, fluvial ou lacustre os termos FAS, FOB, CFR, CIF, DES e DEQ. Destina-se a todos os meios de transporte, inclusive multimodal: EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU e DDP. O DAF é o mais utilizado no terrestre.

Depois dessas considerações, chegou a hora de conhecermos cada grupo especificamente com suas peculiaridades e características. Assim, temos:

E de Ex (partida - mínima obrigação para o exportador)	EXW – <i>Ex Works</i>	Mercadoria entregue ao comprador no estabelecimento do vendedor.
F de Free (transporte principal não pago pelo exportador)	FCA – <i>Free Carrier</i> FAS – <i>Free Alongside Ship</i> FOB – <i>Free on Board</i>	Mercadoria entregue a um transportador internacional indicado pelo comprador.
C de Cost ou Carriage (transporte principal pago pelo exportador)	CFR – <i>Cost and Freight</i> CIF – <i>Cost, Insurance and Freight</i> CPT – <i>Carriage Paid To</i> CIP – <i>Carriage and Insurance Paid to</i>	O vendedor contrata o transporte, sem assumir riscos por perdas ou danos às mercadorias ou custos adicionais decorrentes de eventos ocorridos após o embarque e despacho.
D de Delivery (chegada – Máxima obrigação para o exportador)	DAF – <i>Delivered At Frontier</i> DES – <i>Delivered Ex-Ship</i> DEQ – <i>Delivered Ex-Quay</i> DDU – <i>Delivered Duty Unpaid</i> DDP – <i>Delivered Duty Paid</i>	O vendedor se responsabiliza por todos os custos e riscos para colocar a mercadoria no local de destino.

Fonte: Condições Internacionais de Compra e Venda – Incoterms 2000. Ângelo Luiz Lunardi. Edições Aduaneiras, São Paulo, 2000.

Atividade 1



Numa compra e venda internacional, vendedor e comprador conveniaram determinada cláusula *Incoterms 2000*, por meio da qual ficou acertado que as mercadorias serão entregues pelo vendedor ao comprador no exato momento em que estas cruzem a amurada do navio, no porto de embarque e já desembaraçadas para exportação. A partir desse momento, o comprador arca com todos os custos e riscos, de perda ou dano às mercadorias, inclusive contrato de transporte.

Considerando o enunciado e os custos e riscos assumidos pelo vendedor e pelo comprador, aplique a linguagem universal em termos de comércio internacional assinalando a opção correta.

- a) A cláusula é FCA – Free Carrier (Livre no Transportador).
- b) A cláusula é FAS – Free Alongside Ship (Livre no Costado do Navio).
- c) A cláusula é FOB – Free on Board (Livre a Bordo).
- d) A cláusula é CFR – Cost and Freight (Custo e Frete).
- e) A cláusula é CPT – Carriage Paid To... (Transporte Pago Até...).

Resposta Comentada

A entrega da mercadoria ocorre no momento em que esta transpõe a amurada do navio no porto de embarque, caracterizando um contrato de partida, pois a entrega da carga ocorre no país de origem. Três Incoterms apresentam como momento de entrega da carga a transposição da amurada do navio (transporte marítimo) no porto de embarque: FOB, CFR e CIF. Nos três casos, cabe ao vendedor promover o despacho aduaneiro de exportação, ou seja, a liberação da mercadoria junto à Receita Federal. Podemos constatar, então, que o vendedor entrega a carga já desembaraçada.

O texto informa que a partir da entrega da mercadoria ao comprador, este assume todos os custos e riscos, inclusive a contratação do transporte. Portanto, verifica-se apenas um ponto crítico para dividir custos e riscos entre vendedor e comprador. Nesse caso, o Incoterm “FOB” é o único que apresenta um ponto crítico, já que todos os Incoterms do grupo “C” apresentam dois pontos críticos (custos e riscos).

Além disso, o enunciado informa que o contrato de transporte (transporte internacional) cabe ao comprador, portanto, não poderíamos usar os incoterms CFR e CIF, pois em ambos os casos cabe ao vendedor contratar e pagar o frete internacional (daí por que os Incoterms do grupo “C” são chamados de “Transporte Principal Pago pelo Exportador”).

Resposta: Letra C.

CONCLUSÃO

Dominar e interpretar bem os *Incoterms* é indispensável para que as partes contratantes possam incluir e prever todos os custos nas transações em comércio exterior, bem como calcular seus lucros.

Não raro, os exportadores preferem realizar negócios cuja entrega da mercadoria se dê no país do comprador. Isso porque, de um lado, amplia seu poder de barganha, pois confere mais segurança e conforto a quem está comprando e, de outro, possibilita o crescimento de sua margem de lucro na exportação, não obstante sua maior responsabilidade e riscos. Para tanto, uma boa logística é fundamental.

Encontrados mais 25 contêineres com lixo no Porto de Santos e material já chega a 670 toneladas

São Paulo – A alfândega de Santos interceptou e abriu hoje (17) mais 25 contêineres contendo lixo doméstico importado da Inglaterra, no Porto de Santos. Somados aos 26 contêineres encontrados no último dia 7, o porto recebeu 51 contêineres com, aproximadamente, 670 toneladas de lixo doméstico. Há outras unidades no Rio Grande do Sul (40), no Porto de Rio Grande e em Caxias do Sul (8), totalizando 768 toneladas. A chefe regional do Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) de São Paulo, Ingrid Oberg, considera necessária uma investigação para se constatar a participação de uma quadrilha internacional de exportação de lixo. “Agora que vai começar a investigação. A gente não tem como afirmar, a investigação começa a partir de agora”, disse. De acordo com o Ibama, são quatro empresas as responsáveis pela importação dos produtos. Em todos os casos, as empresas importadoras, duas sediadas no Rio Grande do Sul e duas em São Paulo, informaram originalmente que a carga era composta por polímeros de etileno e resíduos plásticos. No Rio Grande do Sul, uma das empresas notificada pelo Ibama já se prontificou a devolver os contêineres com lixo. Todas serão multadas pelo instituto. O Ibama encaminhou denúncia ao Ministério Público Federal (MPF) e à Polícia Federal para investigar se houve má-fé da empresa importadora. No material encontrado, estariam pilhas, seringas, camisinhas, fraldas usadas e restos de comida (BOCCHINI, 2009).

Atividade Final

6

AULA

Em regra, o despacho aduaneiro de exportação é obrigação do vendedor e, por sua vez, o despacho aduaneiro de importação é obrigação do comprador. Contudo, essa regra não se aplica ao *Incoterm* DDP, já que o vendedor promove os dois despachos aduaneiros, e também ao *Incoterm* EXW, segundo o qual o comprador promove a mesma ação. A legislação brasileira não permite o uso do *Incoterm* DDP, pois evita a ação da fiscalização sobre os produtos que aqui chegam. Essa medida ajuda a prevenir procedimentos como o que recentemente ocorreu no Porto de Santos, onde 16 contêineres carregados de lixo doméstico, vindos da Inglaterra, foram desembarcados. A empresa importadora havia informado que a carga era de polímeros de etileno e resíduos plásticos. Contudo, a carga era composta de fraldas usadas, pilhas, seringas, lixo doméstico e preservativos, entre outros, e deveria ser desembarcada utilizando o *Incoterm* CIF. Tendo como referência a importância do conhecimento dos termos utilizados no comércio internacional e a distinção entre cada um deles e tomando como base os fatos narrados e os *Incoterms* estudados, estabeleça a diferença entre os *Incoterms* CIF e DDP, levando em consideração a relação custo-risco.

Comentário

Na condição CIF, a mercadoria deve ser entregue no porto de embarque (país de origem) ao transpor a amurada do navio (momento da entrega da carga) à custódia do transportador internacional contratado e pago pelo vendedor, que, portanto, terá despesas até a mercadoria chegar ao país de destino (frete internacional). Incumbe também ao vendedor contratar e pagar o seguro internacional; contudo, a apólice de seguro terá o importador como beneficiário. Nesse caso, o vendedor assume as despesas com o pagamento do seguro da mercadoria até a chegada desta no porto de desembarque (país de destino), mas a apólice beneficiará o importador no caso de ocorrer sinistro (avaria, perecimento, extravio etc.).

Por que será? Simples. Lembra que os Incoterms do grupo "C" têm dois pontos críticos para dividir despesas e custos entre vendedor e comprador? Pois é, o vendedor terá despesas até a chegada da carga ao país de destino (frete e seguro internacionais), mas como a entrega da carga, por convenção, ocorre no momento da transposição da amurada do navio, a partir desse momento a mercadoria é considerada entregue ao

comprador e, portanto, se ela vier a sofrer um sinistro, cabe ao importador recorrer à seguradora pleiteando indenização, daí por que a apólice de seguro tem o comprador como beneficiário.

Portanto, fica claro que no incoterm CIF há dois pontos críticos para dividir custos e riscos, pois o vendedor terá despesas até o porto de desembarque da carga, mas somente assumirá riscos até a entrega da carga no porto de embarque.

No Incoterm DDP, a carga deve ser entregue no país de destino no local designado pelas partes, que pode ser, por exemplo, na porta da empresa compradora, já desembarçada para importação. Portanto, cabe ao vendedor realizar o despacho aduaneiro de importação e pagar todos os direitos aduaneiros incidentes sobre a importação. Todas as despesas e riscos até a entrega da carga são suportados pelo vendedor, e a partir da entrega todas as despesas e riscos são suportados pelo comprador.

Portanto, existe apenas um ponto crítico para dividir custos e riscos, que coincide com o momento (ou local) de entrega da carga.

O vendedor poderá agregar valor a suas exportações, utilizando o incoterm DDP nas suas negociações comerciais, pois além de vender o produto (mercadoria), venderá também serviços (frete, seguro, movimentação de carga nos terminais portuários, serviços de despacho aduaneiro), o que, aliás, seria muito bom para a balança de serviços brasileira (lembre-se do “Balanço de Pagamentos”).

RESUMO

Os *Incoterms* são instrumentos usuais utilizados no comércio internacional, com vistas a facilitar a operacionalização de contratos de compra e venda e minimizar as diferenças entre as partes interessadas, geralmente de diferentes nacionalidades e culturas. São regras imparciais que visam à uniformização e à harmonização dos contratos internacionais de comércio.

Uma vez agregados aos contratos internacionais, passam a ter força legal, com o significado que lhes empresta a Internacional Chamber of Commerce.

O cuidado com as pequenas diferenças existentes entre um *incoterm* e outro é fundamental para que nenhum dos contratantes tenha surpresa em caso de eventual sinistro, notadamente em função da necessidade de uma das partes realizar a contratação de seguro complementar.

INFORMAÇÃO SOBRE A PRÓXIMA AULA

Na próxima aula, você irá conhecer os principais instrumentos de uma política comercial externa e as consequências de sua utilização.

Principais instrumentos de política comercial

AULA

7

Meta da aula

Ressaltar a importância da política comercial de um país no contexto econômico global e as consequências de sua utilização, enfocando os principais instrumentos utilizados.

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

- 1 reconhecer a importância das políticas comerciais para o relacionamento entre os países;
- 2 calcular a alíquota efetiva aplicada sobre a importação de uma mercadoria;
- 3 diferenciar os principais instrumentos de política comercial utilizados por um país.

Pré-requisitos

Para obter um melhor aproveitamento desta aula, você deverá reler o item 3 da Aula 2, especialmente no que diz respeito à teoria de Michael Porter, e da Aula 3, no que concerne aos incentivos à exportação.

INTRODUÇÃO

De acordo com Magnoli e Serapião Junior (2006), os investimentos em educação, P&D, infraestrutura de transporte e comunicações, ao lado da política comercial praticada pelos governos, associados a outros fatores, contribuem para gerar as vantagens competitivas citadas por Michael Porter, cujos resultados são fundamentais no processo de desenvolvimento econômico das nações.

A política comercial praticada por um país tem, portanto, grande importância, na medida em que afeta, para o bem ou para o mal, o seu relacionamento com outras nações por causa disso, bem como o seu desempenho econômico, em virtude de seus reflexos sobre a balança comercial e, em última instância, sobre o balanço de pagamentos.

Segundo Holanda (1998),

Os autores do pensamento econômico dominante apresentam, desde a época de Adam Smith, posicionamento favorável ao livre comércio. Paralelamente, entre os estudiosos da área de desenvolvimento econômico, elaboraram-se argumentos em favor de medidas protecionistas inseridas em uma política de industrialização para países em desenvolvimento (p. 33).

Sobre tal assunto, deve ser ressaltado que o estudo das políticas comerciais colocadas em prática pelos PAD (Países Atualmente Desenvolvidos), que tiveram o seu desenvolvimento atrelado à expansão e ao desenvolvimento da indústria, parece apoiar o posicionamento daqueles que defendem o protecionismo.

Ao mesmo tempo, medidas protecionistas são frequentemente adotadas – em países desenvolvidos ou não – com o intuito de garantir privilégios específicos para determinados segmentos da sociedade. Vale destacar que o forte predomínio do pensamento liberal sobre a política, nos últimos anos, ocorreu de forma contraditória.

Independentemente, portanto, do grau de desenvolvimento de um país, sabemos que o livre comércio puro, apesar de ser considerado teoricamente mais eficiente que o protecionismo, não existe para o conjunto das nações. A prática de políticas voltadas à proteção das indústrias nacionais contra a concorrência externa é observada, em maior ou menor grau, na totalidade dos países.

Ainda de acordo com Holanda (1998), há uma acentuada divergência histórica entre os procedimentos recomendados pelas correntes dominantes do pensamento econômico e as práticas políticas, tendo em vista que “mesmo entre as principais potências, a única exceção duradoura parece ter sido o caso da Inglaterra, de meados do século passado a 1930” (p. 36).

O protecionismo comercial pode se materializar por meio da utilização, pelos governos, de mecanismos que afetam o comércio internacional, os quais, em seu conjunto, recebem o nome de política comercial. Vale notar que a política comercial de qualquer país resulta da conjugação de fatores internos e externos ou, em outras palavras, “ambientes macroeconômicos diferentes têm implicações diferenciadas sobre a política comercial” (ABREU, 2002, p. 5).

Pode-se dizer, portanto, que a política comercial de um país diz respeito ao tratamento dispensado às suas importações e exportações, mediante a aplicação de tarifas, cotas, barreiras não tarifárias, subsídios e outros mecanismos. De modo a minimizar os efeitos de tais tratamentos discriminatórios, são utilizadas as negociações internacionais que, ao promoverem a expansão da corrente de comércio, tornam possível o aumento dos níveis de investimento e de emprego.

INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL

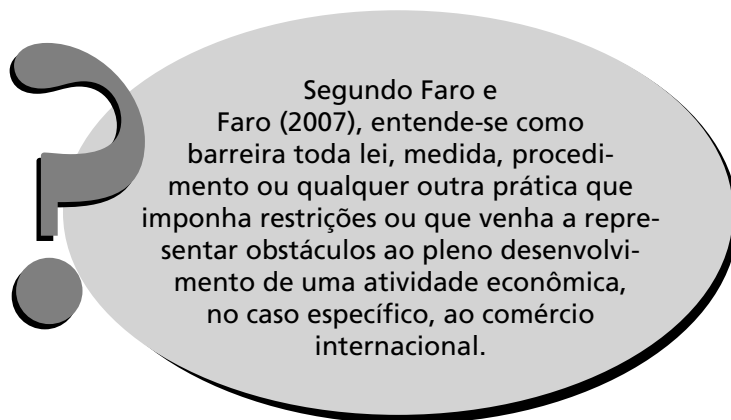
Vários são os mecanismos de interferência dos governos sobre o comércio exterior, tanto no que se refere às importações quanto no que se refere às exportações. No primeiro caso, os seguintes mecanismos podem ser destacados:

- a) a implantação de tarifas de importação;
- b) o estabelecimento de quotas de importação;
- c) a exigência de requisitos de conteúdo nacional;
- d) preferência, em relação aos produtos nacionais, quando da realização de compras governamentais;
- e) a criação de dificuldades burocráticas. Tais como:
 - 1. licenças de importação;
 - 2. barreiras técnicas;
 - 3. barreiras sanitárias e fitossanitárias.

No que diz respeito ao controle das importações, tais instrumentos podem ser classificados, genericamente, como *Barreiras Tarifárias e Não Tarifárias*.

Dentre os mecanismos que influenciam as vendas externas, são dignos de nota:

- a) o estabelecimento de subsídios à exportação;
- b) a implantação de restrições à exportação;
- c) a disponibilização de crédito à exportação.



Atividade 1

Texto I



Indígenas não reconhecem tratado de livre comércio com a União Europeia

Terça-Feira, 17 de novembro de 2009.

Entre os dias 21 e 25 de setembro, acontece em Bruxelas, na Bélgica, mais uma rodada de negociações entre dois países da Comunidade Andina, Peru e Colômbia, e a União Europeia (EU) com o objetivo de dar seguimento à assinatura de um Tratado de Livre Comércio (TLC).

A situação não agrada ou favorece os povos indígenas andinos e comunidades. Por meio da Coordenadoria Andina de Organizações Indígenas (CAOI) os índios advertem que não reconhecem o TLC com a União Europeia, pois o tratado afeta de maneira direta seus direitos territoriais e os bens naturais. Além disso, eles não foram consultados e informados ao longo do processo de negociação, situação que transgride o Convênio 169 da Organização Internacional do Trabalho (OIT).

(...)

Caso seja dada continuidade ao TLC, os indígenas afirmam que novos conflitos deverão acontecer. No Peru, os decretos legislativos para implementar o TLC com Estados Unidos, que arrasam com os direitos dos povos indígenas, resultaram no Massacre de Bagua de 5 de junho.

‘Esse é o resultado de tentar impor a sangue e fogo a destruição de nossas comunidades para favorecer o saque dos bens naturais e a depredação da Mãe Terra. E a UE senta-se para dialogar e respalda o governo responsável desse massacre’ (trecho do comunicado de Miguel Palacín Quispe, Coordenador Geral da CAOI).

Retirado de <http://adital.org.br/site/noticia.asp?lang=PT&cod=41279>



“TLC – Para matar os países latinos” – Pichação feita em um dos muros de Bruxelas/ Bélgica, durante os encontros para ratificação do TLC.

Fonte: <http://huasipungo.com/?p=258&lang=pt>

Texto II

Protecionismo pode dificultar crescimento econômico, diz Lula

Quarta -feira, 11 de Fevereiro de 2009.

Yara Aquino

Repórter da Agência Brasil

Brasília – O presidente Luiz Inácio Lula da Silva considerou hoje (11) um ‘equivoco’ que países queiram retomar a prática de medidas protecionistas. Segundo ele, tal atitude, neste momento, dificultará a volta do crescimento econômico. ‘Se, durante 30 anos, os países ricos ensinaram aos países pobres que era preciso ter livre comércio, espero que agora eles pratiquem o livre comércio que foi cantado em verso e prosa em todos os fóruns internacionais, editoriais e matérias de jornais e televisão. Só quero que eles cumpra aquilo que professaram’, afirmou o presidente (AQUINO, 2009).

Os dois textos e a imagem acima tratam de questões de livre comércio e protecionismo, instrumentos básicos de Política Comercial aplicados no comércio exterior entre países. Identifique nos textos as instituições que se declararam sobre o assunto e os argumentos utilizados para empreenderem suas críticas.

Resposta Comentada

No texto I, trata-se de uma matéria sobre os protestos feitos por povos indígenas pertencentes à Comunidade Andina de Nações (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela) em relação ao Tratado de Livre Comércio (TLC) que está sendo acordado entre os governos desses países com os EUA e a Comunidade Europeia. A principal reclamação diz respeito à forma como o TLC vem sendo acordado. Além dos indígenas não terem sido consultados para a sua elaboração, o “tratado afeta de maneira direta seus direitos territoriais e os bens naturais”, como ficou ressaltado na pichação feita em Bruxelas, de acordo com a imagem apresentada. No texto II, trata-se de um pronunciamento do nosso atual Presidente da República sobre as medidas protecionistas feitas pelos governos dos países de Primeiro Mundo, em decorrência da crise financeira internacional que vem afetando diversas economias. A crítica de Lula é contundente. O argumento, que durante anos vem sendo feito pelos países ricos para se aproveitarem do livre comércio com os países pobres, tem que ser mantido atualmente, mesmo com a crise financeira internacional. O que está “por trás” do discurso do presidente é uma certa ironia: agora que alguns países pobres, dentre eles o Brasil, tem alguma oportunidade de melhorar sua economia diante da crise, os países ricos retraem suas política de comércio exterior, usando medidas protecionistas, artifício esse criticado por esses próprios países quando o sistema financeiro internacional estava próspero. Em suma, trata-se do famoso ditado: “em casa de ferreiro, espeto de pau”. Quando oferecia benefícios, os países ricos propalavam a necessidade do livre comércio, mas agora, com o retraimento da economia, mudam para um discurso protecionista com o único objetivo de assegurar suas economias domésticas.

O interessante na análise comparativa destes textos é que, para uma mesma questão (no caso, a diminuição da desigualdade social e econômica entre países) medidas completamente diferentes de Política Comercial devem ser adotadas. Na situação do texto I, os indígenas reivindicam medidas protecionistas no TLC que amparem os direitos indígenas e naturais referentes aos seus países. Já no texto II, a solicitação do governo brasileiro é que seja mantida a política internacional de livre comércio, fato que beneficiaria diretamente o Brasil, tendo em vista que a situação de desequilíbrio financeiro atual geraria condições mais igualitárias de disputa de comércio exterior entre países.

Barreiras à Importação

As principais barreiras à importação podem ser classificadas da seguinte forma: a) tarifas de importação; b) quotas de importação; c) exigências de conteúdo nacional; d) compras governamentais; e) dificuldades burocráticas (licenças de importação, barreiras técnicas e barreiras sanitárias). Vamos, agora, aprender um pouco sobre cada uma delas.

a) Tarifa de Importação

A tarifa nada mais é do que uma taxa cobrada sobre o valor de uma mercadoria que é importada. É a forma mais simples de tributação e tem como objetivo principal aumentar o custo de comercialização de produtos importados, oferecendo proteção aos produtores domésticos contra a concorrência estrangeira.

Em alguns países menos desenvolvidos, contudo, o imposto de importação constitui importante fonte de receita fiscal para o Estado. No Brasil, a participação do imposto de importação na receita tributária total do Estado – em torno de 1,5%, segundo Magnoli e Serapião (2006) – equipara-se à dos países desenvolvidos.

A tarifa de importação pode ter um caráter específico ou *ad valorem*. A tarifa específica é cobrada mediante o estabelecimento de um valor fixo sobre cada unidade importada da mercadoria enquanto a tarifa *ad valorem* é cobrada como uma porcentagem do valor da mercadoria. A União Europeia, por exemplo, impunha, em 2005, uma tarifa específica de 419 euros por tonelada importada de açúcar, enquanto a alíquota (*ad valorem*) do Imposto de Importação incidente sobre a vodca, a morfina e os calçados com sola exterior de couro natural ou reconstituídos eram taxados, segundo a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias, em 20%, 2% e 35%, respectivamente, sobre o valor CIF. Na União Europeia, por exemplo, as vendas brasileiras de soja são sobretaxadas com alíquotas que podem chegar a 7,6%, dependendo do grau de sofisticação do produto, enquanto, no Japão, são aplicadas tarifas progressivas à importação de óleo de soja brasileiro.

Nada impede, todavia, que as autoridades econômicas imponham a utilização de um modelo misto (também conhecido como modelo composto), ou seja, uma combinação dos dois tipos de tarifa, caso em que, além de incidir uma alíquota sobre o valor da mercadoria, também incidirá um valor fixo sobre cada unidade importada.

Por exemplo, nos Estados Unidos, a importação do etanol brasileiro, além de sofrer a incidência da tarifa de 2,5% sobre o valor importado, ainda é submetida ao pagamento de US\$ 0,54 por galão (equivalente a 3,78 litros) do combustível. Nessa mesma linha, aquele país aplica ao suco de laranja brasileiro sobretaxas e a política de preço mínimo que fazem com que os exportadores brasileiros deixem de exportar cerca de US\$1 bilhão por ano. Na Europa, as barreiras para tal produto também são intensas, alcançando tarifa de 33,6%.

Exemplo de cálculo de tarifa de importação:

Suponha que uma empresa sediada nos Estados Unidos tenha adquirido 1.000 galões de etanol, ao custo hipotético total CIF de US\$ 1.500. Considerando que a alíquota *ad valorem* incidente sobre a importação de tal mercadoria é igual a 2,5% e que, adicionalmente, é cobrada uma taxa específica de US\$ 0,54 por galão, vamos calcular os seguintes valores:

- a) o valor do imposto de importação a ser pago nessa transação;
- b) a alíquota efetiva que incide sobre tal transação.

Primeiro, vamos organizar as informações disponíveis:

Valor da importação	US\$ 1.500
Alíquota do Imposto de Importação	2,5%
Quantidade importada	1.000 galões
Valor adicional por galão	US\$ 0,54

Em seguida, faremos os cálculos do total do imposto pago e da alíquota efetiva.

Cálculo da Tarifa <i>ad valorem</i> : US\$ 1,500 x 2,5%	US\$ 37.50
Cálculo do Valor Fixo: US\$ 0.54 x 1.000 galões	US\$ 540.00
Valor Total do Imposto Pago	US\$ 577.50

$$\text{Alíquota Efetiva} = \frac{\text{Imposto Pago}}{\text{Valor da Mercadoria}} = \frac{577.50}{1,500.00} = 38,50\%$$

Analisando os resultados, a introdução da tarifa específica de US\$ 0.54/galão fez a alíquota *ad valorem* declarada saltar de 2,5% para 38,50%.

Atividade 2

Considere que, em virtude de negociações feitas entre o Brasil e os Estados Unidos, a tarifa específica, citada no exemplo da aula, seja reduzida de US\$ 0,54 para US\$ 0,20/galão. Calcule o valor do imposto de importação a ser pago, bem como a alíquota efetiva, mantendo-se a tarifa *ad valorem* ao mesmo nível de 2,5%.

Resposta

Cálculo da Tarifa ad valorem: US\$ 1,500 x 2,5% US\$ 37.50
Cálculo do Valor Fixo: US\$ 0.20 x 1.000 galões US\$ 200.00
Valor Total do Imposto Pago US\$ 237.50

$$\text{Tarifa Efetiva} = \frac{\text{Imposto Pago}}{\text{Valor da Mercadoria}} = \frac{237.50}{1,500.00} = 15,83\%$$

US\$ 237.50 e 15,83%, respectivamente.

Atividade 3

Considere, agora, que os dois países tenham chegado ao consenso de que a alíquota efetiva, citada no exemplo, deve ser de 10%. Se o governo norte-americano não quiser alterar a tarifa ad valorem declarada, qual deverá ser o valor da tarifa específica, por galão, para que o valor efetivo de 10% para a tarifa de importação seja atingido?

Resposta Comentada

Para que o valor da tarifa efetiva seja igual a 10%, o valor total do Imposto Pago na Importação deverá ser igual a US\$ 150 (= US\$1,500 x 10%). Ora, como a tarifa ad valorem atinge US\$ 37.50, torna-se necessário, então, que o valor fixo/galão seja igual a US\$112.50 (= US\$ 150.00 – US\$ 37.50). Logo, o valor fixo/galão deverá ser US\$ 0.1125 (= $\frac{112.50}{1.000}$).

Portanto, a taxa específica deverá ser igual a US\$ 0.1125/galão.

O termo **CARIBBEAN BASIN INITIATIVE (CBI)** significa, Iniciativa para a Região do Caribe, em uma tradução livre. Trata-se de um acordo preferencial, criado em 1982, com o objetivo de estimular o desenvolvimento das indústrias do Caribe e da América Central. Mediante a utilização de tal programa, os caribenhos podem, por exemplo, exportar, com isenção de impostos, até 7% da demanda interna, por álcool, referente aos Estados Unidos.

b) Quotas de Importação

Trata-se de restrição quantitativa à importação de determinado produto. Em geral, quotas são distribuídas a países ou a empresas de certos países. Por exemplo, o mercado de etanol dos Estados Unidos é parcialmente abastecido por importações, as quais são, contudo, reguladas por políticas de quotas. O Brasil, por exemplo, grande produtor de etanol, tem uma quota de venda reduzida para aquele país, em comparação com os países do **CARIBBEAN BASIN INITIATIVE (CBI)**.

A quota sempre aumenta o preço doméstico do produto protegido, a exemplo da tarifa. Ao limitar a importação, a carência desse produto no mercado interno faz seu preço subir e estimula a produção doméstica. A quota cria uma reserva de mercado que, se for explorada por um grupo de empresas oligopolistas, pode gerar aumento de preço muito além do necessário para possibilitar a produção doméstica economicamente viável.

A principal diferença entre a tarifa e a quota é que, neste último caso, o governo não auferirá nenhum ganho tributário. Quando a quota é utilizada para restringir a importação, o dinheiro que, no caso da tarifa, iria para o governo (que é a diferença entre o preço internacional de exportação e o preço mais alto do mercado doméstico do importador) vai para as empresas beneficiadas pelas quotas, ou seja, para aquelas que têm a licença de comprar ou produzir barato no exterior e vender caro no mercado interno. Em geral, as quotas são concedidas a governos estrangeiros, os quais, por sua vez, as distribuem entre empresas nacionais exportadoras de determinado produto.

c) Exigências de Conteúdo Nacional

Exigência de conteúdo nacional significa que, para que uma mercadoria seja considerada como fabricada no país (por exemplo, *made in Brazil*) determinado percentual dos componentes do produto final deve ser de fabricação nacional. Esse tipo de exigência nasceu em países em desenvolvimento, na tentativa de transformar simples linhas de montagem de produtos finais em indústrias de maior valor agregado. Os maiores beneficiários dessa política são os produtores domésticos dos componentes do produto final.

Em 2006, a Petrobras lançou editais de licitação para a construção de duas plataformas, P-51 e P-52, segundo os quais o índice de nacionalização médio dos dois equipamentos deveria ficar entre 70 e 75%, após a sua conclusão. As duas plataformas foram as primeiras que tiveram incluída, em seus editais de licitação, a exigência de contratação mínima de equipamentos e serviços nacionais, medida válida a partir de 2003. Antes, a participação da indústria nacional na construção das plataformas ficava entre 45% e 50%.

d) Compras governamentais

Outra forma de proteger a indústria doméstica surge da preferência dada aos fornecedores nacionais nas compras realizadas pelo setor público, em detrimento de produtos importados. Trata-se da operacionalização da política comercial, para fins de política industrial.

Uma atitude contrária ao instrumento de compras governamentais se verificou, segundo Leo (2009), quando a China proibiu a compra de produtos estrangeiros, por órgãos governamentais, caso existissem similares nacionais naquele país. Enquanto isso, as Forças Armadas Brasileiras estavam se preparando para comprar uniformes para as tropas, fabricados com tecido chinês, em uma encomenda superior a R\$ 10 milhões.

Ainda de acordo com Leo (2009), um concorrente que estaria disposto a utilizar tecido nacional, para fabricar os uniformes, perdeu a licitação pelo fato de o seu preço ser superior em R\$ 10,00 por peça, que o do vencedor. Tal resultado é consequência da legislação brasileira que subordina as compras do setor público ao estabelecido na Lei nº 8.666, que garante o menor preço como critério soberano de escolha entre os fornecedores.

Os fabricantes brasileiros de tecidos, por sua vez, reclamam que são submetidos a custos tributários e de crédito superiores aos chineses, o que inviabiliza a competição.

e) Dificuldades burocráticas

Referem-se ao estabelecimento de restrições à entrada de importados em um país, mediante a criação de dificuldades burocráticas. Por exemplo, uma determinação da autoridade sanitária de determinado país, proibindo a importação de carne bovina, sob a alegação de alguma doença, pode ser, na verdade, uma barreira protecionista, mascarada de barreira sanitária. Na mesma linha, está a exigência de características técnicas específicas para que um produto possa ser importado, o que pode ter uma intenção protecionista.

Um outro exemplo que pode ser citado é o aumento recente da burocracia a ser vencida para exportar para a Argentina, já que o importador daquele país, atualmente, é obrigado a peregrinar por quatro órgãos, em dois ministérios, para conseguir realizar uma operação de importação.

Convém citar, adicionalmente, que a tendência existente, em alguns países, é a utilização de critérios de produção “ambientalmente corretos” para fins de proteção da indústria doméstica contra concorrentes estrangeiros que não estariam adequados aos padrões ambientais exigidos. Do mesmo modo, padrões trabalhistas já vem sendo utilizados como arma protecionista contra países que têm, como a China, um fator-chave de competitividade, baseado na mão de obra de baixo custo e na quase inexistência de direitos trabalhistas.

e.1) Licenças de Importação

Quando enfrenta escassez de divisas, um país pode controlar a importação e a exportação mediante a emissão de licenças. O governo designa um órgão que estuda as necessidades do país, autorizando a importação dos artigos essenciais, de acordo com as disponibilidades cambiais. Em um ambiente de escassez de divisas, também é necessário controlar a exportação, para que o governo tenha certeza de que toda a receita de divisas ingressou no país.

Por exemplo: em meio à recente crise econômica, a Argentina, um importante parceiro comercial do Brasil, vem criando várias restrições à entrada de produtos brasileiros em seu território. Por isso, o governo brasileiro estuda a adoção de licenças não automáticas de importação contra produtos específicos, provenientes da Argentina, sem atrapalhar o comércio com outros mercados. Não seriam, portanto, medidas de caráter genérico, mas pontuais.

O assunto, entretanto, divide o governo. O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio já defendeu publicamente o questionamento de algumas medidas argentinas no âmbito da Organização Mundial do Comércio – OMC, mas encontrou resistências no Itamaraty e no Palácio do Planalto, segundo Veríssimo (2009).

Ao que parece, as pressões brasileiras começaram a gerar resultados, pois a Argentina intensificou a liberação de importações, ao longo do mês de julho de 2009, e reiniciou o cumprimento de acordos firmados, no que se refere a calçados e móveis. Não obstante, os exportadores brasileiros continuam a se queixar, já que houve um **DESVIO DO COMÉRCIO** brasileiro em favor dos produtos chineses, em virtude da demora da liberação da importação de produtos brasileiros na aduana argentina.

Tal reclamação se justifica quando se constata que no acumulado de janeiro a maio de 2009, o Brasil foi o fornecedor de 45% dos calçados importados pela Argentina, enquanto a China vendeu 39% do total. Em 2008, a participação de cada país era, respectivamente, de 57% e 29%.

As pressões brasileiras, no entanto, não fizeram com que a situação se alterasse de forma significativa, de modo que, a partir de 14 de outubro 2009, o governo determinou que as licenças de importação de alguns produtos provenientes da Argentina deixassem de ser automáticas. Assim sendo, alguns itens muito sensíveis para aquele país, como a

O DESVIO DE COMÉRCIO ocorre quando uma alteração na política comercial de um país privilegia o comércio de alguns produtores em detrimento de outros, devido ao estabelecimento da presença de barreiras comerciais. Em consequência, ocorre um redirecionamento do fluxo comercial dos mercados excluídos (independentemente de serem ou não mais competitivos) para os parceiros preferenciais.

farinha de trigo, pré-mistura de trigo, vinhos, alho, azeite e azeitona, para serem importados, serão obrigados a ter uma licença de importação, o que configura a imposição de uma barreira não tarifária.

Vale ressaltar que o sistema de licenciamento, em geral, engessa a economia, cria um processo mais burocrático que o tradicional e estimula a corrupção. Torna-se muito difícil controlar o superfaturamento da importação, já que grande parte das mercadorias importadas tem preços oscilantes e, para muitas delas, é difícil conhecê-los com margem satisfatória de acerto. O superfaturamento da importação permite a criação de depósitos irregulares de recursos no exterior.



Mais informações, a respeito dos reflexos da criação de barreiras comerciais, podem ser obtidas nos seguintes endereços eletrônicos:

1) <http://tvuol.uol.com.br/#view/id=onu-culpa-barreiras-comerciais-pela-alta-nos-alimentos-040260D49993E6/user=1575mnadmj5c/date=2008-06-03&&list/type=search/q=barreiras%20comerciais/edFilter=all/sort=mostRelevance/time=all/>

2) <http://tvuol.uol.com.br/#view/id=crise-de-alimentos--barreiras-comerciais-04023568C0B15346/user=85r7d735pwrw/date=2008-04-28&&list/type=search/q=barreiras%20comerciais/edFilter=all/sort=mostRelevance/time=all/>

e.2) Barreiras Técnicas

Tendo em vista que as barreiras técnicas não envolvem a cobrança de direitos aduaneiros, podem ser classificadas como Barreiras Não Tarifárias, em princípio. No entanto, dadas as suas peculiaridades, são utilizados procedimentos específicos quando de seu estudo. De acordo com Faro e Faro (2007),

Entende-se como barreira técnica a exigência fora de um padrão internacional previamente combinado, estabelecida por um país quanto aos procedimentos de ordem técnica aplicáveis a determinados produtos, envolvendo não apenas a sua respectiva aprovação, controle e certificação, como também o processo operacional destinado a avaliar a conformidade desses procedimentos de ordem técnica (p. 295).

Portanto, podemos dizer que as barreiras técnicas são restrições criadas para dificultar a negociação de produtos provenientes de outros países.

Tais restrições podem se materializar, por exemplo, mediante a imposição do cumprimento de requisitos anormalmente rigorosos ou obscuros para que uma operação de comércio exterior seja realizada.

Deve ser destacado, contudo, que nem todas as barreiras técnicas são injustificadas, pois, em virtude das características próprias do mercado para o qual um determinado produto esteja sendo dirigido pode ser necessária uma adequação de suas características. No caso, é importante verificar se as adaptações exigidas fazem sentido e se estão compatíveis com o que se pratica internacionalmente.

Um exemplo de barreira técnica legítima pode ser a exportação de automóveis para a Inglaterra. Como se sabe, naquele país a direção está localizada no lado direito. Assim, como a maioria dos carros tem a direção no lado esquerdo, o exportador deverá efetuar a adaptação necessária para que tal barreira técnica seja superada.

e.3) Barreiras Sanitárias

As barreiras sanitárias integram as Barreiras Não Tarifárias (BNTs). Na realidade, são limitações à entrada de mercadorias importadas que têm por base o cumprimento de exigências sanitárias:

Pelo menos dois exemplos atuais referentes à imposição de barreiras sanitárias a produtos brasileiros (medidas protecionistas) podem ser apresentados: a exportação de carne de frango e de carne bovina. Quanto ao primeiro produto, autoridades brasileiras esperam um aumento das barreiras, proveniente dos Estados Unidos, embora não exista acordo sanitário a respeito, para esse produto, entre os dois países. No que se refere ao segundo, já existem acordos sanitários que impedem a venda de carne bovina brasileira *in natura* para o mercado norte-americano. Pelo lado da Europa, as importações de carne bovina brasileira são submetidas a barreiras sanitárias, além de tarifas que chegam a 114%.



A imposição de barreiras técnicas e sanitárias é uma forma moderna de dificultar a importação de mercadorias. Como é uma forma de protecionismo, que ocorre sem a imposição de tarifas aduaneiras, tal procedimento recebe o nome de neoprotecionismo. Você poderá saber mais sobre o tema, se acessar o endereço eletrônico:
<http://mais.uol.com.br/view/85r7d735pwrw/neoprotecionismo--países-ricos-04023366CCC16346?types=A&>

Como regra geral, o objetivo declarado da imposição de uma barreira sanitária é proteger a vida e a saúde humana e animal, de riscos oriundos de contaminantes, aditivos, toxinas, agrotóxicos, doenças, pestes e organismos causadores de doenças. As restrições à importação de carne por causa de doenças como febre aftosa e influenza aviária também são exemplos de medidas sanitárias que podem se tornar restrições ao comércio (barreiras não tarifárias), caso não sejam tecnicamente justificadas, segundo Jank (2006).

Um exemplo de imposição de barreiras sanitárias ocorreu em 2001, quando o Canadá proibiu a importação de carne brasileira sob a alegação de que nosso rebanho estava infectado com a doença da vaca louca. Após muitas discussões, o Brasil conseguiu provar que tal medida era improcedente. Na verdade, o que o Canadá pretendia era criar dificuldades para o nosso país em represália pelas perdas de exportações de aviões. Essas perdas eram decorrentes da preferência que os compradores estrangeiros tinham pelos aviões brasileiros, em detrimento dos canadenses.

Atividade 4

Em cada uma das situações apresentadas, identifique o tipo de barreira estabelecida para a importação de produtos brasileiros.



- a) O Brasil é obrigado a se submeter a uma cota anual de exportação de 80,2 mil toneladas de fumo para os Estados Unidos, enquanto o Japão impõe uma alíquota *ad valorem* de 8,5% sobre os cigarros contendo fumo e mais uma taxa de 290,70 ienes pela importação de cada milhar deste produto (PROTECIONISMO, 2009).
- b) Cada tonelada de açúcar brasileiro vendido aos Estados Unidos é taxada em US\$ 124.60, enquanto na Europa a taxa é de US\$ 339.00/ton.

Resposta Comentada

a) No que diz respeito, às importações de fumo feitas pelos Estados Unidos, estamos diante do estabelecimento de quota de importação; quanto às importações de cigarros, por parte do Japão, observamos a combinação de aplicação de uma tarifa *ad valorem* e de uma tarifa específica.

b) Ambas as barreiras de importação são baseadas em quotas, logo têm um caráter tarifário, sendo que a tarifa cobrada pela União Europeia é quase três vezes maior do que a praticada pelos Estados Unidos.

PRINCIPAIS MECANISMOS QUE INFLUENCIAM AS EXPORTAÇÕES

a) Subsídio à Exportação

Segundo Magnoli e Serapião Jr (2006),

A tarifa é o instrumento mais simples de política comercial. O subsídio à exportação é um pagamento realizado pelo governo a um grupo de empresas exportadoras, podendo ser específico (uma certa quantia por unidade exportada) ou *ad valorem* (percentual do valor exportado). Os exportadores vendem no exterior até o ponto em que o preço doméstico do produto excede, no valor do subsídio, o preço internacional (p.160).

Sobre a questão do subsídio à exportação, a Confederação Nacional da Agricultura – CNA – informou, em julho de 2004, que as políticas de apoio à produção e às exportações da União Europeia criaram uma situação tão distorcida que o açúcar produzido na Europa, a partir da beterraba, tinha um custo de produção de US\$700/ton., enquanto o preço no mercado internacional não atingia US\$ 260/ton., o que configurava um subsídio da ordem de US\$ 440/ton.!

No que se refere à importação de açúcar, o consumidor da União Europeia tinha de pagar, em julho/2004, uma tarifa compreendida entre US\$ 407 e US\$ 505, para açúcar cru e refinado por tonelada adquirida, respectivamente. Cabe lembrar, ainda, que além dos subsídios internos proporcionados pela União Europeia, já destacados anteriormente, existem outras barreiras que impedem a entrada do açúcar brasileiro naquela região.

Por outro lado, ao importar uma tonelada de açúcar o consumidor da União Europeia tinha de pagar, em julho/2004, uma tarifa compreendida entre US\$ 407 e US\$ 505, para açúcar cru e refinado, respectivamente. Cabe lembrar, ainda que além dos subsídios internos proporcionados pela União Europeia, existem outras barreiras que impedem a entrada do açúcar brasileiro naquela região.



Mais informações sobre as exportações de açúcar pela União Europeia, bem como sobre os efeitos que o excesso desse produto pode provocar em seu preço, dentre outras informações, podem ser obtidas, acessando-se o endereço eletrônico <http://www.cna.org.br/site/noticia.php?n=3535>.

De acordo com Moreira (2009), a União Europeia (UE) tomou a decisão de voltar a conceder subsídios à exportação de produtos lácteos. Tal decisão pode abrir confrontação com outros países, incluindo os integrantes do Mercosul e a Nova Zelândia, um dos maiores exportadores mundiais. Segundo fontes da UE, a decisão foi tomada para compensar os produtores da Europa diante da forte queda nos preços dos lácteos no mercado europeu.

A UE diz que vai manter os subsídios dentro dos limites autorizados pela OMC. Para o leite em pó, os subsídios atingirão até 200 euros por tonelada, enquanto para a manteiga e para o queijo tais valores serão de 500 euros e 220 euros, por tonelada, respectivamente.



Informações mais amplas sobre a concessão de subsídios à exportação de produtos agrícolas, concedidos pela União Europeia, podem ser obtidas no seguinte endereço: <http://tvuol.uol.com.br/#view/id=g5-documento-pede-eliminacao-dos-subsidios-agricolas-040272D0899307/user=1575mnadmj5c/date=2008-07-09&&list/type=search/q=subs%EDdios%20agr%EDcolas/edFilter=all/sort=mostRelevance/time=all/>

Em geral, as consequências geradas pela concessão de subsídios se manifestam da seguinte forma:

- a) provocam elevação do preço doméstico do produto subsidiado;
- b) possibilitam ganhos àqueles que produzem para exportação e perda para os consumidores do país exportador;
- c) geram perda na arrecadação do governo, o que provoca efeitos na renda da sociedade que, em última instância, é quem paga os subsídios;
- d) reduzem o preço de exportação do produto, já que o exportador pode vender por um valor abaixo do custo de produção, tendo em vista a existência do subsídio.

b) Restrição voluntária de exportação

A Restrição Voluntária de Exportação (RVE) é um eufemismo porque não é voluntária, mas resultado de uma negociação em que o governo e, em geral, o setor privado do país importador impõem determinado volume até o qual aceitarão a importação de determinado produto sem restrições.

Por exemplo, já foram firmados diversos acordos de RVE entre o setor brasileiro de calçados e o governo argentino, para evitar uma “invasão” de calçados brasileiros no país vizinho. O efeito econômico é semelhante ao da quota, mas a RVE costuma ser um entendimento não oficial, ao qual os exportadores obedecem para evitar barreiras oficiais mais restritivas.

A Associação Brasileira da Indústria Têxtil de Confecção (Abit) assinou, em 2006, com os chineses, um acordo de restrição voluntária de exportação, o qual estabeleceu limites nas vendas de artigos têxteis chineses para o Brasil. Como o término do acordo estava previsto para dezembro de 2008, a Abit estava defendendo, além de uma prorrogação do prazo, a inclusão de novas categorias em seu texto.

c) Disponibilização de crédito subsidiado à exportação

Esse procedimento é utilizado pela grande maioria dos países, desenvolvidos ou não. Baseia-se na concessão de crédito a juros atraentes às empresas que têm sua produção voltada para o mercado externo, como forma de alavancar as vendas para outros países. No Brasil, o Proex e o BNDES – Exim praticam taxas bem menores que aquelas vigentes no mercado interno, mas, em contrapartida, exigem um determinado grau de conteúdo nacional nos produtos a serem exportados, para que as empresas façam jus à obtenção de tal benefício.

A POLÍTICA COMERCIAL BRASILEIRA NAS ÚLTIMAS DÉCADAS

Segundo Terra (2003),

O Brasil tem uma longa tradição de intervenção governamental no seu comércio exterior. Após a Segunda Guerra, o país adotou uma política de substituição de importações por várias décadas, seguindo a tendência de diversas economias latino-americanas (p.16).

A base da política intervencionista era formada pela utilização de subsídios para setores considerados especiais e pela proteção do mercado interno, com relação aos concorrentes externos. Conforme salientado por Terra (2003), “entre 1960 e 1973 houve uma lenta liberalização, implementada conjuntamente a políticas de promoção às exportações” (p. 16). Os incentivos às vendas externas englobavam isenções tributárias e tarifárias, bem como o crédito subsidiado e desvalorizações cambiais frequentes, que deram ensejo à diversificação da nossa pauta de exportação.

Todavia, o grau de concentração das importações permaneceu elevado nos setores de bens intermediários e de capitais e no de petróleo que, em 1974, correspondia a 40% da pauta de importações, de acordo com Terra (2003, p.16).

Em virtude das duas crises de petróleo, ocorridas em 1973 e 1979, fortes desequilíbrios comerciais foram gerados na maioria dos países, inclusive no Brasil. A reação do governo brasileiro, em ambos os momentos, foi adotar políticas comerciais restritivas para reequilibrar o balanço de pagamentos, com a criação de barreiras tarifárias e não tarifárias.

Na década de 1970, portanto, a política comercial buscava, basicamente, atingir os seguintes objetivos:

- a) incentivar setores específicos, como parte da estratégia de substituição de importações, buscando o equilíbrio do balanço de pagamentos;
- b) reagir à instabilidade macroeconômica provocada pelas crises do petróleo e do consequente desequilíbrio do balanço de pagamentos.

Na década de 1980, o Brasil esteve envolvido em uma grave crise econômica, que redundou na moratória da dívida externa. As medidas tomadas para superar as dificuldades tiveram por base o receituário clássico o qual exigia a geração de elevados superávits comerciais, cuja concretização se deu mediante a “intensificação das restrições comerciais e por uma política industrial que proporcionava incentivos fiscais e crédito subsidiado a firmas selecionadas” (TERRA, 2003, p. 17).

Em grande parte daquela década, o objetivo principal da política comercial foi a administração da dívida externa, resultante das crises do petróleo anteriormente citadas. A consequência mais visível das restrições comerciais impostas nessas duas décadas, foi que, ao fim da última delas, “o país exibiu um emaranhado de restrições comerciais e incentivos fiscais que distorciam os preços relativos e, consequentemente, os incentivos microeconômicos” (TERRA, 2003, p. 17).

No entanto, a partir de 1988, tal emaranhado começou a se desfazer, pois teve início um processo de liberalização comercial, o qual se consolidou na década de 1990, seguindo a seguinte trajetória:

- a) abolição de quase todos os regimes especiais de importação;
- b) abolição de todas as restrições quantitativas às importações que foram substituídas por tarifas;

- c) diminuição gradual de tarifas, de forma que, ao final de 1995, todas as tarifas deveriam estar situadas entre 0% e 40%.

Para Alves e Targino (2006),

As transformações ocorridas na década de 90 indicam uma total ruptura com a orientação anterior da economia brasileira, marcada por forte atuação do Estado como condutor do processo de desenvolvimento econômico e pelo elevado grau de proteção da economia doméstica frente à concorrência internacional. (p. 2)

Na década de 1990, as políticas neoliberais, capitaneadas por Margareth Thatcher e Ronald Reagan, na década de 1980, foram aqui aplicadas. Em consequência, deu-se início à redução do tamanho do Estado e à implementação das reformas comercial e financeira. Tais iniciativas tiveram como norte os princípios de **AJUSTE FISCAL** que é um dos alicerces das políticas neoliberais.

O termo **AJUSTE FISCAL** pode ser entendido como um conjunto de medidas que tem por meta a recondução das finanças públicas em direção ao equilíbrio de longo prazo. Tal ajuste pode ser concretizado tanto pelo aumento das receitas como pela redução das despesas públicas, ou ainda – o que é mais comum – por uma combinação dessas medidas.

Concomitantemente, o governo anunciou, logo no início da década de 1990, a implementação de um programa denominado? Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE), que tinha por objetivo o aumento da competitividade dos produtos brasileiros, baseada no aumento da produtividade, da incorporação de novas tecnologias – no que dizia respeito às exportações – e o acesso a insumos e bens de capital a preços mais favoráveis – naquilo que se referia às importações (ALVES; TARGINO, 2006).

Em tal contexto, o processo de abertura comercial fortaleceu-se mediante as amplas alterações promovidas no regime de importações, que contou, inclusive, com a eliminação de grande parte das barreiras não tarifárias até então aplicadas. Nesse sentido, foi estabelecido um cronograma de redução e uniformização paulatina de tarifas, com destaque para a redução preferencial das tarifas de importação entre os membros do MERCOSUL, mediante a instituição da Tarifa Externa Comum (TEC). Na elaboração da nova estrutura tarifária, foram considerados fatores como a existência de produção doméstica e grau de competitividade.

Foram também estabelecidas as seguintes medidas:

- a) isenções/reduções de tarifas para importações com produção similar no país;
- b) redução do índice de nacionalização exigido para acesso a crédito oficial;

- c) redução de controles administrativos;
- d) extinção de lista contendo mais de mil itens, cuja importação estava suspensa;
- e) fim da exigência de financiamento externo para a importação de bens de capital;
- f) antecipação da implementação da TEC, para setembro de 1994.

A liberalização estava ocorrendo satisfatoriamente, até que eclodiu a crise mexicana, em dezembro de 1994. Com isso, o processo sofreu um retrocesso, ainda que parcial, posto que algumas tarifas tornaram a sofrer aumentos, ao mesmo tempo em que restrições quantitativas voltaram a ser utilizadas, principalmente no que se referia aos produtos com maior peso na pauta de importação.

A Crise Mexicana ocorreu entre 1994-1995 e foi consequência da fuga dos capitais especulativos que eram abundantes no país. Tal movimento de capitais reduziu de forma drástica as reservas mexicanas mantidas em dólares, o que provocou instabilidade em suas contas externas e acentuada desvalorização de sua moeda – o peso mexicano.

De acordo com Kume (1996),

A liberalização das importações atingiu o ápice em setembro de 1994, quando ocorreu uma conjugação de três fatores: a sobrevalorização do real frente ao dólar, provocada pela entrada de capitais externos, a antecipação em três meses da tarifa externa comum do Mercosul (...) e as reduções tarifárias para pressionar os preços domésticos (p. 1).

A partir do início de 1995, como resultado da mudança da política econômica, a política de liberalização das importações sofreu mais um recuo. A fuga de capitais externos dos países emergentes – motivada pela crise mexicana –, ao impossibilitar o financiamento do déficit em transações correntes, fez com que o governo não só elevasse as tarifas de importação de vários produtos, mas também utilizasse restrições não tarifárias sobre as importações, como forma de reequilibrar o balanço de pagamentos.

Nesse sentido, foram estabelecidas quotas de importação, principalmente em setores prejudicados pela abertura de nosso mercado, bem como restrições de caráter sanitário e fitossanitário, a título de proteção do mercado interno.

Tal situação não se manteve por muito tempo, em virtude de ter ocorrido uma substancial melhora na conjuntura internacional, o que provocou a retomada dos fluxos de capitais externos, já no segundo semestre de 1996. O país reassumiu, então, uma postura mais liberal frente às importações, até porque tinha de honrar compromissos internacionais firmados no âmbito do Mercosul e da OMC.

Nos dois anos seguintes, as crises asiática (1997) e russa (1998) impediram que a política de liberação se aprofundasse, pois a dificuldade de financiamento do déficit em conta corrente, por meio da entrada de capitais externos, novamente se apresentou. Como a política cambial foi mantida, não havia alternativa a não ser frear as importações.

Pode-se dizer, portanto, que os anos 1990 têm como característica o intenso e rápido processo de liberalização comercial, ainda que tal processo não tenha ocorrido de modo uniforme ao longo do período. Apesar de a eliminação de restrições às importações fazer parte da estratégia de estabilização econômica, fez-se necessário promover a sua desoneração sem deixar de levar em conta as limitações impostas pelo nosso balanço de pagamentos, o que reduziu o seu alcance.

No início do período 2000-2008, a condução da política de comércio exterior esteve condicionada, inicialmente, pela expectativa quanto à recuperação da balança comercial, em resposta aos ganhos de competitividade dos produtos brasileiros que deveriam ser obtidos, em consequência da maxidesvalorização cambial do real, em janeiro de 1999. Posteriormente, em virtude dos sinais de deterioração da balança comercial apresentados, a partir de setembro de 2000, foi editado o Programa de Exportações 2001, constituído por um conjunto de medidas de apoio às vendas externas.

A principal característica da política de comércio exterior, ainda no início da década de 2000, foi a crescente importância adquirida pelas negociações comerciais bilaterais. Tal relevância foi alcançada em razão da estratégia de ampliar o comércio com outros países da América Latina em uma tentativa de compensar as perdas decorrentes das barreiras impostas à entrada de produtos brasileiros nos mercados europeu e norte-americano, bem como da recessão econômica da Argentina, maior parceiro comercial do Brasil na região.

No ano de 2001, deu-se a reestruturação da Câmara de Comércio Exterior (Camex), cujo objetivo era tornar mais eficientes a coordena-

ção e a tempestividade das ações governamentais na área de comércio exterior. Nesse sentido, suas atribuições foram ampliadas, ao deixar de ser um órgão meramente coordenador e consultivo para ser responsável pelo estabelecimento das diretrizes e dos procedimentos da política de comércio exterior.

É de se notar que, no período, as resistências em negociar acordos com os países desenvolvidos aumentaram. Por outro lado, a negociação Mercosul-União Europeia foi considerada preferencial em relação ao acordo com a Alca (Área de Livre Comércio das Américas) por não representar um risco político tão grande e por uma percepção ingênua de que seria mais fácil negociar com os europeus.

Ainda assim, não foi possível finalizar o acordo birregional, pois as concessões europeias na área agrícola foram consideradas excessivamente tímidas e suas demandas exageradas, quando comparadas ao acesso a mercados pretendidos. Dessa forma, por estar claro que quaisquer ganhos no campo de liberalização agrícola seriam obtidos exclusivamente por meio das negociações multilaterais, as negociações bilaterais perderam peso e o Brasil passou a concentrar seus esforços ofensivos no âmbito da OMC.

Uma segunda característica da política comercial brasileira se refere à crescente aversão que se observa quando o assunto é a negociação de temas não tarifários como, por exemplo: compras governamentais, proteção para investimentos estrangeiros e serviços, e os temas mais recentes, como meio ambiente e regras trabalhistas.

Uma outra característica marcante de nossa política comercial é a prioridade dada pelo governo à elaboração de acordos comerciais com os países que não são desenvolvidos, o que enfatiza a separação feita entre os países do norte e do sul que norteia a política externa do país. A justificativa para tal procedimento está ancorada em dois argumentos:

- a) os acordos feitos entre os países do sul seriam alternativas aos acordos praticamente estagnados, firmados com os países do norte (considerados mais desenvolvidos);
- b) o maior dinamismo do comércio se encontra no comércio sul-sul, tendo em vista que o comércio com os PAD já estaria com poucas oportunidades de crescimento.

A **ALADI** (Associação Latino-Americana de Integração) – foi instituída pelo Tratado de Montevideu, em 12 de agosto de 1980, para dar continuidade ao processo de integração econômica iniciado em 1960 pela Associação Latino-Americana de Livre Comércio – ALALC. Este processo visa à implantação, de forma gradual e progressiva, de um mercado comum latino-americano, caracterizado, principalmente, pela adoção de preferências tarifárias e pela eliminação de restrições não tarifárias.

Isto não significa dizer que os acordos com os países em desenvolvimento estejam isentos de conflitos. Isto se torna patente, por exemplo, ao observarmos as dificuldades enfrentadas no avanço da integração regional no âmbito da **ALADI** (Associação Latino-Americana de Integração), conforme veremos na Aula 10.

CONCLUSÃO

Não obstante a teoria econômica tradicional garantir que o livre comércio é a melhor alternativa para o desenvolvimento econômico dos países, observa-se que o protecionismo está presente em praticamente todos os países, independentemente de serem desenvolvidos ou não. Assim, cada um deles adota sua própria política comercial, em função de seus objetivos e de suas características. Evidencia-se, pois, uma profunda divergência entre a teoria e a prática.

A política comercial de um país depende fortemente do ambiente macroeconômico em que o mesmo está inserido. Pode-se dizer que desde o final da Segunda Guerra Mundial, até os dias de hoje, o Brasil, em virtude de sua recorrente instabilidade econômica, utilizou-se, em vários períodos, de controles quantitativos de importação, da mesma forma que outros países.

De uma forma geral, ocorrem restrições/controles de ordem quantitativa, no que se refere às importações, quando o valor obtido pelas exportações se situa abaixo do valor despendido com as compras externas. Nesse caso – em que se tem um déficit na balança comercial –, se um país não tem condições de aumentar as suas exportações, sua primeira providência é restringir as importações, buscando, com isso, equilibrar as suas contas externas.

Sabe-se, no entanto, que tal situação não deve perdurar, pois, no comércio internacional, as reações dos parceiros comerciais ocorrem de forma imediata. Assim, cada controle quantitativo das importações que um país implanta tem como contrapartida, normalmente, a adoção do mesmo tipo de restrição por parte de seus parceiros.

Atividade Final

Suponha que a importação de uma mercadoria tenha sido realizada sob as seguintes condições:

- tarifa *ad valorem*: 10% sobre o valor CIF
- tarifa específica: US\$ 0.08/kg
- valor da transação: US\$ 1.000.000,00

Calcule, então, o valor do imposto de importação a ser pago, bem como a alíquota efetiva, considerando os seguintes volumes transacionados, mantendo-se o valor da transação constante em US\$ 1,000,000.00, ou seja, variando-se, apenas, o preço unitário da mercadoria.

a) 500 ton b) 2.000 ton c) 5.000 ton

Qual o comportamento da tarifa efetiva de importação, considerando as três alternativas apresentadas (aumentará, diminuirá ou permanecerá a mesma? Qual a razão para o comportamento observado?

Resposta Comentada

Item a

Tarifa ad valorem: US\$ 1.000.000,00 x 10%	US\$ 100.000,00
Valor da Tarifa específica: US\$ 0.08 x 500.000kg	US\$ 40.000,00
Valor Total do Imposto Pago	US\$ 140.000,00

$$\text{Tarifa Efetiva} = \frac{\text{Imposto Pago}}{\text{Valor da Mercadoria}} = \frac{140.000,00}{1.000.000,00} = 14,00\%$$

Resposta: US\$ 140.000,00 e 14,00%, respectivamente.

Item b

Tarifa ad valorem: US\$ 1,000,000.00 x 10%	US\$ 100.000,00
Valor da Tarifa específica: US\$ 0.08 x 2.000.000kg	US\$ 160.000,00
Valor Total do Imposto Pago	US\$ 260.000,00

$$\text{Tarifa Efetiva} = \frac{\text{Imposto Pago}}{\text{Valor da Mercadoria}} = \frac{260.000,00}{1.000.000,00} = 26,00\%$$

Resposta: US\$ 260.000,00 e 26,00%, respectivamente.

Item c

Tarifa ad valorem: US\$ 1.000.000,00 x 10%	US\$ 100.000,00
Valor da Tarifa específica: US\$ 0.08 x 5.000.000kg	US\$ 400.000,00
Valor Total do Imposto Pago	US\$ 500.000,00

$$\text{Tarifa Efetiva} = \frac{\text{Imposto Pago}}{\text{Valor da Mercadoria}} = \frac{500.000,00}{1.000.000,00} = 50\%$$

Resposta: US\$ 500.000,00 e 50,00%, respectivamente.

É possível verificar que à medida que a quantidade importada aumentou, a tarifa efetiva de importação também aumentou. No caso, o aumento foi drástico, tendo em vista que houve uma grande variação na quantidade importada. Isso significa dizer que quando existe uma tarifa específica, se esta não for bem calibrada, poderá tornar proibitiva a importação de determinada mercadoria, já que incide diretamente sobre o volume adquirido. No caso sob análise, ao mantermos o mesmo valor monetário, a tarifa específica cresceu bastante em termos de importância, tornando-se o seu valor, inclusive, superior ao da tarifa ad valorem.

RESUMO

A política comercial de um país é constituída pelo conjunto de medidas e ações oficiais que servem de guia para a realização das transações relativas às exportações e às importações realizadas entre as diversas nações. Assim sendo, quanto maior for a profundidade dos acordos comerciais celebrados, maior será o grau de integração econômica entre os países.

Dessa forma, a política comercial colocada em prática pelos países é de suma importância para a economia, pois impacta os níveis de atividade e de empregos domésticos por terem o poder de alterar não apenas o grau, mas também o tipo de exposição da indústria nacional à indústria estrangeira. Ao influenciar tanto as exportações quanto as importações, a política comercial provoca reflexos na balança comercial e, por extensão, no próprio balanço de pagamento dos países.

Os instrumentos pelos quais normalmente uma política comercial se manifesta são os seguintes: a tarifa de importação; as quotas de importações; as exigências de conteúdo nacional; as compras governamentais; o estabelecimento de dificuldades burocráticas; as licenças de importação; a criação de barreiras técnicas e sanitárias; os subsídios às exportações e a restrição voluntária de exportações.

Nas últimas décadas, o Brasil colocou em prática diferentes políticas comerciais. Em vários momentos foram impostos limites às importações, por intermédio da criação de barreiras tarifárias e não tarifárias. Por outro lado, as iniciativas oficiais têm procurado incentivar as exportações, principalmente por meio da disponibilização de financiamento para tais atividades, como forma de promover o superávit de nossa balança comercial.

INFORMAÇÕES SOBRE A PRÓXIMA AULA

Na aula seguinte, estudaremos a relação existente entre a política cambial e as exportações.

Política cambial e comércio exterior

AULA

8

Meta da aula

Ressaltar a importância da política cambial para a efetivação de operações de comércio exterior.

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

- 1 reconhecer a importância da taxa de câmbio para o comércio internacional;
- 2 entender o funcionamento do mercado de câmbio no Brasil e suas implicações para a economia.

INTRODUÇÃO

O processo de globalização dos mercados, motivado por diversos fatores, como a desregulamentação da atividade econômica e o avanço muito rápido da tecnologia – principalmente das telecomunicações e da informática –, ao tornar possível a disponibilização de informações em uma escala até então jamais observada, fez com que as empresas se tornassem mais vulneráveis à concorrência.

Como resultado desse novo cenário, muitas delas foram obrigadas a tomar decisões estratégicas que incluíam sua inserção no mercado externo ou até a assunção de um maior grau de exposição, nesse mercado, por meio de operações de comércio exterior (importação e exportação).

Tendo em vista que as empresas não operam, isoladamente, elas têm de levar em conta as políticas econômicas praticadas pelos governos dos países em que se inserem ou nos quais tentam se inserir. No processo de administração da política econômica, os governos utilizam, em geral, três instrumentos básicos: a política monetária, a política fiscal e a política cambial.

Tais políticas assumem, portanto, um papel central na execução das políticas econômicas já referidas. Assim, a política monetária trata dos meios de pagamento, emissão e resgate de títulos públicos e, em última análise, da calibragem da taxa de juros. A política fiscal foca sua atenção sobre as despesas do setor público e sobre as receitas obtidas com os impostos cobrados da sociedade, enquanto a política cambial trata do preço da moeda nacional, em relação aos preços daquelas de seus parceiros comerciais.

É claro que, apesar da maior abertura ao comércio internacional, as empresas, principalmente aquelas dos países não desenvolvidos, dependem muito das políticas econômicas colocadas em prática pelos governos – incluindo as políticas monetária e fiscal – situação em que a política cambial assume papel de destaque.

Nesse contexto, a política cambial é um elemento de importância crucial. Tendo em vista que cada país tem suas próprias características, como cultura, economia, idioma e interesses, nada mais natural que tenham a sua própria moeda. A equalização dos valores das diversas moedas se dá através da utilização da **TAXA DE CÂMBIO**, que torna possível a negociação de bens e serviços internacionalmente.

TAXA DE CÂMBIO

Denominação que se dá à relação de troca existente entre uma moeda nacional e aquelas de outros países, a qual possibilita a operação de troca da moeda de um país por uma outra.

A IMPORTÂNCIA DA POLÍTICA CAMBIAL

A política cambial pode ser entendida como o conjunto de medidas tomadas pelos Estados Nacionais, as quais afetam a formação da taxa de câmbio. Trata, portanto, dos instrumentos de que os Estados Nacionais

dispõem para buscar o equilíbrio de sua economia, mediante a utilização das taxas de câmbio e do controle de suas operações.

Genericamente, podemos dizer que tal política se baseia no gerenciamento do preço da moeda nacional com relação às moedas estrangeiras e no controle das transações internacionais realizadas por um país. Desnecessário dizer que a sua calibragem deve ser executada, de forma equilibrada e consistente, de modo a evitar conflitos com as demais políticas econômicas (monetária e fiscal) colocadas em prática pelos governos.

Apesar de a política cambial tratar diretamente das questões voltadas ao comércio exterior, os seus efeitos se propagam sobre questões internas fundamentais, como, por exemplo, o crescimento econômico, a geração de empregos, o equilíbrio nas contas públicas, o consumo interno, a melhoria na distribuição de riqueza etc.

Sobre a importância da taxa de câmbio, Sicsú (2009) assim se pronuncia:

Embora uma taxa de câmbio competitiva seja um elemento muito importante de um projeto de desenvolvimento, porque pode abrir mais um mercado demandante de produtos domésticos, cabe ser mencionado que o mercado interno se diferencia do externo porque o primeiro pode ser estimulado por meio de políticas fiscais, monetárias, de socialização da riqueza e de elevação da renda; enquanto o segundo depende, quase que exclusivamente, de variáveis que não estão sob o controle doméstico, como o crescimento da economia mundial.

EFEITOS DA POLÍTICA CAMBIAL SOBRE A ECONOMIA

A taxa de câmbio provoca efeitos diretos sobre as exportações e importações de um país e, conseqüentemente, sobre sua balança comercial e seu balanço de pagamentos. Por exemplo, uma depreciação (desvalorização) do real, em relação ao dólar, deve estimular as exportações enquanto uma apreciação de nossa moeda estimula as importações. Quando o real se deprecia (desvaloriza), os importadores, são obrigados a oferecer menor quantidade de reais para trocar pela mesma quantidade de dólares, o que estimula as importações.

Isso significa dizer que os preços dos produtos estrangeiros em reais se tornam mais elevados, enquanto os preços de nossos produtos,

voltados à exportação, se reduzem, ou seja, nossas exportações aumentam e as importações diminuem, em resposta à desvalorização do real. Assim, a expansão líquida das exportações (valor das exportações menos valor das importações) aumenta a demanda agregada, gerando mais empregos no mercado doméstico.

De acordo com Bracher (2009),

Nenhum governo pode deixar de se ocupar com a taxa de câmbio de seu país. Ela é importante demais, está inserida em todos os segmentos da economia, para ficar solta, à mercê das sortes e azares do mercado. Mas justamente por ser tão importante é que é extremamente delicado e difícil de mexer com ela, tentar controlá-la.

A Figura 8.1, a seguir, ilustra como algumas moedas, dentre as quais o real, estão se comportando frente ao dólar, ainda de acordo com Bracher (2009).

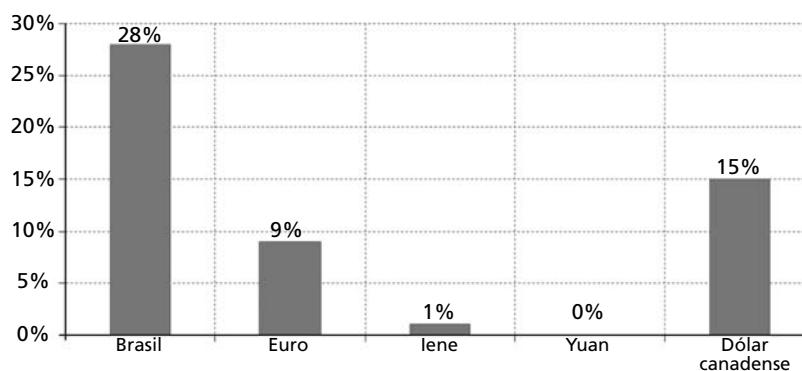


Figura 8.1: A força de algumas moedas. A valorização frente ao dólar, de dezembro de 2008 a outubro de 2009.

Fonte: Valor Econômico (28/10/2009) apud Itaú BBA.

Um aumento significativo nas exportações, por exemplo, pode ter grande impacto monetário, uma vez que o ingresso de divisas (dólares, por exemplo) precisa ser convertido em reais, o que provoca expansão do volume de moeda em circulação, com possíveis consequências inflacionárias. Do mesmo modo, recursos captados pela emissão de títulos no exterior ou pela entrada de recursos a serem aplicados em bolsas de valores, também podem forçar o governo a fazer emissões em reais para atender a essa conversão.

A respeito do assunto, Lamucci (2009) alerta sobre a necessidade de os recursos oriundos da exploração do petróleo da camada do pré-sal, quando estiverem disponíveis, serem bem administrados pelo governo.

Dado que se espera que o valor de recursos gerados seja de grande monta, poderá haver uma valorização exagerada do câmbio ou até mesmo um problema fiscal e inflacionário, caso o ingresso de tais recursos adicionais não seja administrado de forma adequada.

Segundo recomendam vários analistas, uma solução para esse “bom problema”, seria deixar uma parcela substancial dos dólares obtidos com o pré-sal no exterior, para impedir a ocorrência da **DOENÇA HOLANDESA**, tese que, pelo menos oficialmente, parece ser a mesma do governo. Nesse sentido, as autoridades econômicas enxergam que o Fundo Social, que receberá a renda destinada à União, decorrente da exploração da camada pré-sal, poderá funcionar como uma vacina para evitar a apreciação cambial e o dismantelamento da indústria nacional.

O governo acredita que tal Fundo poderá, na área de petróleo e gás, ser articulado à uma política industrial que apoie a criação de uma cadeia produtiva para o setor, estabelecendo uma indústria de fornecedores de bens e serviços, valorizando a engenharia nacional e incentivando a indústria de refino e petroquímica que agregam valor ao óleo bruto.

No entanto, a decisão do governo federal de fazer da Petrobras a única operadora da camada do pré-sal, na área ainda não concedida, causou apreensão entre os fornecedores da empresa, que temem a existência de monopólio na compra de peças e equipamentos para exploração e produção de petróleo, o que pode não ser conveniente para a cadeia de fornecedores.

Por outro lado, sabe-se que, no momento atual, a quase totalidade das compras feitas pelo setor de petróleo aos fornecedores brasileiros vem da Petrobras, direta ou indiretamente, já que as empresas estrangeiras do setor, aqui sediadas, têm dado prioridade à aquisição no mercado externo, principalmente por causa da taxa de câmbio que favorece as importações.

Em resumo,
o câmbio pode pressionar a oferta monetária e prejudicar o controle dos juros, aumentando, inclusive, o volume e o custo da dívida pública, pela emissão de títulos, para enxugar a quantidade de moeda que entra em circulação por causa da troca de dólares pela moeda nacional.

O termo **DOENÇA HOLANDESA** ou *maldição dos recursos naturais* se refere à relação entre exploração de recursos naturais e o declínio do setor industrial.

Em 1977, a revista *The Economist* utilizou a expressão para descrever o processo de declínio pelo qual passava o setor industrial na Holanda após a descoberta de grande fonte de gás natural.

Com o início da produção, a Holanda passou a exportar gás natural em grandes proporções, o que provocou uma maciça entrada de divisas. O efeito provocado pelo grande volume de moeda estrangeira foi a forte valorização, à época, de sua moeda, o florim.

A apreciação da moeda holandesa atingiu de forma direta o setor industrial, afetando a competitividade externa, estimulando as importações, o que levou sua economia a um processo de desindustrialização.

Segundo Zini (1995), a importância da taxa de câmbio é decorrente do fato de intermediar todas as transações que ocorrem entre um país e o resto do mundo. Acrescenta, ainda, que a taxa de câmbio adequada deve refletir o grau de competitividade de um país, em relação aos outros, assim como o grau de confiança que os diversos agentes econômicos têm em seus principais fatores macroeconômicos.

Em meio à discussão sobre a importância da competitividade da taxa de câmbio para o desenvolvimento econômico, vários economistas têm destacado a importância da taxa de câmbio real em tal processo, em virtude da influência que exerce sobre os níveis de produtividade e de investimento. Caracteriza-se, pois, por ser um instrumento importante quando os governos decidem implementar estratégias de desenvolvimento.

Como a moeda de um país, na prática, não deixa de ser uma mercadoria, é negociada a um determinado preço o qual é representado pela taxa de câmbio. Assim, em uma transação de exportação, o Banco Central deve comprar a moeda estrangeira, por exemplo, o dólar, e pagar aos exportadores em moeda nacional. Por outro lado, as operações de venda de moeda estrangeira estão atreladas a pagamentos internacionais, representados por importações, amortizações de dívidas contraídas internacionalmente etc.

Nessa mesma linha de raciocínio, Bittencourt et al (2007) realizaram estudo que indica que o comércio brasileiro, no âmbito do Mercosul, é afetado não só pelas suas próprias decisões relativas à taxa de câmbio, mas também pela volatilidade cambial dos parceiros desse bloco econômico, assim como pelo papel desempenhado pelas tarifas comerciais praticadas entre eles e pelo nível de renda dos mesmos.

Os impactos da volatilidade da taxa de câmbio, no entanto, segundo o estudo, variam entre setores, sendo que os setores de mineração e óleo, juntamente com o segmento de manufaturados se mostraram os mais sensíveis à volatilidade.

Atividade 1

Sabemos que a China é uma das principais economias do mundo e que o valor de sua moeda, o yuan, está atrelado ao valor do dólar. Tendo em vista que a moeda norte-americana vem sofrendo desvalorizações contínuas, os países que concorrem mais diretamente com a China, como a Malásia, a Indonésia e a Coreia do Sul, têm demonstrado forte preocupação com tal fato.

Em sua opinião, essa preocupação se justifica?

Respostas Comentadas

Tendo em vista que o valor da moeda norte-americana vem caindo, o mesmo está ocorrendo com a moeda chinesa. Sendo a economia chinesa uma das maiores do mundo, tal estado de coisas gera uma justificada apreensão, principalmente nos países citados, pois:

- *Ao ter a sua moeda depreciada, a China, além de tornar os seus produtos mais competitivos – o que prejudica as exportações dos outros países – provoca, indiretamente, a apreciação relativa de suas moedas.*
- *Para evitar a valorização inadequada, os bancos centrais de tais países têm comprado volumes crescente de dólares, de modo a não permitir que haja uma sobrevalorização de suas moedas.*

Como o crescimento econômico dos países asiáticos está assentado, principalmente, no desempenho de suas exportações, a preocupação é plenamente justificada.

O MERCADO CAMBIAL

A maioria das transações de compra e venda de moeda não ocorre em um local físico especialmente destinado a tais atividades. Em realidade, as transações se dão mediante a utilização de telefone, fax e internet.

Segundo Mendonça (2009, p. 35),

As operações cambiais se realizam perante instituições financeiras autorizadas pelo Banco Central do Brasil, como os bancos, sociedades corretoras e distribuidoras de títulos e valores, agências de turismo, hotéis e outros agentes.

Por ser bastante sensível, o mercado brasileiro de câmbio tem sido objeto de diversas normas, visando o aperfeiçoamento de sua estrutura regulatória. Presentemente, temos um único mercado de câmbio, denominado Mercado de Câmbio de Taxas Flutuantes, também conhecido como Câmbio Turismo ou Câmbio Flutuante, cuja criação teve como norte os seguintes objetivos:

- Simplificar as regras cambiais em vigor.
- Aperfeiçoar o funcionamento do mercado, através da redução das assimetrias nele existentes.
- Permitir maior transparência dos fluxos de capitais.

As principais operações realizadas no Mercado de Câmbio são:

- Operações de compra e de venda de moeda estrangeira ou de títulos que a representem, incluindo-se nessa categoria os cartões de crédito e de débito de uso internacional, as transferências postais internacionais e conta em moeda estrangeira no país.
- Operações em moeda nacional entre residentes no país e residentes no exterior.
- Operações com ouro, no papel de instrumento cambial.

No mercado cambial, os agentes vendedores são os seguintes: exportadores, tomadores de empréstimos, turistas estrangeiros, prestadores de serviços, investidores estrangeiros em bolsas de valores nacionais e especuladores. Por outro lado, os agentes compradores de moeda são: importadores, turistas nacionais que viajam ao exterior, prestadores de serviços, investidores estrangeiros quando resgatam aplicações, devedores de empréstimos e financiamento e especuladores.



Se você acessar o endereço eletrônico, a seguir, poderá obter informações bastante detalhadas sobre o mercado brasileiro de câmbio:
<http://www.bcb.gov.br/Pre/bcUniversidade/Palestras/BC%20e%20Universidade%2015.9.2006.pdf>

No mercado cambial, os principais intervenientes governamentais são:

- Conselho Monetário Nacional – CMN;
- Ministério da Fazenda;
- Ministério do Planejamento;

- Banco Central do Brasil;
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior;
- Ministério das Relações Exteriores;
- Ministério da Saúde;
- Secretaria da Receita Federal do Brasil.

Para que uma transação no mercado cambial possa ser efetivada, além de ter como suporte um **CONTRATO DE CÂMBIO** deve cumprir, pelo menos, três exigências:

- ser uma transação legal;
- ter fundamentação econômica;
- estar amparada em documentação adequada.

De acordo com o Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais Internacionais (RMCCI, 2009), o contrato de câmbio deve conter, entre outras, as seguintes informações:

1. A qualificação completa do comprador e do vendedor, bem como seus respectivos endereços.
2. A identificação do banco autorizado a contratar o câmbio;
3. A taxa de câmbio negociada.
4. O valor da moeda nacional.
5. O prazo para liquidação da operação.
6. A identificação do corretor, se houver.
7. A comissão do corretor de câmbio.
- 8 As condições de financiamento.

As operações de câmbio devem ser realizadas de acordo com as normas expedidas pelo Conselho Monetário Nacional, Banco Central, as quais estão refletidas no RMCCI.

Os tipos de contratos de câmbio e suas aplicações são:

- a) tipo 1: destinado à contratação de câmbio de exportação de mercadorias ou de serviços;
- b) tipo 2: destinado à contratação de câmbio de importação de mercadorias com:
 - I - prazo de pagamento até 360 dias, não sujeito a registro no Banco Central do Brasil, ou;
 - II - parcelas à vista ou pagas antecipadamente, mesmo quando sujeitas a registro no Banco Central do Brasil;

CONTRATO DE CÂMBIO

É o instrumento específico firmado entre o vendedor e o comprador de moeda estrangeira, no qual são estabelecidas as características e as condições sob as quais se realiza a operação de câmbio. Tal documento tem de ser registrado no Sisbacen (Sistema de Informações do Banco Central).

- c) tipos 3 e 4: transferências financeiras, sendo as compras tipo 3 e as vendas tipo 4; destinados à contratação de câmbio referente a operações de natureza financeira, a importações financiadas sujeitas a registro no Banco Central do Brasil e as contratações de câmbio manual;
- d) tipos 5 e 6: destinados à contratação de câmbio entre instituições integrantes do sistema financeiro nacional autorizadas a operar no mercado de câmbio, inclusive arbitragens e entre estas e banqueiros no exterior, a título de arbitragem, sendo as compras tipo 5 e as vendas tipo 6;
- e) tipos 7 e 8: alteração de contrato de câmbio, sendo as compras tipo 7 e as vendas tipo 8;
- f) tipos 9 e 10: cancelamento de contrato de câmbio, sendo as compras tipo 9 e as vendas tipo 10 usadas, também, por adaptação, para a realização das baixas da posição cambial;
- g) contrato de câmbio simplificado, com uso de boleto: restrito às situações específicas previstas no RMCCI.

REGIMES CAMBIAIS

Dá-se o nome de regime cambial ao sistema de regras e instituições que são utilizados para a realização dos pagamentos internacionais. Em geral, é possível reconhecer dois tipos básicos de regime cambial: o de taxas flexíveis e o de taxas fixas. Entre os dois, existem, ainda, a banda cambial e as flutuações sujas. No primeiro deles (câmbio flexível), o preço da moeda estrangeira (taxa de câmbio) é determinado pelo mercado, da mesma forma que o preço de uma mercadoria qualquer; no segundo caso (câmbio fixo), a fixação da taxa de câmbio é administrada pelas autoridades monetárias (Banco Central).

A adoção de determinado regime cambial decorre da política econômica de qualquer país, no que se refere a medidas adotadas no âmbito da política cambial. No Brasil, como na maioria dos países, a política cambial é de responsabilidade do Banco Central. Vários regimes já foram adotados em nosso país, em virtude da conjuntura nacional e internacional de cada período.

A seguir, são apresentadas as principais características de cada um dos regimes mencionados.

- Câmbio Fixo

Nesse regime, o Banco Central fixa o valor do câmbio em um determinado patamar, em relação à moeda estrangeira, sem levar em conta a situação de mercado. Isso significa dizer que, para o estabelecimento da taxa de câmbio, a oferta e a demanda de divisas não precisam ser iguais, uma vez que o governo compensa as diferenças existentes.

Sua adoção exige um constante monitoramento do Banco Central, no mercado cambial, de modo a realizar intervenções de compra e venda de moeda estrangeira, quando entender que há a necessidade de restabelecer o equilíbrio em tal mercado.

Ressalte-se que o Banco Central deve manter o nível de reservas internacionais em nível compatível com a necessidade de mercado, uma vez que, em caso de saída excessiva de moedas estrangeiras, as reservas terão de ser utilizadas para cobrir tal diferença.

- Câmbio Flexível

Em tal regime, não há intervenção do Banco Central no mercado cambial. Sendo assim, a taxa de câmbio é determinada pela oferta e demanda de moeda estrangeira, o que significa dizer que o papel do Banco Central se restringe ao de regulador e controlador do mercado cambial.

No Brasil, de acordo com Mendonça (2009),

com a introdução do câmbio flutuante, o processo de liberalização cambial deu um passo à frente. Houve um aumento acentuado tanto na ampliação da conversibilidade (liberdade para vender e comprar moeda estrangeira), como na flutuação cambial (determinação da taxa cambial livre, sem intervenções do governo).

Ainda segundo Mendonça (2009), a mecânica da determinação da taxa de câmbio pode ser descrita, sucintamente, da seguinte forma:

No início do dia, banqueiros e corretores, em consultas recíprocas, procuram determinar as taxas com as quais têm interesse em realizar negócios. Em seguida, prevendo as tendências, os bancos declaram quais as taxas que irão adotar, as quais são conhecidas como taxas de abertura, pois podem sofrer variações no curso do dia, conforme a estabilidade ou instabilidade do mercado (p. 38).

- Bandas Cambiais

O regime de bandas cambiais é considerado um regime híbrido. Foi adotado pelo Brasil no período 1994-1999. Esse regime permite uma flutuação da taxa de câmbio dentro de um intervalo determinado pelo Banco Central. Assim, são fixados um limite mínimo (piso) e um limite máximo (teto). Em tal intervalo, a taxa flutua livremente. Se, no entanto, o Banco Central entender que há o risco de esses limites serem extrapolados, poderá promover a compra ou a venda (dependendo do caso) de moedas estrangeiras.

- Flutuação Suja (*Dirty-Floating*)

Nesse regime, também considerado híbrido, o Banco Central permite que forças de mercado atuem livremente no mercado cambial. Entretanto, quando a cotação da moeda começa a interferir na economia de forma negativa (apreciando ou depreciando demais a moeda nacional), o Banco Central interfere no mercado por intermédio da compra (quando há excesso de divisas) ou da venda (quando há carência de divisas) de moeda estrangeira.

Com o objetivo de evitar o desequilíbrio no mercado cambial, o Banco Central realiza leilões periódicos de compra e venda de moeda estrangeira, na tentativa de calibrar a evolução da taxa de câmbio, de forma compatível com a inflação.

As taxas de câmbio podem ter dois valores para a moeda estrangeira: um valor de compra (*bid rate*) e outro de venda (*offer rate*). O lucro das instituições bancárias é o *spread*, ou seja, a diferença entre esses dois valores.

Segundo Faro e Faro (2007),

No Brasil, nossas autoridades monetárias reconhecem oficialmente apenas um mercado de câmbio, o segmento de taxas livres, conhecido, também, como o câmbio oficial. Contudo, observa-se, ainda, a existência de um mercado de câmbio paralelo, que contempla as operações realizadas à margem dos dispositivos regulamentares (p. 111).

E complementam:

O câmbio oficial, entre outras aplicações, envolve as movimentações financeiras vinculadas às transações de comércio exterior, como também, à obtenção de empréstimos a residentes, investimentos estrangeiros no País e os pagamentos e recebimentos internacionais

de interesse dos governos federal estaduais e municipais. Por sua vez, o segmento de câmbio paralelo, o chamado câmbio negro, corresponde às transações financeiras não autorizadas, consideradas ilegítimas, sob o ponto de vista legal (ibidem).

A partir de julho de 2009, em virtude da valorização do real frente ao dólar, se iniciou um intenso debate, tanto no governo quanto no setor privado, sobre medidas que poderiam ser tomadas para conter tal ascensão. Discute-se, essencialmente, se já passou da hora de se efetuar uma mudança de rumo na política cambial, se ainda não é o momento de tomar tal atitude ou se é este o momento.

Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, a melhor forma de impedir as consequências indesejáveis do ingresso excessivo de dólares na economia é através da redução dos juros pagos pelos títulos públicos brasileiros. Tal tese, no entanto, é refutada pelo Banco Central, que argumenta que a política monetária (da qual o alto nível de juros pagos pelos títulos da dívida fazem parte) tem como prioridade o controle da inflação.

Outra corrente afirma que a alta volatilidade da taxa de câmbio é tão prejudicial aos exportadores e aos investidores quanto a própria valorização excessiva do real. Segundo Safatle (2009), “o real tem sido uma das moedas mais voláteis do planeta”; acrescentando que economistas das mais variadas tendências estão tentando entender as razões desse fenômeno. Para tanto, têm discutido alternativas para combater os picos e vales da cotação do real, mas ainda não chegaram a um consenso sobre a solução a ser adotada.

Em uma tentativa de evitar que a economia brasileira seja prejudicada pela excessiva valorização do real, o governo decidiu taxar, a partir de 20 de outubro de 2009, com uma alíquota de 2%, a título de cobrança de Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), os ingressos de capitais para aplicação em renda fixa e em ações.

As reações sobre tal decisão não foram consensuais. De uma forma geral, o mercado considerou que os seus efeitos favoráveis sobre a taxa de câmbio até poderão ser obtidas no curto prazo, mas não serão sustentáveis em período mais longo.



A opinião do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio – MDIC sobre a valorização da moeda brasileira, em relação ao dólar, poderá ser conhecida com mais detalhes se você acessar o endereço eletrônico: <http://tvuol.uol.com.br/permalink/?view/id=valorizacao-do-cambio-e-reflexo-do-momento-brilhante-do-pais-04023068-DCC14366/user=85r7d735pwrw/date=2009-10-09&&list/type=search/q=c%E2mbio%20e%20economia/edFilter=all/sort=mostRelevance/time=all/>

Uma contundente opinião a respeito das consequências da valorização do real está registrada no seguinte endereço eletrônico: <http://tvuol.uol.com.br/permalink/?view/id=belluzzo-queda-do-dolar-e-estupidez-e-obstaculo-ao-pais-0402366AE0A19346/user=1575mnadmj5c/date=2009-08-08&&list/type=search/q=c%E2mbio%20e%20economia/edFilter=all/sort=mostRelevance/time=all/>

MONITORAMENTO DAS OPERAÇÕES DE CÂMBIO

No Brasil, o Banco Central fiscaliza e acompanha o comportamento das operações de câmbio. Assim sendo, informações incorretas, incompletas ou intempestivas ao Sisbacen sujeitam os infratores da legislação a várias penalidades, da mesma forma que a ausência dos documentos que lhes dão suporte, a não vinculação ou a não liquidação de operações.

Os agentes autorizados a operar no mercado de câmbio são obrigados a evitar a prática de operações irregulares ou artificiais e a desenvolver mecanismos para evitar a reutilização de documentos em outras operações, com duplicidade de efeitos.

Os documentos relativos a operações de câmbio devem ser mantidos em arquivo pelo prazo de cinco anos, contados do término do exercício em que elas foram realizadas, exceto no que diz respeito às operações de valor igual ou equivalente a R\$ 10.000,00.

Quadro 8.1: Os diversos regimes cambiais adotados, no Brasil, nas últimas décadas

Período	Regime cambial
1947 a 1952	Câmbio Fixo
1953 a 1963	Taxas de Câmbio Múltiplas
1964 a 1967	Câmbio Fixo com maxidesvalorizações
1968 a 1979	Câmbio fixo com minidesvalorizações
1980 a 1982	Câmbio pré-fixado
1983 a 1985	Câmbio fixo com maxidesvalorizações
1986 a 1989	Câmbio Fixo
1990 a 1994	Câmbio Flexível
1995 a 1998	Bandas Cambiais
1999	Câmbio Flexível com flutuação suja

Fonte: Sarmento, 2009.

Atividade 2

8

AULA

Os regimes cambiais podem ser de caráter fixo ou flutuante. O Brasil adota o regime flutuante, no qual não deveria haver, em tese, intervenção do Banco Central na determinação da taxa de câmbio. Todavia, observa-se, nos países que o adotam, a ocorrência, em maior ou menor grau, de intervenções da autoridade monetária no mercado cambial.

Diga, então, qual a razão para que isso ocorra.

Resposta Comentada

Como já estudamos, a taxa de câmbio é um dos pilares da política econômica de qualquer país. Assim, quando o mercado lhe atribui um valor que as autoridades econômicas julgam não ser adequado para a consecução de seus objetivos, o Banco Central, apesar de o regime de câmbio ser flutuante atua na compra ou na venda de divisas, de forma a que o valor da taxa de câmbio se situe em patamar considerado saudável.

Percebe-se, portanto, que a flutuação não é totalmente livre. Em razão de tal fato, diz-se, então, que o regime cambial é de flutuação suja, já que é influenciado por decisões, ainda que esporádicas, que não derivam apenas do mercado.

TAXA DE CÂMBIO NOMINAL E REAL

A taxa de câmbio nominal refere-se à relação entre moeda doméstica e moeda estrangeira, a qual é normalmente divulgada pela imprensa. Assim sendo, a taxa nominal não é um instrumento capaz de diagnosticar os efeitos reais sobre a Balança Comercial de uma nação, uma vez que retrata, apenas, o valor da moeda estrangeira, em relação à moeda nacional, e não o seu poder de compra.

A título ilustrativo, o gráfico a seguir apresenta o comportamento da taxa de câmbio nominal do Brasil, no período dezembro de 1994 a junho de 2009.

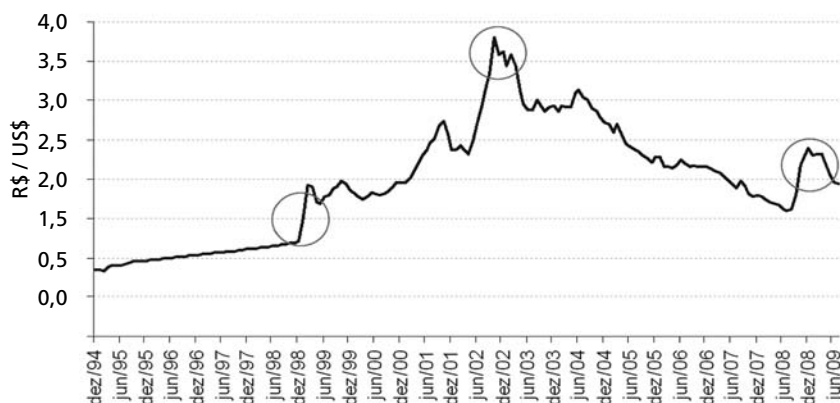


Gráfico 8.1: Comportamento da taxa de câmbio nominal no Brasil (dezembro/1994 a junho/2009).

Fonte: Elaboração dos autores, com base em informações obtidas no endereço <<http://www.funcexdata.com.br/br/busca.asp#>>, em 31/7/2009.

Em relação ao que está contido no gráfico, é possível verificar que:

- 1) Entre dezembro/1994 e dezembro/1998, o real sofreu uma desvalorização (depreciação) gradativa, pois a taxa de câmbio passou de R\$ 0,8500 para R\$ 1,2054 por cada dólar, o que representa uma desvalorização média de 8,36% ao ano, no período.
- 2) Entre dezembro/1998 e dezembro/1999, houve uma abrupta desvalorização (depreciação) do real, de cerca de 52,88%, em virtude de a taxa de câmbio ter se alterado de R\$ 1,2954 para R\$ 1,8428, por dólar, no período, tendo alcançado R\$ 1,9140 em junho /1999, conforme destacado no ponto 1 do **Gráfico 8.1**.
- 3) A partir de dezembro/1999, a taxa de câmbio se elevou de forma incisiva, tendo atingido seu ápice em outubro/2002, com o valor de R\$ 3,8059 por cada dólar – conforme ressaltado no ponto 2 do **Gráfico 8.1** – o que representou uma desvalorização (depreciação) média do real de cerca de 2,16% ao mês, no período.
- 4) A partir de outubro/2002, e até julho/2008, a taxa de câmbio, com poucas exceções, apresentou um valor declinante (valorização do real), o que configurou uma desvalorização média mensal de 1,2557% do dólar, no período.
- 5) A partir de agosto/2008, em virtude da ocorrência da crise financeira mundial, e até dezembro de 2008, o real voltou a se desvalorizar, tendo a taxa de câmbio crescido ao ritmo médio mensal de 10,3920%, conforme se depreende ao observarmos o ponto 3 do **Gráfico 8.1**.

- 6) No entanto, a partir de dezembro/2008 e até junho/2009, o dólar voltou a se depreciar, à taxa média mensal de 3,30%.

Caso se queira verificar o poder de compra de uma moeda, a análise econômica deve recorrer à taxa de câmbio real, que representa o valor relativo de duas moedas, desde que descontada a inflação (que pode ser medida através do índice geral de preços de cada país). Se tomarmos como exemplo a taxa de câmbio do Brasil, em relação ao dólar, a taxa de câmbio real pode ser expressa da seguinte forma:

$$TCR = TCN \times \frac{IGP_1}{IGP_2}, \text{ sendo}$$

TCR = Taxa de Câmbio Real

TCN = Taxa de Câmbio Nominal

IGP_1 = Índice de Preços dos Estados Unidos

IGP_2 = Índice de Preços do Brasil

Exemplo

Com base nos valores a seguir, calcule a Taxa de Câmbio Real da moeda brasileira em relação ao dólar:

$$TCN = R\$ 2,00/\text{dólar}$$

$$IGP_1 = 105$$

$$IGP_2 = 110$$

Tendo em vista que $TCR = TCN \times \frac{IGP_1}{IGP_2}$, basta efetuarmos o seguinte cálculo:

$$TCR = 2,00 \times \frac{105}{110}, \text{ isto é, } TCR = R\$ 1,9091$$

CONCLUSÃO

A política cambial tem um papel de grande relevância na política econômica dos países. Ao influenciar o comportamento da balança comercial, ela afeta o desempenho, não apenas do comércio de bens e serviços entre as nações, mas também, em última instância, do balanço de pagamentos.

Assim, caso a moeda nacional esteja depreciada em relação à moeda de referência (euro ou dólar, por exemplo) utilizada para a con-

cretização das transações comerciais internacionais, as exportações são estimuladas, enquanto as importações sofrem efeito contrário.

Isso não significa dizer que a depreciação cambial traga sempre benefícios. Em realidade, se ela se mantiver por muito tempo poderá gerar inflação pelo fato de o preço dos insumos importados se tornarem mais elevados, já que, em geral, tal situação leva os produtores domésticos que os utilizam a transferir o aumento do custo para o preço final de seus produtos, gerando, conseqüentemente, elevação do nível geral de preços.

Por outro lado, deve ser ressaltado que a apreciação cambial prolongada, poderá prejudicar os produtores domésticos, na medida em que os preços dos produtos importados tenderão a se tornar mais competitivos do que os dos produtos nacionais. Além disso, a apreciação cambial, ao desestimular as exportações, faz com que esses produtores se voltem para o mercado interno em busca de melhores preços do que aqueles praticados no mercado internacional.

No que tange ao desempenho da balança comercial, a apreciação cambial tem um efeito negativo, pois à medida que os agentes importam mais e exportam menos produtos, o saldo tende a diminuir cada vez mais, podendo gerar déficit comercial.

Portanto, para minimizar a possibilidade de consequências graves para a economia, o governo deve definir adequadamente a sua política cambial, bem como administrar, de forma consistente e realista, o regime cambial definido como conveniente para o país.

Atividade Final

Tendo como base a medida que estabeleceu a taxação do capital estrangeiro ingressado no país, para aplicação em renda fixa e em bolsa de valores, a partir de 20 de outubro de 2009, explicitados na aula, responda:



- Por que o real tem se valorizado tanto diante do dólar?
- Por que o nível atual da taxa de câmbio é considerado prejudicial à economia brasileira?
- Quantifique o impacto de tal alíquota sobre o retorno proporcionado pelos títulos públicos federais que têm a taxa Selic como referência.

Respostas Comentadas

a. O real tem se valorizado frente ao dólar, em virtude do forte ingresso da moeda norte-americana no Brasil, já que o nível de confiança dos investidores estrangeiros, na economia brasileira, vem aumentando ultimamente.

Assim, com base na lei da oferta e da procura, quando há muita oferta de um produto, o seu preço tende a cair, como está ocorrendo com o dólar.

b. Como sabemos, a moeda brasileira valorizada possibilita a importação de produtos a preços mais baixos (consumidores finais e importadores de insumos se beneficiam), mas, ao mesmo tempo, os exportadores são prejudicados, na medida em que os preços de seus produtos se tornam mais elevados para o consumidor estrangeiro (seja de produtos finais, seja de insumos), o que inibe as vendas externas.

Além disso, há os efeitos sobre a balança comercial e, por extensão, sobre o balanço de pagamentos. No caso de valorização excessiva da moeda nacional, há dois efeitos negativos: a saída de dólares para pagar os maiores volumes de importação e a menor entrada de dólares, em virtude da diminuição das exportações.

c. Tomando como base a taxa Selic de 8,75% ao ano, atualmente praticada, e considerando a incidência de um tributo de 2% sobre o rendimento bruto de 8,75%, teremos que o rendimento líquido será igual a 6,58% ao ano.

Qual o caminho utilizado para chegar a tal valor?

Inicialmente, vamos convencionar o seguinte:

Taxa Selic = s

IOF = i

Rendimento Líquido = iL

Sabemos que

$$i_L = \frac{(1ns)}{(1ni)} - 1 = \frac{(1n0,0875)}{(1n0,02)} - 1 = 1,0658 - 1 = 6,58\% \text{ ao ano}$$

Apesar do impacto sobre o retorno (rendimento/rentabilidade), a taxa anual de 6,58% ainda é uma taxa bastante atraente, se confrontada com as taxas praticadas em nível global (nos países desenvolvidos está bem próxima de zero), pois ainda é uma das maiores do mundo.

Uma forma alternativa de mensurar o impacto da adoção de tal medida é calcular por quanto tempo o capital ficará em “quarentena”, isto é, ficará aplicado sem auferir rendimento.

Para tanto, consideremos as seguintes informações:

Taxa Selic = 8,75% ao ano

Valor Bruto Aplicado (hipotético) = R\$ 100,00

IOF = 2% sobre o valor aplicado = R\$ 2,00

Valor Líquido Aplicado = R\$ 100,00 – R\$ 2,00 = R\$ 98,00

Valor Resgatado = FV (hipotético) = R\$ 100,00

Prazo da aplicação (“quarentena”) = n (é o que queremos saber)

Com base na Matemática Financeira, sabemos que

$FV = PV (1+i)^n$ (1), onde:

FV = Valor de Resgate = R\$ 100,00

PV = Valor Líquido Aplicado = R\$ 98,00

i = taxa de juros =

n = prazo (número de dias) sem remuneração

Como queremos o n° de dias, devemos transformar a taxa anual de 8,75% ao ano, em uma taxa diária, id .

$$id = \frac{8,75\%}{360d} = \frac{0,0875}{360} = 0,000243$$

A nossa incógnita é n . Com base na equação (1), temos que $n = \frac{\log\left(\frac{FV}{PV}\right)}{\log(1+i)} \cong 84$ dias

Vale acrescentar que poderíamos chegar ao mesmo valor, utilizando uma calculadora financeira.

Portanto, pode-se dizer que a imposição de uma alíquota de 2% corresponde a uma "quarentena" de 84 dias, para o capital aplicado. Um dos objetivos do governo com essa medida é punir o capital especulativo, ou seja, aquele que ingressa no país por um prazo muito curto e que contribui para a alta volatilidade da taxa de câmbio.

RESUMO

Se considerarmos as políticas monetária, fiscal e cambial, conjuntamente, poderemos dizer que as mesmas definem a política econômica adotada por um país. Cada uma delas tem funções específicas, mas interagem de tal forma que é necessário, quando de sua adoção, levar em conta os efeitos recíprocos que provocam.

A política cambial está ancorada na gestão da taxa de câmbio. Assim sendo, quando o governo promove alterações na mesma, ou intervém no mercado cambial, pode provocar uma valorização – para aumentar a competitividade das exportações – ou uma desvalorização cambial para ampliar a concorrência entre a produção nacional e a externa, com o objetivo, em geral, de forçar a redução de preços internamente.

Os regimes cambiais existentes são vários: câmbio fixo, câmbio flexível, bandas cambiais e flutuação suja. O governo brasileiro adota o regime de flutuação suja, que consiste na intervenção do Banco Central, no mercado de câmbio, através da compra e venda de divisas estrangeiras para que a taxa de câmbio não ultrapasse os limites considerados adequados para a execução da política econômica.

No comércio internacional, a taxa de câmbio exerce um papel fundamental, pois ao permitir a tradução dos preços externos em termos de moeda nacional, cria condições para que sejam comparados os preços de bens e serviços produzidos nos diferentes países.

Organismos internacionais atuantes no comércio entre as nações

AULA

9

Meta da aula

Ressaltar a importância dos organismos internacionais no comércio entre as nações.

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

- 1 reconhecer o papel de determinados organismos internacionais atuantes no comércio entre as nações;
- 2 identificar em determinado caso qual organismo é o mais adequado à atuação no comércio entre as nações.

INTRODUÇÃO

Os organismos internacionais voltados para o comércio entre países fazem parte da estrutura da Organização das Nações Unidas - ONU. Desde outubro de 1945, a ONU busca atingir seus objetivos de manter a paz e a segurança internacionais, garantir a justiça e o respeito aos direitos humanos, promover o progresso social e elevar o nível de vida dentro de um amplo conceito de liberdade. Todos esses temas estão intimamente ligados à questão do comércio, que participa como instrumento essencial para a concretização dos objetivos supracitados.

Após a Segunda Guerra Mundial, vários países decidiram regular as relações econômicas internacionais, não só com o objetivo de melhorar a qualidade de vida de seus cidadãos, mas também por entenderem que os problemas econômicos influíam seriamente nas relações entre os governos. Para regular aspectos financeiros e monetários, foram criados o BIRD (Banco Mundial) e o FMI (Fundo Monetário Internacional), e no âmbito comercial, foi discutida a criação da Organização Internacional do Comércio – OIC, que funcionaria como uma agência especializada das Nações Unidas.

Em 1946, visando impulsionar a liberalização comercial e combater práticas protecionistas adotadas desde a década de 1930, 23 países, posteriormente denominados fundadores, iniciaram negociações tarifárias. Essa primeira rodada de negociações resultou em 45.000 concessões e o conjunto de normas e concessões tarifárias estabelecido passou a ser denominado General Agreement on Tariffs and Trade (Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio) – GATT.

GATT

O GATT é um conjunto de acordos sobre tarifas e comércio internacional, visando à construção de uma entidade mundial de comércio de bens materiais. Na verdade, não existia uma uniformidade entre os países onde cada um escolhia que acordo queria assinar.

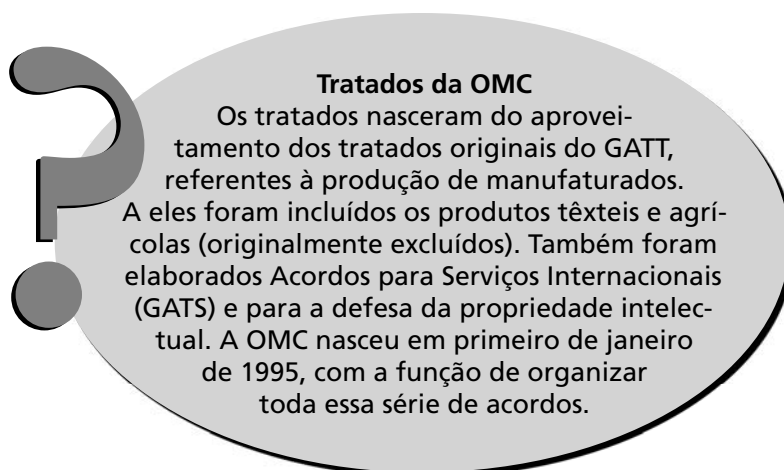
Esse modelo, criado em 1945, começou a mudar apenas durante a Rodada de Tóquio (1982/1986), que propôs a inclusão de produtos agrícolas e serviços na pauta de discussão, além dos originais produtos industrializados. Essa discussão foi concluída na Rodada do Uruguai, iniciada em setembro de 1986, terminando em abril de 1994, que extinguiu o GATT, criando em seu lugar uma pessoa jurídica internacional: a Organização Mundial do Comércio (OMC).

Contudo, cabe salientar que é errado designar o GATT como Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, uma vez que uma tarifa é um imposto interno e não um imposto específico sobre bens importados.

Os membros fundadores, juntamente com outros países, formaram um grupo que elaborou o projeto de criação da OIC, sendo os Estados Unidos um dos países mais atuantes no convencimento da ideia do liberalismo comercial regulamentado em bases multilaterais. O fórum de discussões, que se estendeu de novembro de 1947 a março de 1948, ocorreu em Havana, Cuba, e culminou com a assinatura da Carta de Havana, na qual constava a criação da OIC. O projeto de criação da OIC era ambicioso, pois, além de estabelecer disciplinas para o comércio de bens, continha normas sobre emprego, práticas comerciais restritivas, investimentos estrangeiros e serviços.


Apesar do papel preponderante desempenhado pelos Estados Unidos nessas negociações, questões políticas internas levaram o país a anunciar, em 1950, o não encaminhamento do projeto ao Congresso norte-americano para sua ratificação. Sem a participação dos Estados Unidos, a criação da Organização Internacional do Comércio fracassou. Assim, o GATT, um acordo criado para regular provisoriamente as relações comerciais internacionais, foi o instrumento que, de fato, regulamentou por mais de quatro décadas as relações comerciais entre os países.

Durante a Rodada do Uruguai, voltou-se a discutir sobre a criação de um organismo internacional destinado a regulamentar o comércio internacional, não apenas de bens, mas também de serviços, além de temas relacionados a investimentos e propriedade intelectual, entre outros. Como resultado, a Ata da Rodada do Uruguai incluiu um novo Acordo de Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT 94), o qual manteve a vigência do GATT 47, o Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS), o Acordo sobre Investimentos (TRIMS), o Acordo sobre Direitos de Propriedade Intelectual (TRIPs), além de acordos destinados a regulamentar procedimentos de solução de controvérsias, medidas *antidumping*, medidas de salvaguarda (de segurança), medidas compensatórias, valoração aduaneira, licenciamento, procedimentos, etc. Por fim, a Ata da Rodada do Uruguai também conteve o acordo constitutivo da Organização Mundial de Comércio (OMC), encarregada de efetivar e garantir a aplicação dos acordos citados.



ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO - OMC

Organização Mundial do Comércio (OMC) é o órgão responsável pelas regras no comércio internacional, estabelecidas nos acordos resultantes das rodadas de negociação realizadas por seus países-membros. Seu objetivo é efetivar a crescente liberalização mundial do comércio por meio da redução das barreiras tarifárias e não tarifárias aos fluxos de bens e serviços. Atua como fórum para a gradativa regulamentação das trocas comerciais, de forma a garantir direitos aos seus membros. Tem a prerrogativa para a mediação dos entendimentos para a solução de controvérsias entre os países em casos de contenciosos comerciais. Sua principal característica é o multilateralismo, ou seja, os benefícios decorrentes de suas negociações devem atingir os países em escala global.



Barreira tarifária – são impostos de importação. Quando se impõe uma alíquota de imposto de importação sobre uma mercadoria, está se impondo uma barreira tarifária. Por exemplo, se você quiser vender suco de laranja para os EUA, você tem que pagar uma taxa para o seu produto entrar.

Barreira não tarifária – são restrições às importações não na forma de impostos, mas por outros meios, dentre os quais as quotas, os subsídios, e as proibições são as barreiras que não incluem taxas, mas ao mesmo tempo regulam a entrada de um produto no país. Um exemplo são as barreiras fito-sanitárias, como ocorreu no episódio da “vaca-louca”, há alguns anos, quando muitos países impuseram barreira à importação de carne bovina brasileira. A encefalopatia espongiforme bovina, vulgarmente conhecida como doença da vaca louca ou BSE (do acrônimo inglês *bovine spongiform encephalopathy*), é uma doença neurodegenerativa que afeta o gado doméstico bovino.

A doença surgiu em meados dos anos 1980 na Inglaterra e é transmissível ao homem.

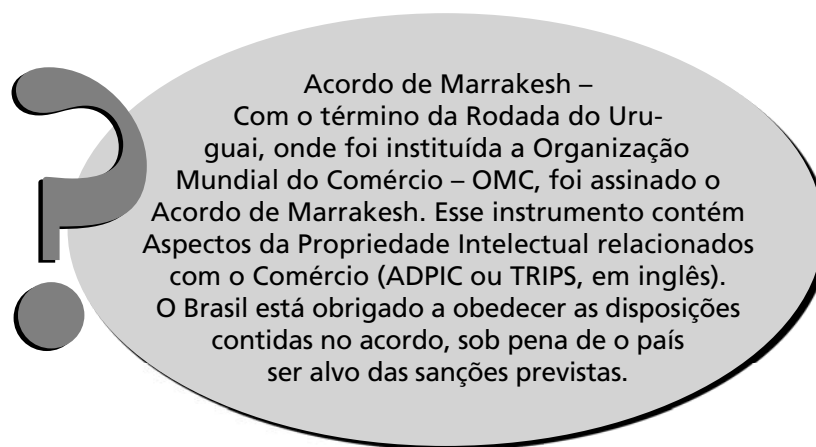
A OMC entrou em vigor em 18 de janeiro de 1995, cujo período de adaptação e implementação encerrou-se em janeiro de 2001. Seu principal objetivo era permitir um comércio mundial livre de protecionismo. A organização incorporou as regras do GATT, que se restringem ao comércio de bens, e acrescentou os setores de serviço e propriedade intelectual ao seu campo normativo.

Constituem atribuições da OMC:

- a) supervisionar a implementação das regras acordadas no âmbito do sistema multilateral de comércio;
- b) atuar como fórum de negociações comerciais;
- c) proporcionar mecanismos de solução de controvérsias;
- d) supervisionar as políticas comerciais dos 134 países membros;
- e) fornecer assistência técnica e cursos de formação para países em desenvolvimento, no que se refere ao comércio.

FUNÇÕES DA OMC

Sua natureza institucional de organização internacional autônoma foi dada pelo Acordo de Marrakesh. Sua finalidade é o estabelecimento de um sistema mundial multilateral de comércio, buscando evitar os conflitos entre os países. Neste sistema, não há, em princípio, membros privilegiados ou com poderes especiais.



Em suma, a OMC busca fazer com que os acordos internacionais sejam cumpridos. Também procura resolver “assuntos não terminados”, aquelas questões que não atingiram o consenso na Rodada do Uruguai ou questões surgidas mais recentemente, ou mesmo ainda por surgir. Por fim, busca resolver pacificamente as questões comerciais mais gerais surgidas entre os países.

A OMC tem, inclusive, um sistema que determina a executoriedade forçada de uma decisão coletiva, através da concessão ou cassação de benefícios, fiscais ou não. Suas normas são produzidas por consenso,

sem a figura da votação individual. As controvérsias são resolvidas por meio de um sistema de arbitragem, em que a parte pode recorrer a uma espécie de Tribunal de Apelação.

Podemos citar, como exemplo, a autorização dada pela OMC ao Brasil para aplicar sanções contra os Estados Unidos pelos subsídios ilegais concedidos pelo governo americano aos produtores de algodão.

Em setembro de 2002, o Brasil apresentou uma queixa contra os subsídios americanos ao algodão, perante a OMC. Um painel de resolução de conflitos e outros de apelação deram razão sucessivamente aos brasileiros, apesar de os EUA terem apelado diversas vezes da decisão.

De acordo com o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do governo brasileiro, a possibilidade de retaliação aos EUA inclui uma lista de 200 produtos.

Para decidir qual será a retaliação, o Brasil analisa uma lista de produtos e também a economia norte-americana, o que pode determinar o tamanho da retaliação.

A entidade não pode forçar os países a cumprir suas normas, mas pode autorizar sanções comerciais contra nações que continuem a quebrar as regras.

ESTRUTURA DA OMC

Seu órgão máximo é o Conselho Ministerial com competência para discutir qualquer questão que envolva o comércio mundial. Abaixo dele há o Conselho Geral, que se divide em:

- a) Conselho Geral – órgão com competência normativa;
- b) Corpo para a Solução de Controvérsias – cuida da solução de disputas;
- c) Corpo para a Revisão de Políticas Comerciais – busca a adequação das políticas individuais às práticas mais gerais.
- d) Conselhos Específicos:
 - Conselho para o Comércio de Produtos;
 - Conselho para o Comércio de Serviços;
 - Conselho para a Produção Intelectual.
- e) Comitês Especiais.

A adesão dos países à OMC é feita de maneira voluntária, o país apresenta suas políticas econômica e comercial, que são avaliadas pelo Conselho Ministerial e pelo Conselho Geral. Além disso, cada membro,

individualmente receberá uma cópia dessa proposta e terá o direito de empreender negociações bilaterais, em benefício próprio, com o país voluntário. Caso seja aceito, o país terá que se adaptar às regras da própria OMC.



Você poderá ler mais sobre a estrutura, o funcionamento, entre outras informações da OMC, acessando o *site* http://www.inpi.gov.br/menu-esquerdo/patente/pasta_acordos/omc_html

CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL – CCI

As câmaras de comércio fornecem listas de empresas interessadas em intercâmbio comercial e informam sobre as condições locais de negócios e regulamentos de comércio em vigor.

Além disso, exercem serviços de consultoria às Nações Unidas e suas agências especializadas, servindo como uma conexão entre estas e o mercado global.

Tradicionalmente, a CCI tem agido em nome do mercado, fazendo representar-se por organizações governamentais e intergovernamentais. A CCI é uma grande defensora do Sistema de Negociação Multilateral, sendo que o alcance e a complexidade do trabalho da CCI têm acompanhado o ritmo da globalização dos negócios e da tecnologia.



Sistema de Negociação Multilateral é definido como um sistema multilateral, gerido por um intermediário financeiro ou uma entidade gestora de mercado. Permite, dentro do próprio sistema e de acordo com as suas regras não discricionárias, o confronto de múltiplos interesses de compra e venda de instrumentos financeiros manifestados por terceiros – dentro desse sistema e de acordo com regras não discricionárias.

Como bem inserido no preâmbulo de sua constituição, a CCI é a voz do mundo empresarial. Defende a globalização da economia impulsionando o crescimento econômico, a criação de trabalho e a prosperidade.

As atividades da CCI são amplas e vão desde a arbitragem e a solução de controvérsias, defesa de um livre comércio e o sistema de economia de mercado, à regulamentação do comércio, à luta contra a corrupção ou ao combate de crimes comerciais.

Uma das tarefas centrais da CCI é facilitar às empresas de diferentes países negociarem entre si, contribuindo, assim, para a expansão do comércio internacional, fixando regras e padronizações, inclusive para a realização de comércio e pagamentos.

Muitos países incentivam o funcionamento das câmaras de comércio, que servem de contato inicial de empresas que pretendem se lançar no comércio internacional. A partir do momento em que uma empresa vende seus produtos no exterior, ela passa a atuar no campo do marketing internacional. Os fundamentos são os mesmos do marketing em geral, mas as estratégias adotadas devem ser diferentes das definidas para o mercado nacional.

A mais importante é a Câmara de Comércio Internacional (CCI), com sede em Paris, sendo constituída de câmaras nacionais.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL – FMI

A principal tarefa do Fundo Monetário Internacional (FMI) é zelar pela estabilidade do sistema monetário internacional e pela promoção da cooperação e consulta de assuntos monetários entre os países-membros. O Fundo, por meio de concessão de recursos temporários, tem como objetivo evitar que os balanços de pagamentos e sistemas cambiais dos países-membros entrem em desequilíbrio e prejudiquem a expansão do comércio e dos fluxos de capitais internacionais. Também favorecem a progressiva eliminação das restrições cambiais nos países-membros. Socorre, financeiramente, os países em dificuldades econômicas, desde que se submetam ao seu programa de austeridade socioeconômica.

O FMI surgiu na Conferência de Breton Woods, em 1945 e, como o BIRD, é um dos pilares da ordem econômica internacional pós-guerra.



O Brasil formalizou vários acordos com o FMI. Você poderá conhecê-los, consultando o site <http://www.fazenda.gov.br/portugues/fmi/acordofmi.asp>

Atividade 1

De acordo com o conteúdo da aula estudado até o momento, identifique as diferenças entre o papel do FMI e da OMC no comércio internacional.



Resposta Comentada

O papel da OMC é regular o comércio entre as nações, colocando regras gerais, como proibir certos tipos de subsídios, e tentar fazer com que o comércio internacional seja mais "justo" para "todas as nações". Atua como fórum para regulamentação das trocas comerciais garantindo direitos aos seus membros.

O Fundo Monetário Internacional tem como principal tarefa zelar pela estabilidade do sistema monetário internacional e pela promoção da cooperação e consulta de assuntos monetários entre os países membros.

Portanto, a principal diferença entre FMI e OMC é que o primeiro zela pela estabilidade do sistema monetário internacional, enquanto o segundo se preocupa com as relações entre as nações, no sentido de que o comércio seja mais "justo".

BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUÇÃO E DESENVOLVIMENTO – BIRD

O Banco Mundial, o BIRD, oferece apoio financeiro para projetos de infraestrutura de governos, como também para grandes projetos empresariais da iniciativa privada, mediante aval governamental. Geralmente o crédito financeiro é concedido aos países em desenvolvimento.

Fundado em 1º de julho de 1944 por uma conferência de representantes de 44 governos em Bretton Woods, New Hampshire, EUA, a instituição tinha como missão financiar a reconstrução dos países devastados durante a Segunda Guerra Mundial. Hoje, com 185 países-membros, a tarefa do Banco é erradicar a pobreza nos países em desenvolvimento por meio de financiamento e empréstimos a juros baixos.

Deve-se saber distinguir o Banco Mundial do Grupo Banco Mundial.

Uma das vertentes do Banco Mundial é o Grupo Banco Mundial. Para diferenciar o Banco Mundial do Grupo Banco Mundial, basta entender que o primeiro é composto de duas instituições e o segundo de cinco, sendo que o BIRD e a AID participam dos dois.

O Banco Mundial é composto de dois órgãos cujo papel é ampliar a visão de uma globalização inclusiva e sustentável, auxiliando os países pobres em seu desenvolvimento: o Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento (BIRD) e a Associação Internacional de Desenvolvimento (AID).

O BIRD tem seu foco em países pobres de renda média e bons antecedentes de crédito. A AID dedica-se aos países mais pobres do mundo, aos quais oferece empréstimos sem juros e outros serviços.

As três outras instituições que compõem o Grupo são a Corporação Financeira Internacional (IFC), a Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (AMGI) e o Centro Internacional para Arbitragem de Disputas sobre Investimentos (CIADI).

A IFC tem como objetivo promover o investimento sustentável do setor privado dos países em desenvolvimento e prestar assistência técnica e de assessoramento a governos e empresas dessas nações.

A AMGI estimula investimentos estrangeiros nos países em desenvolvimento, oferecendo garantia contra prejuízos causados por riscos comerciais. Além disso, ajuda os países a divulgar oportunidades de investimento por meio de assistência técnica.

Mediante conciliação ou arbitragem, a CIADI promove instalações para a resolução de disputas referentes a investimentos entre investidores estrangeiros e os seus países anfitriões.

OUTROS ORGANISMOS INTERNACIONAIS NA ÁREA DE COMÉRCIO

Na estrutura da ONU, merecem destaque como órgãos relacionados ao comércio:

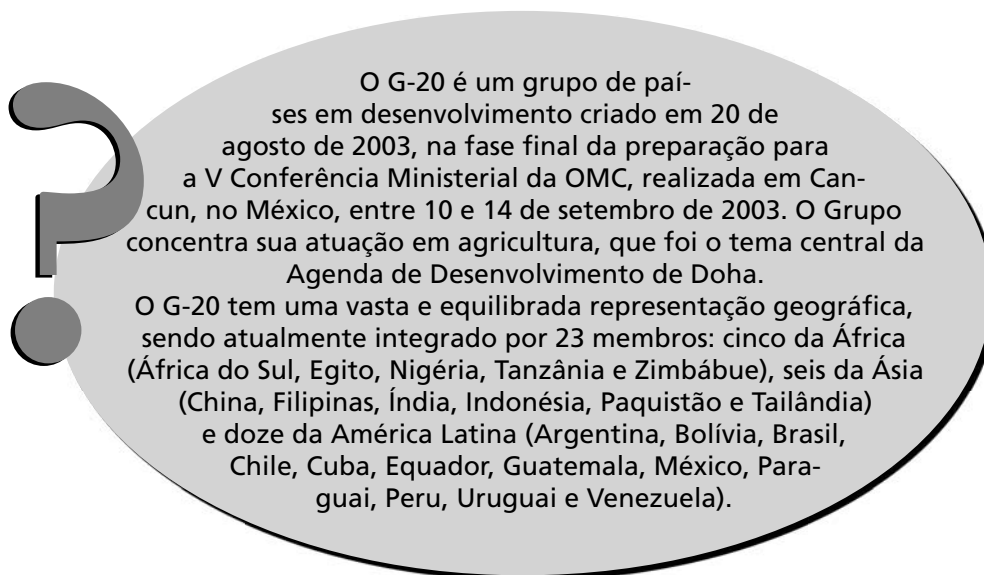
Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (United Nations Conference on Trade and Development – Unctad): é o ponto focal nas Nações Unidas referente à integração entre comércio e desenvolvimento, bem como questões relacionadas nas áreas de investimento, finanças, tecnologia, desenvolvimento empresarial e sustentável.

Promove a integração das economias em desenvolvimento e se tornou uma referência em conhecimento sobre comércio. Seu trabalho visa dar suporte a debates políticos e planejamento estratégico voltados para o desenvolvimento dos países. Possui três funções principais: atua como fórum para deliberações intergovernamentais; empreendem pesquisas, análises políticas e coleta de dados sobre comércio; e oferece assistência técnica adequada às necessidades específicas dos países em desenvolvimento.

Centro de Comércio Internacional – International Trade Center (ITC): agência de cooperação técnica da OMC e da Unctad, de orientação empresarial, para o desenvolvimento do comércio. Dá suporte às economias em transição, particularmente em seus setores produtivos, nos esforços para identificar seus potenciais em operações de exportação e importação. Atua em seis áreas: produtos e mercados, serviços de suporte ao comércio, informações de comércio, recursos humanos, compras internacionais e gestão de suprimentos, além da identificação de necessidades e elaboração de programas de promoção de comércio exterior.

O BRASIL NO CONTEXTO DOS ORGANISMOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO

Atualmente, dado o sucesso do Grupo dos Vinte ou G-20, e nos conflitos apresentados na OMC, o Brasil se encontra numa posição mais favorável no plano internacional, no sentido que sua opinião se tornou mais relevante para a elaboração dos acordos no âmbito da OMC.



Além disso, nosso país, no final de 2003, foi considerado como membro do BRIC, um termo para designar os quatro principais países emergentes do mundo, a saber: Brasil, Rússia, Índia e China que, juntos, poderão se tornar a maior força na economia mundial. Esse fato também contribuiu para o aumento da importância do Brasil na OMC. O mais recente assunto de relevância para o Brasil é sem dúvida a polêmica do biocombustível e da crise dos alimentos, uma vez que segundo interesses brasileiros, os biocombustíveis se apresentam como a solução mais eficaz para acabar com a dependência do petróleo.

Atividade 2

Correlacione a coluna da direita com a da esquerda:

(1) BIRD – Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento	() <u>Organização internacional</u> que trata das regras sobre o comércio entre as nações. Seus membros negociam e assinam acordos que depois são ratificados pelo parlamento de cada nação e passam a regular o comércio internacional. Uma de suas funções é gerenciar os acordos que compõem o sistema multilateral de comércio.
(2) OMC – Organização Mundial do Comércio	() <u>Organização internacional</u> que pretende assegurar o bom funcionamento do sistema financeiro mundial pelo monitoramento das taxas de <u>câmbio</u> e da <u>balança de pagamentos</u> , por meio de assistência técnica e financeira. Tem como objetivo básico zelar pela estabilidade do sistema monetário internacional, notadamente pela promoção da cooperação e da consulta em assuntos monetários entre os seus 184 países-membros.
(3) FMI - Fundo Monetário Internacional	() Tem como missão principal a luta contra a pobreza por meio de financiamento e empréstimos aos países em desenvolvimento. Seu funcionamento é garantido por quotizações definidas e reguladas pelos países-membros. É composto pelo BIRD e pela AID, que são duas das cinco instituições que compõem o Grupo Banco Mundial.
(4) Banco Mundial	() Proporciona empréstimos e assistência para o desenvolvimento a países de rendas médias com bons antecedentes de crédito. O poder de voto de cada país-membro está vinculado às suas subscrições de capital, que por sua vez estão baseadas no poder econômico relativo de cada país; grande parte dos seus fundos tem origem por meio da venda de títulos nos mercados internacionais de capital.

Resposta Comentada

Nesta atividade temos quatro órgãos e suas principais características em que a tarefa é correlacionar uma coluna com a outra. Analisando com calma, podemos perceber diferenças fundamentais entre elas. Por exemplo, quando estamos nos referindo a “regras” sobre o comércio entre as nações fica claro, de acordo com esta aula, que a OMC está diretamente ligada a essa característica. Quando estamos avaliando o funcionamento do sistema financeiro mundial, notadamente no que se refere ao monitoramento de taxas de câmbio e balança de pagamentos, estamos citando características do FMI. De acordo com a aula, temos um órgão que luta para prestar assistência aos países em desenvolvimento e a países de rendas médias. Como temos duas hipóteses, temos duas alternativas de ajuda – BIRD e AID – logo estamos tratando do Banco Mundial. A tarefa de emprestar e assistir países em desenvolvimento é uma atribuição do BIRD.

Sendo assim, a resposta à atividade proposta é: 2 - 3 - 4 - 1

CONCLUSÃO

As relações comerciais entre os países necessitam de uma regulamentação e padronização de atos. Assim, é importante que os organismos internacionais estejam atuando de forma clara na definição dos objetivos e regras que irão conduzir essas relações para que os envolvidos saibam onde recorrer para solucionar as pendências que surjam, destacando sua área de atuação, seja ela financeira (FMI), definição de regras (OMC) ou procurando apoio financeiro (BIRD).

Atividade Final

A União Europeia – UE estuda a aplicação de barreiras para a entrada de frango brasileiro no bloco comunitário. A diplomacia brasileira vem recolhendo queixas do segmento, visando acionar o mecanismo de disputa a fim de resolver o problema. Para o governo, o que a UE está fazendo impede a expansão das exportações. Os exportadores reclamam do trabalho da UE para alterar seus padrões de comercialização de carne de aves, objetivando limitar, com a elevação de tarifas, o uso de cortes preparados/processados na composição de outros produtos de frango.

Em outra oportunidade, ministros da área econômica tiveram de lidar com outra crise, de um tipo que atinge o mundo há muito tempo: a escassez de alimentos. A alta das *commodities* fez com que os preços mundiais dos alimentos subissem 83%, pondo enorme pressão sobre algumas das nações mais pobres. Considerando as duas situações, analise indicando qual é a organização mais adequada para resolver o conflito, apresentando uma possível solução.

Resposta Comentada

Na situação da aplicação de barreiras, o organismo indicado para equacionar o conflito seria a OMC, considerando que uma de suas funções é gerenciar os acordos que compõem o sistema multilateral de comércio. Sua atuação permite maior efetividade nas soluções propostas nos conflitos na área de comércio internacional, permitindo retaliação por parte dos vencedores das contendas, ponto frágil em outras organizações envolvidas no comércio exterior.

Na situação seguinte, escassez de alimentos, o Banco Mundial, BIRD, pode resolver o problema, pois seu foco está direcionado aos países pobres de renda médios, e que possuem um bom antecedente de crédito, pois a disparada dos preços dos alimentos agrava a desnutrição e fomenta a violência no mundo, pressionando a inflação entre os países.

RESUMO

Os organismos internacionais voltados para o comércio entre países fazem parte da estrutura da Organização das Nações Unidas – ONU. A OMC, Organização Mundial do Comércio, é o órgão responsável pelas regras no comércio internacional, estabelecidas nos acordos resultantes das rodadas de negociação realizadas pelos países-membros. Seu objetivo é efetivar a crescente liberalização mundial do comércio por meio da redução das barreiras tarifárias e não tarifárias aos fluxos de bens e serviços. A OMC fortaleceu e aperfeiçoou o sistema multilateral de comércio, com o propósito de garantir a livre competição entre os países-membros, eliminar os obstáculos ao comércio internacional e permitir o acesso cada vez mais amplo de empresas ao mercado externo de bens e serviços. A Câmara de Comércio Internacional, CCI, possui atividades amplas e vão desde a arbitragem e a solução de controvérsias, a defesa de um livre comércio e o sistema de economia de mercado, a regulamentação do comércio e a luta contra a corrupção ou o combate de crimes comerciais. O Fundo Monetário Internacional, FMI, socorre, financeiramente, os países em dificuldades econômicas, desde que se submetam ao seu programa de austeridade socioeconômica. Comumente denominado Banco Mundial, o BIRD, Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento, oferece apoio financeiro para projetos de infraestrutura de governos, como também para grandes projetos empresariais da iniciativa privada, mediante aval governamental.

A importância dos blocos econômicos

AULA

10

Meta da aula

Ressaltar a importância dos blocos econômicos na economia mundial globalizada e os seus reflexos no comércio internacional.

Esperamos que, após o estudo do conteúdo desta aula, você seja capaz de:

- 1 reconhecer a importância dos blocos econômicos para o desenvolvimento do comércio entre as nações;
- 2 identificar os principais blocos econômicos, bem como as principais diferenças existentes entre eles;
- 3 avaliar a evolução da corrente de comércio entre o Brasil e os principais blocos econômicos.

Pré-requisito

Para melhor aproveitamento desta aula, é necessário rever a Aula 7, especificamente o item Barreiras à Importação.

INTRODUÇÃO

BLOCOS ECONÔMICOS podem ser definidos como associações de países que estabelecem relações comerciais privilegiadas entre si, além de atuarem de forma conjunta, no mercado internacional, em relação aos demais países não pertencentes aos blocos. Cada bloco tem por meta a criação de condições que facilitem o comércio entre os países que o integram mediante a adoção da redução ou da isenção de impostos ou de tarifas alfandegárias, bem como a busca de soluções comuns para problemas comerciais.

A criação de **BLOCOS ECONÔMICOS** não é uma novidade no cenário econômico mundial. A primeira manifestação nesse sentido ocorreu em 1944, na Europa, ainda durante a Segunda Guerra Mundial. Bélgica, Holanda (na língua inglesa, denominada *Netherlands*) e Luxemburgo formaram uma associação denominada Benelux para que, após a libertação da Europa – então sob o domínio nazista – houvesse condições para a colaboração mútua entre aqueles países.

O objetivo do Benelux era estabelecer o livre comércio entre os seus integrantes, assim como uniformizar as tarifas alfandegárias aplicadas nas transações comerciais realizadas por cada um deles, em relação aos demais países não integrantes do bloco, utilizando uma Tarifa Externa Comum (TEC).

Quando o conflito terminou em 1945, a Europa estava devastada. A face mais visível da situação foi a crise econômica e social que ocorreu na região. O grau de endividamento com os EUA – a principal potência do mundo ocidental – era elevado, o que dificultava ainda mais a recuperação do nível de vida dos países europeus.

Nesse contexto, e considerando que os Estados Unidos tinham a grande preocupação de impedir o avanço do socialismo no mundo, havia um grande interesse em ajudar a Europa no processo de recuperação econômica. Estavam presentes, portanto, as condições para que aquele país criasse um programa de ajuda à Europa que se materializou pela implantação do Plano Marshall, em 1947.

O Plano Marshall pode ser entendido como um projeto de recuperação econômica de alguns países participantes da Segunda Guerra Mundial. Através de tal plano, os americanos colocariam à disposição um grande volume de recursos (no total, o volume de recursos envolvidos ultrapassou a cifra de U\$ 13 bilhões de dólares), para que as populações europeias pudessem retornar ao padrão de vida de que desfrutavam anteriormente ao início do conflito.

A transferência de recursos se efetivou mediante a concessão de crédito, fundos e suprimentos materiais, a juros simbólicos, e o estabelecimento de estratégias econômicas continentais.

Não obstante a sua importância econômica, o plano gerou críticas e desconfianças, já que, em virtude do volume de recursos disponibilizados, temia-se que a sua implementação pudesse dar ensejo à perda de autonomia e independência política dos países europeus, o que poderia causar a desestruturação da Europa Ocidental.

Desse modo, surgiu a ideia de uma efetiva integração econômica e política daqueles países para que, de um lado, pudessem enfrentar a influência dos Estados Unidos e, de outro, a influência da União Soviética. Uma outra meta era, também, reduzir o risco de os nacionalismos exacerbados provocarem novos conflitos, em razão de que foram firmados diversos acordos, no sentido de unir o continente, através da reestruturação, fortalecimento e garantia da competitividade de suas economias.

Para tanto, pelo menos três condições se impunham:

- a superação das rivalidades nacionais;
- a expansão dos mercados consumidores de seus produtos;
- a competição técnica e econômica com os EUA e URSS, no mercado mundial.

Sob tais circunstâncias, foram criadas, além do Benelux, outras organizações econômicas regionais, de caráter supranacional, como a Comunidade Econômica do Carvão e do Aço (Ceca), o Mercado Comum Europeu (MCE) e a Associação Econômica de Livre Comércio (AELC ou EFTA – *European Trade Free and Commerce*).

Posteriormente, a experiência europeia foi estendida a outros continentes e foram desenvolvidas várias iniciativas de integração regional.

OS BLOCOS ECONÔMICOS

A abertura comercial e a busca da livre circulação de bens e serviços, em âmbito planetário, fatos frequentemente observados nas três últimas décadas, têm contribuído, de forma decisiva, para a consolidação do processo de globalização. A busca incessante por novos mercados, por parte das empresas, tem se refletido na formação de associações entre países, com o objetivo de criar benefícios mútuos entre eles. Em consequência, os países estão cada vez mais integrados economicamente. A recente crise mundial que teve início em 2007, nos Estados Unidos, cujos reflexos se estendem até o momento, é prova incontestável de tal realidade.

A integração econômica pressupõe a existência de um processo de eliminação de barreiras econômicas entre os seus participantes, como parte da estratégia de ampliação de mercados. Tal procedimento encontra suporte na crença em que mercados maiores, ao favorecerem a obtenção de economia de escala, são preferíveis aos menores, por resultarem em um maior nível de eficiência econômica.

Os argumentos a favor de uma maior integração econômica são vários: vão desde a estreiteza dos mercados nacionais, passando pela intenção de evitar ou diminuir a possibilidade de guerras, até considerarem tal procedimento, uma plataforma a ser utilizada para agregar maior qualidade nas relações entre os países.

Também é possível imaginar que a integração econômica – baseada na constituição de blocos econômicos – decorre de uma estratégia conjunta dos diversos países, com o objetivo de criar proteção contra as consequências desfavoráveis da globalização. Isso significa dizer que um espaço econômico ampliado deve buscar a institucionalização de regras comuns para os seus participantes, sem deixar de considerar, contudo, as suas idiosincrasias.

Os blocos econômicos existem em todas as regiões do mundo, podendo ser citados, dentre outros, os seguintes:

Quadro 10.1: A situação atual dos blocos econômicos

Sigla	Nome
AEC	Associação dos Estados do Caribe
Aladi	Associação Latino-Americana de Integração
Alca	Área de Livre Comércio das Américas
Anzcerta	Acordo Comercial sobre Relações Econômicas entre Austrália e Nova Zelândia
Apec	Associação Econômica da Ásia e do Pacífico
Asean	Associação de Nações do Sudeste Asiático
CAN	Comunidade Andina, Grupo Andino ou Pacto Andino
Caricom	Mercado Comum e Comunidade do Caribe
CEI	Comunidade dos Estados Independentes
EFTA	Associação Europeia de Livre Comércio
MCCA	Mercado Comum Centro Americano
Mercosul	Mercado Comum do Sul
Nafta	Acordo de Livre Comércio da América do Norte
SADC	Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral
UE	União Europeia
UMA	União do Magreb Árabe

Níveis de integração

Os blocos econômicos apresentam vários níveis de integração, conforme os estágios atingidos pelos acordos firmados.

Zona de Preferência Tarifária: trata-se do primeiro passo do processo de integração econômica e consiste em garantir níveis tarifários preferenciais para os países-membros do acordo deste mercado.

Zona de Livre Comércio: neste nível de integração, segundo estágio do processo de integração econômica, os membros do acordo reduzem ou eliminam as barreiras alfandegárias, tarifárias e não tarifárias, que incidem na troca de mercadorias intrabloco.

União Aduaneira: o terceiro estágio do processo engloba a regulamentação de uma união aduaneira. Nesta etapa, os países membros abrem o mercado interno do bloco e regulamentam o comércio de bens com nações não integrantes do grupo. Este bloco econômico em formação adota uma Tarifa Externa Comum (TEC), que estabelece que uma mesma tarifa deve incidir sobre mercadorias provenientes de países não participantes do acordo. Também ocorre neste nível de integração a formação de comissões parlamentares conjuntas, as quais visam aproximar o poder executivo do legislativo dos países.

Mercado Comum: caracteriza-se como um nível avançado de integração econômica, pois permite a livre circulação de pessoas, bens, serviços e capitais, ao contrário da fase anterior, união aduaneira que prevê apenas a livre circulação de bens, excluindo fatores de produção como o capital e o trabalho.

Neste estágio é necessária a existência de uma coordenação de políticas macroeconômicas aplicadas a todas as nações-membro, as quais devem seguir os mesmos parâmetros de fixação de políticas fiscais, taxas de juros e taxa de câmbio.

União Econômica Monetária: para este estágio deve existir uma moeda única e uma política monetária inteiramente unificada sob controle de um Banco Central. Trata-se do nível mais avançado de negociações em um bloco econômico e pressupõe um fórum político para administração do grupo.

Atividade 1

Existe uma crença generalizada de que o comércio internacional seja uma das principais molas propulsoras do desenvolvimento econômico dos países. Partindo dessa premissa, qual a importância que os blocos econômicos assumem no atual contexto econômico?

Resposta Comentada

A competição cada vez maior por mercados consumidores tende a impedir que os países economicamente mais frágeis consigam obter parcela significativa dos benefícios provenientes do comércio internacional. A criação de blocos econômicos é, portanto, uma decorrência natural do desejo desses países de se fortalecerem para poderem alcançar, em conjunto, maior poder de barganha, ao nível internacional, o que não seria possível, caso agissem individualmente.

A implementação de acordos comerciais entre os países membros dos blocos pressupõe o estabelecimento de medidas que eliminem total ou parcialmente as barreiras alfandegárias, como tributos, por exemplo, em seu âmbito. A flexibilização comercial decorrente de tal procedimento cria condições para que haja um nível mais elevado de integração econômica entre eles.

Principais blocos econômicos

Segundo artigo de Assis Moreira, publicado em 15 de agosto de 2007 no jornal *Valor Econômico*, há uma grande preocupação da Organização Mundial do Comércio (OMC) com a multiplicação dos acordos comerciais regionais, tendo em vista que a sua proliferação “...está delineando as regras futuras das trocas internacionais, incluindo normas sociais, ambientais e outros temas sensíveis”.

Ainda de acordo com Moreira, a OMC reconheceu a existência de cerca de duzentos e quinze acordos regionais em vigor, ao final de 2006, além da existência de numerosos outros em negociação, englobando tanto concessões de tarifas quanto a abertura de mercados de serviços.

Tal variedade de regras engloba setores bastante sensíveis à soberania dos países, destacando-se os seguintes itens: investimentos, concorrência, facilitação de trocas, participação estrangeira nas licitações feitas pelos governos, propriedade intelectual, comércio eletrônico e, em certos casos, também regras sobre trabalho e meio ambiente (MOREIRA, 2007).

Dentre os acordos comerciais existentes, cerca da metade envolve países sediados na Europa, como forma de garantir preferências tarifárias às suas empresas. Observa-se uma forte mudança na política comercial posta em prática pela União Europeia, principalmente em reação a países como a Índia e a Coreia do Sul. Nas Américas, os Estados Unidos, o México e o Chile têm procurado expandir suas redes de entendimentos bilaterais. Os países da Ásia, tanto aqueles voltados para a área do Pacífico quanto aqueles localizados na área continental, também não fogem à tal regra de ampliação de acordos regionais de comércio, sendo este o caso de países como a Rússia que visam restabelecer vínculos econômicos existentes previamente à desintegração do bloco comunista. A proximidade geográfica e cultural já não é, portanto, condição básica para a constituição de blocos econômicos, tal como ocorreu na sua origem.

Em 2008, os principais blocos econômicos em atividade na economia mundial eram:

Quadro 10.2: Principais blocos econômicos em atividade

Sigla	Nome
Aladi	Associação Latino-Americana de Integração
Apec	Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico
Asean	Associação de Nações do Sudeste Asiático
Mercosul	Mercado Comum do Sul
Nafta	Acordo de Livre Comércio da América do Norte
UE	União Europeia

Aladi – Associação Latino-Americana de Integração

Constituída por doze países, tal entidade foi criada em 1980 pelo Tratado de Montevideu. A Aladi é sucessora da antiga Associação Latino-Americana de Livre Comércio (Alalc) e tem por objetivo último a criação de um mercado comum entre os seus integrantes.

É o maior grupo latino-americano, congregando mais de 500 milhões de habitantes e um PIB de quase US\$ 4 trilhões, em 2008, segundo estimativas do Banco Mundial.

Esse processo de integração visa à implantação, de forma gradual e progressiva, de um mercado comum latino-americano caracterizado, principalmente, pela adoção de preferências tarifárias e pela eliminação de restrições não tarifárias.

Tabela 10.1: População e PIB dos países da Aladi, em 2008

País	População (em mi)	PIB (US\$ bi)
Argentina	39,9	328,4
Bolívia	9,7	16,7
Brasil	192,0	1.612,5
Chile	16,8	169,5
Colômbia	44,5	242,3
Cuba	11,2	n.d.
Equador	13,5	52,6
México	106,4	1.086,0
Paraguai	6,2	16,0
Peru	28,8	127,4
Uruguai	3,3	32,2
Venezuela	27,9	313,8
Total	258,8	2.008,3

Fonte: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20535285~menuPK:1192694~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html> Acesso em 18/9/2009.

Apec – Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico

O objetivo principal desse bloco é a redução das tarifas de importação para a promoção do livre comércio entre os países que o integram. Segundo o acordo, os países desenvolvidos da Apec devem estabelecer, até 2010, uma zona de livre comércio, enquanto os de menor grau de desenvolvimento terão até o ano de 2020 para fazê-lo.

Seus integrantes são: Austrália, Brunei, Canadá, Chile, China, Hong-Kong, Indonésia, Japão, Coreia do Sul, Malásia, México, Nova Zelândia, Papua-Nova Guiné, Peru, Filipinas, Rússia, Cingapura, Taiwan, Tailândia, Estados Unidos e Vietnã.

É um dos principais blocos econômicos da atualidade. A associação entre os países surgiu em 1989, mas a sua oficialização ocorreu somente em 1993. A título ilustrativo, são apresentados, na **Tabela 10.2**, dados relativos ao ano de 2008, sobre cada um dos países que o compõem.

Tabela 10.2: População e PIB dos países da Apec, em 2008

País	População (em mi)	PIB (US\$ bi)
Austrália	21,4	1.015,2
Brunei ¹	0,4	11,5
Canadá	33,3	1.400,0
Chile	16,8	169,5
China	1.325,6	3.860,0
Cingapura	4,8	181,9
Coreia do Sul	48,6	929,1
Estados Unidos	304,1	14.204,3
Filipinas	90,3	166,9
Hong Kong	7,0	215,4
Indonésia	228,2	514,4
Japão	127,7	4.909,3
Malásia	27,0	194,9
México	106,4	1.086,0
Nova Zelândia	4,3	130,7
Papua-Nova Guiné	6,4	8,2
Peru	28,8	127,4
Rússia	141,8	1.607,8
Tailândia	67,4	260,7
Taiwan ²	n.d.	n.d.
Vietnã	86,2	90,7
Total	2.676,5	31.083,9

¹ Dados referentes ao ano de 2006, para o PIB, e ao ano de 2008 para a população.

² De acordo com o site a seguir, as informações referentes a Taiwan se encontram agregadas àquelas referentes à China.

Fonte: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20535285~menuPK:1192694~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>. Acesso em 18/9/2009



A importância da Apec pode ser avaliada pelo fato de estar prevista, para novembro de 2009, a participação do presidente dos Estados Unidos, em reuniões da cúpula de tal bloco econômico, em Cingapura, com o objetivo de promover o livre comércio. Mais informações podem ser obtidas em <http://economia.uol.com.br/ultnot/afp/2009/08/13/ult35u71097.jhtm>.

Asean – Associação de Nações do Sudeste Asiático

O propósito desse bloco é garantir a estabilidade política e possibilitar maior velocidade de acesso ao processo de desenvolvimento da região. Congrega cerca de 570 milhões de pessoas e um PIB equivalente a quase US\$ 1.450 bilhão, em 2008, segundo estimativas do Banco Mundial. A eliminação das barreiras alfandegárias e econômicas desse bloco teve início em 2002. As informações referentes aos países que dele fazem parte, bem como à magnitude do PIB e da população de cada um, estão apresentadas no quadro seguinte:

Tabela 10.3: População e PIB dos países da Asean, em 2008

País	População (em mi)	PIB (US\$ bi)
Brunei ¹	0,4	11,5
Camboja	14,7	9,6
Cingapura	4,8	181,9
Filipinas	90,3	166,9
Indonésia	228,2	514,4
Laos	6,2	5,2
Malásia	27,0	194,9
Mianmar*	49,2	13,7
Tailândia	67,4	260,7
Vietnã	86,2	90,7
Total	574,4	1.449,5

¹ Dados referentes ao ano de 2006, para o PIB, e ao ano de 2008 para a população.

* Valor do PIB refere-se ao ano de 2007. Acesso em 18/9/2009

Fonte: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contenMDK:20535285~menuPK:1192694~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>

Mercosul – Mercado Comum do Sul

O Mercosul, criado em 1991, é formado, atualmente, pela Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, reunindo, em 2008, uma população de quase 240 milhões de pessoas e um PIB conjunto superior a US\$ 2,000 bilhões, segundo estimativas do Banco Mundial. Seus objetivos são:

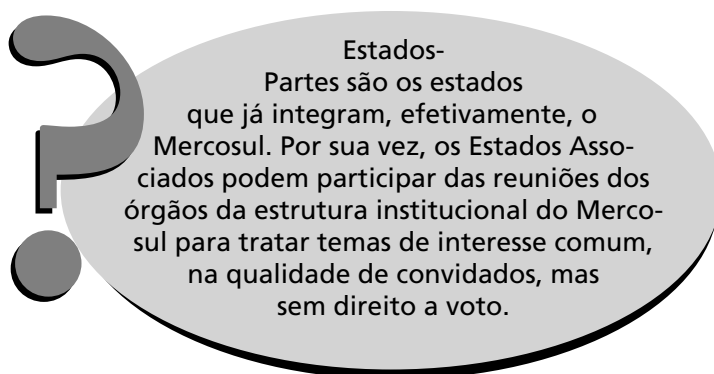
- a inserção competitiva de seus países-membros em um mundo caracterizado pela consolidação de blocos regionais de comércio e no qual a capacitação tecnológica é cada vez mais importante para o progresso econômico e social;
- a viabilização de economias de escala, permitindo a cada um dos países ganhos de produtividade;
- a ampliação das correntes de comércio e de investimento com o resto do mundo, assim como a abertura regional;
- a melhoria das condições de vida dos habitantes da região.

O Mercosul, a exemplo da União Europeia, pretende ser um mercado comum. Para atingir tal estágio, algumas etapas deverão ser vencidas, como, por exemplo:

- a) a eliminação de barreiras tarifárias e não tarifárias no comércio entre os países-membros;
- b) a adoção de uma Tarifa Externa Comum (TEC);
- c) a coordenação de políticas macroeconômicas;
- d) o livre comércio de serviços;
- e) a livre circulação de mão de obra;
- f) a livre circulação de capitais.

Tendo em vista que a eliminação de barreiras tarifárias e não tarifárias no comércio entre os países-membros e a adoção de uma Tarifa Externa Comum (TEC) já ocorreram, o Mercosul pode ser considerado como uma União Aduaneira, ainda que imperfeita.

Vale ressaltar que a Venezuela é considerada Estado-Parte em processo de adesão ao bloco e se tornará membro pleno tão logo esteja em vigor o Protocolo de Adesão da República Bolivariana da Venezuela ao Mercosul. Hoje, tal ingresso depende da ratificação do poder legislativo da República do Paraguai.



No endereço eletrônico <http://tvuol.uol.com.br/#view/id=paraguai-retira-pedido-de-adesao-da-venezuela-ao-MERCOSUL-04023270-C4890366/user=f4d5g8hwtbxo/date=2009-08-14&list/type=search/q=MERCOSUL/edFilter=all/sort=mostRelevance/time=all/>, você poderá dispor de detalhes sobre a aprovação do ingresso da Venezuela como Estado-Parte do Mercosul.

Por outro lado, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador e Peru são Estados Associados do Mercosul. A existência de tal categoria se justifica em função do compromisso do Mercosul com o aprofundamento do processo de integração regional e pela importância de desenvolver e intensificar as relações com os países-membros da Aladi.

Nesse sentido, apenas países-membros da Aladi podem associar-se ao Mercosul, desde que celebrem Acordos de Livre Comércio com o bloco, conforme consta no endereço eletrônico <http://www.MERCOSUL.gov.br/perguntas-mais-frequentes-sobre-integracao-regional-e-MERCOSUL-1/sobre-integracao-regional-e-MERCOSUL/>.

Tabela 10.4: População e PIB dos países do Mercosul, em 2008

País	População (em mi)	PIB (US\$ bi)
Argentina	39,9	328,4
Brasil	192,0	1.612,5
Paraguai	6,2	16,0
Uruguai	3,3	32,2
Total	241,4	1.989,1

Fonte: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20535285~menuPK:1192694~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html> Acesso em 18/9/2009.

Nafta – Acordo de Livre Comércio da América do Norte

Também conhecido como Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (*North American Free Trade Agreement*), este bloco econômico é formado pelos Estados Unidos, Canadá e México. Está em funcionamento, desde 1994, e tem como objetivos:

- garantir aos países que participam uma situação de livre comércio, mediante a supressão de barreiras alfandegárias;
- reduzir os custos comerciais entre os países-membros;
- ajustar a economia dos países-membros, em busca de maior competitividade no cenário de globalização econômica vigente;
- expandir as exportações de mercadorias e serviços entre os países participantes.

Tabela 10.5: População e PIB dos países do Nafta, em 2008

País	População (em mi)	PIB (US\$ bi)
Canadá	33,3	1.400,0
Estados Unidos	304,1	14.204,3
México	106,4	1.086,0
Total	443,8	16.690,3

Fonte: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20535285~menuPK:1192694~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html> Acesso em 18/9/2009.



O Nafta não é uma unanimidade. Em visita ao México, em agosto desse ano, o presidente dos Estados Unidos, Barack Obama, teve a oportunidade de observar as reações de camponeses mexicanos, no que diz respeito às consequências negativas – desemprego e pobreza, por exemplo – que lhes estariam sendo impostas pelo tratado. Tal fato está registrado em vídeo, que pode ser acessado no seguinte endereço eletrônico: <http://tvuol.uol.com.br/#view/id=mexicanos-pedem-que-obama-suspenda-tratado-de-livrecomercio-4023060D0C19346/user=f4d5g8hwtbxo/date=2009-08-10&list/type=search/q=NAFTA/edFilter=all/sort=mostRelevance/time=all/>

UE – União Europeia

A formação da União Europeia teve origem no processo de cooperação e integração iniciado, em 1951, por um grupo constituído pela Alemanha, Bélgica, França, Itália, Luxemburgo e Países Baixos. Com a adesão gradativa de diversos outros países, conta, atualmente, com vinte e sete integrantes. Na prática, é a maior potência econômica mundial, congregando cerca de 496 milhões de pessoas e um PIB de cerca de US\$ 18 trilhões, segundo estimativas do Banco Mundial.

A União Europeia tem como missão principal a organização, de forma coerente e solidária, das relações entre os Estados-membros e seus povos. Seus objetivos principais podem ser assim descritos:

- a promoção do progresso econômico e social;
- a afirmação da identidade europeia na cena internacional, através da ajuda humanitária a terceiros países, política externa e de segurança comuns; intervenção na gestão das crises internacionais e assunção de posições comuns nos organismos internacionais;
- a instituição de uma cidadania europeia (que sem substituir a cidadania nacional é complementar a ela e confere aos cidadãos europeus direitos civis e políticos);
- a criação de um espaço de liberdade de segurança e de justiça;
- a manutenção e o desenvolvimento do acervo comunitário.

Tabela 10.6: População e PIB dos países da UE, em 2008

País	População (em mi)	PIB (US\$ bi)
Alemanha	82,1	3.652,8
Austria	8,3	416,4
Bélgica	10,7	497,6
Bulgária*	7,6	49,9
Chipre**	0,9	21,3
Dinamarca*	5,5	342,7
Eslováquia	5,4	95,0
Eslovênia	2,0	54,6
Espanha	45,6	1.604,2
Estônia*	1,3	23,1
Finlândia	5,3	271,3
França	62,0	2.853,1
Grécia	11,2	356,8
Hungria*	10,0	154,7
Irlanda	4,5	281,8
Itália	59,9	2.293,0
Letônia*	2,3	33,8
Lituânia*	3,4	47,3
Luxemburgo	0,5	54,3
Malta	0,4	7,4
Países Baixos	16,4	860,3
Polônia*	38,1	527,0
Portugal	10,6	242,7
Reino Unido*	61,4	2.645,6

República Tcheca*	10,4	216,5
Romênia*	21,5	200,1
Suécia*	9,2	480,0
Total	496,5	18.283,3

* Apesar de serem membros da União Europeia, os seguintes países não adotam o euro como moeda: Bulgária, República Tcheca, Dinamarca, Estônia, Letônia, Lituânia, Hungria, Polônia, Romênia, Suécia e Reino Unido.

** População refere-se a 2008 enquanto o PIB refere-se a 2007.

Fonte: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20535285~menuPK:1192694~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>. Acesso em 18/9/2009



Uma pequena amostra do funcionamento da União Europeia pode ser vista nos endereços eletrônicos apresentados a seguir, que tratam da reforma da estrutura da União Europeia:

- 1) <http://tvuol.uol.com.br/#view/id=uniao-europeia-tenta-evitar-criar-com-nao-ao-tratado-040268E4C12307/user=1575mnadmj5c/date=2008-06-16&list/type=search/q=Uni%E3o%20Europ%E9ia/edFilter=all/sort=mostRelevance/time=all/>
- 2) <http://tvuol.uol.com.br/#view/id=irlanda-fara-novo-referendo-sobre-uniao-europeia-0402346CCCA14326/user=1575mnadmj5c/date=2008-12-12&list/type=search/q=Uni%E3o%20Europ%E9ia/edFilter=all/sort=mostRelevance/time=all/>

A propósito do conteúdo apresentado no item Os Blocos Econômicos, os irlandeses realizaram, em outubro de 2009, uma nova votação e aprovaram a proposta de reforma da estrutura da União Europeia. A sua concretização depende, agora, da ratificação do acordo por parte da Polônia e da República Tcheca.

Tabela 10.7: População e PIB dos países dos principais blocos econômicos em 2008

Sigla	População (milhões)	PIB (US\$ bilhões)
ALADI*	500,2	3.997,4
APEC	2.676,5	31.083,9
ASEAN	574,4	1.449,5
MERCOSUL	241,4	1.989,1
NAFTA	443,8	16.690,3
UE	496,5	18.283,3

* Não inclui os países do Mercosul.

Elaboração própria, com base em dados obtidos em: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20535285~menuPK:1192694~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>. Acesso em 18/9/2009

Em 1994, trinta e quatro países das Américas, exceto Cuba, assinaram carta de intenções criando as diretrizes para a implementação de um bloco econômico denominado Alca (Área de Livre Comércio das Américas). Seu objetivo declarado era a eliminação gradativa das barreiras alfandegárias entre os países. Como a ideia da Alca partiu dos Estados Unidos, houve uma forte resistência de alguns países a sua implantação, tendo em vista as consequências que poderiam ser geradas, em virtude da existência de grandes disparidades econômicas e sociais entre os seus integrantes. Assim, em 2005, a ideia foi abandonada, já que uma abertura geral poderia provocar a ruína do parque industrial de alguns países.

Atividade 2

Diga quais são os níveis de integração dos blocos econômicos e em que estágio evolutivo se encontram o Mercosul e a União Europeia.

Resposta Comentada

Em geral, os blocos econômicos são enquadrados em uma das seguintes categorias: Zona de Preferência Tarifária, Zona de Livre Comércio, União Aduaneira, Mercado Comum e União Econômica e Monetária.

Tendo em vista que a classificação em cada um desses estágios pressupõe que os diversos blocos apresentem certas características, o Mercosul pode ser enquadrado como uma União Aduaneira, ainda que imperfeita, já que a eliminação das tarifas alfandegárias nacionais e as restrições não alfandegárias para a constituição de um único território alfandegário, englobando Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, ocorreram apenas parcialmente.

A uniformização das tarifas alfandegárias dos diversos países, condição básica para a criação de uma Tarifa Externa Comum (TEC) para países não integrantes do Mercosul foi adiada, recentemente, para dezembro de 2011.

Por sua vez, a União Europeia classifica-se como uma União Econômica e Monetária, enquadrando-se, pois, na última categoria. Trata-se de um bloco econômico, político e social que congrega 27 países, mais de 490 milhões de pessoas e um PIB superior a US\$ 18 trilhões em 2008, segundo projeções do Banco Mundial.

INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASILEIRO COM OS BLOCOS ECONÔMICOS

Neste capítulo, vamos analisar o desempenho das exportações e das importações, em relação aos blocos econômicos com os quais o Brasil mantém um relacionamento mais estreito, ou seja, Aladi, Mercosul, Nafta e UE.

Balança comercial entre o Brasil e a União Europeia

A análise dos dados constantes da Tabela 10.8 nos permite observar que, durante o período 2000-2008, o saldo da balança comercial com a União Europeia foi sempre superavitário, crescendo à taxa média anual de 37,2% e atingindo, em 2008, valor superior a US\$ 10 bilhões. Tal resultado foi obtido, tendo em vista que as exportações e as importações, no período, cresceram à taxa média de 14,8% e 12,1% ao ano, respectivamente.

No entanto, no período 2004-2008, tal crescimento médio foi da ordem de 4,1% ao ano, apenas.

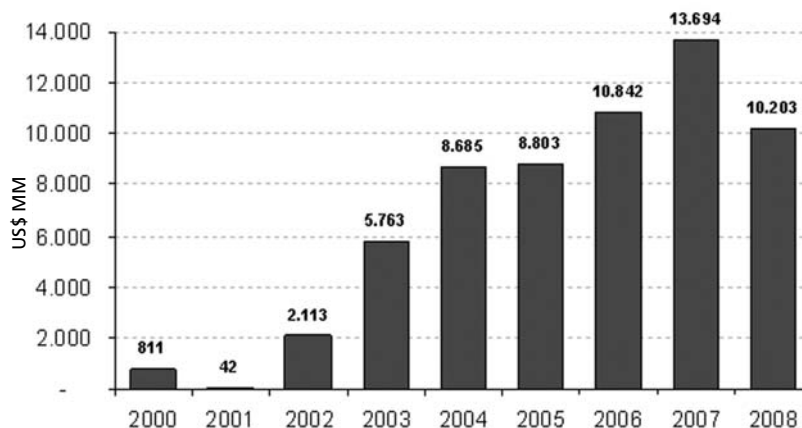
Tabela 10.8: Saldo comercial (em US\$ milhões) entre o Brasil e a União Europeia

Ano	União Europeia		
	Exportação	Importação	Saldo
2000	15.346	14.535	811
2001	15.488	15.446	42
2002	15.609	13.496	2.113
2003	18.816	13.053	5.763
2004	24.675	15.990	8.685
2005	27.039	18.236	8.803
2006	31.045	20.203	10.842
2007	40.428	26.734	13.694
2008	46.395	36.192	10.203

Fonte: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009.

O gráfico a seguir mostra, em US\$ milhões, o desempenho do saldo comercial entre 2000 e 2008.

Gráfico 10.1: Saldo comercial entre o Brasil e a União Europeia



Fonte: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009.

Balança comercial entre o Brasil e o Nafta

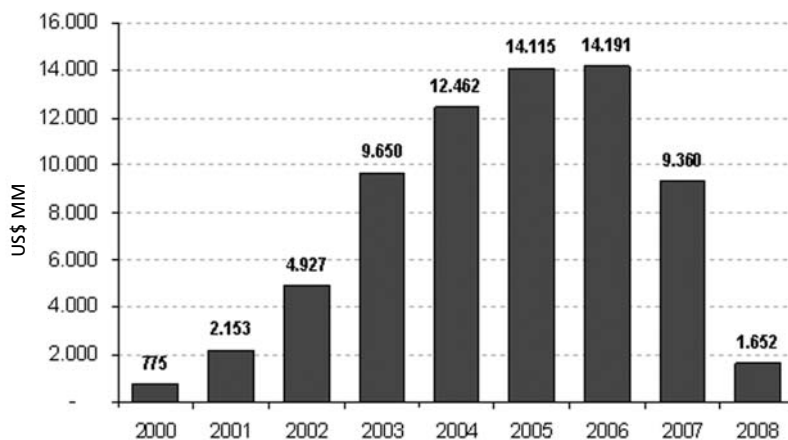
No período 2000-2008, o saldo da balança comercial com o Nafta se mostrou bastante volátil. Não obstante ter se mantido consistentemente superavitário, tal valor oscilou bastante, atingindo seu ápice em 2006, mas caindo drasticamente para cerca de US\$ 1,6 bilhão em 2008, conforme pode ser observado na Tabela 10.9 e no Gráfico 10.2, apresentados a seguir.

Tabela 10.9: Saldo comercial entre o Brasil e o Nafta
(Valores em US\$ milhões)

Ano	Nafta		
	Exportação	Importação	Saldo
2000	15.654	14.879	775
2001	16.825	14.672	2.153
2002	16.687	11.760	4.927
2003	20.663	11.013	9.650
2004	25.563	13.101	12.462
2005	28.831	14.716	14.115
2006	31.512	17.321	14.191
2007	31.936	22.576	9.360
2008	33.796	32.144	1.652

Fonte: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009.

Gráfico 10.2: Saldo (em US\$ milhões) da balança comercial entre o Brasil e o Nafta



Fonte: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009.

Uma das razões de tal comportamento foi a evolução das exportações e importações que, no período 2004-2008, por exemplo, atingiram taxas médias anuais da ordem de 7,2% e 25,2%, respectivamente, enquanto no período 2000-2004, tais taxas foram, pela ordem, aproximadamente 13,0% e -3,1%.

Balança comercial entre o Brasil e o Mercosul

No período 2000-2008, podemos observar que o saldo comercial brasileiro se mostrou negativo nos quatro primeiros anos, em virtude do forte déficit que o Brasil apresentava em relação à Argentina. A partir de 2003, no entanto, a situação foi revertida fazendo com que a balança comercial brasileira, com os seus parceiros do Mercosul, se tornasse superavitária, até 2008, apesar das medidas protecionistas tomadas pelo seu principal parceiro no bloco, a Argentina.

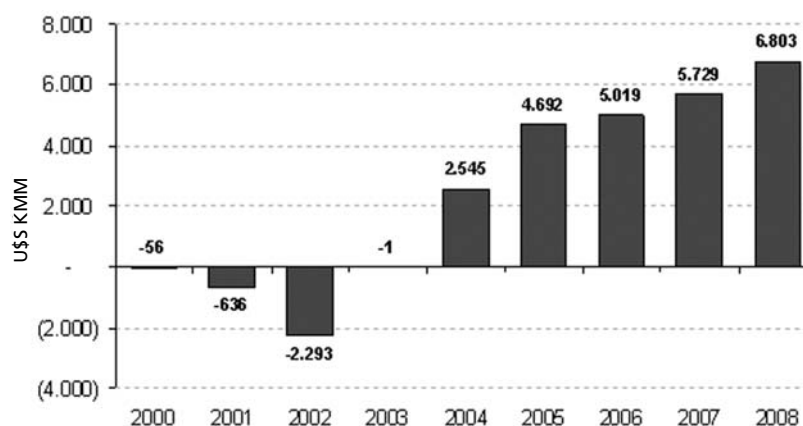
Vale destacar que entre 2004 e 2008, tal saldo cresceu à razão de 27,8% ao ano.

Tabela 10.10: Saldo comercial (em US\$ milhões) entre o Brasil e o Mercosul

Ano	Mercosul		
	Exportação	Importação	Saldo
2000	7.740	7.796	(56)
2001	6.374	7.010	(636)
2002	3.319	5.612	(2.293)
2003	5.684	5.685	(1)
2004	8.935	6.390	2.545
2005	11.746	7.054	4.692
2006	13.986	8.967	5.019
2007	17.354	11.625	5.729
2008	21.737	14.934	6.803

Fonte: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009.

Gráfico 10.3: Saldo da balança comercial (em US\$ milhões) entre o Brasil e o Mercosul



Fonte: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009.

Balança comercial entre o Brasil e a Aladi

Entre 2000 e 2008, o saldo da balança comercial foi consistentemente crescente. Todavia, em 2007 e 2008, o saldo decresceu, situando-se, ainda, em um patamar mais elevado do que a média (US\$ 6.492) verificada em todo o período.

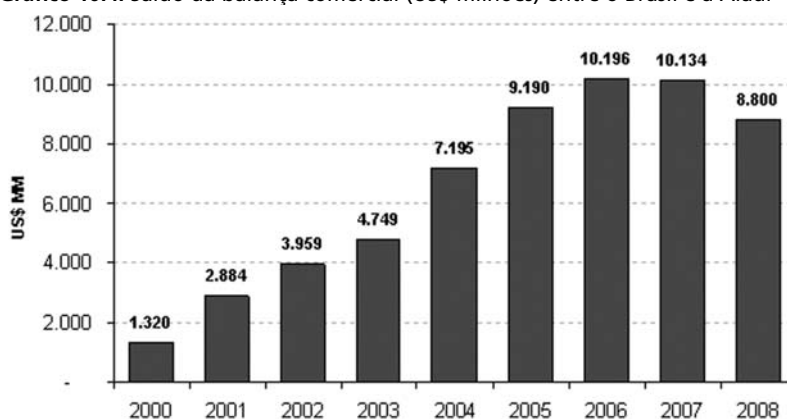
Cabe ressaltar que entre 2004 e 2008, tal saldo cresceu à razão de 5,2% ao ano, tendo alcançado o seu valor máximo em 2006.

Tabela 10.11: Saldo comercial (em US\$ milhões) entre o Brasil e a Aladi

Ano	Aladi		
	Exportação	Importação	Saldo
2000	5.176	3.856	1.320
2001	5.874	2.990	2.884
2002	6.572	2.613	3.959
2003	7.274	2.525	4.749
2004	10.831	3.636	7.195
2005	13.752	4.562	9.190
2006	17.510	7.314	10.196
2007	19.072	8.938	10.134
2008	21.357	12.557	8.800

Fonte: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009.

Gráfico 10.4: Saldo da balança comercial (US\$ milhões) entre o Brasil e a Aladi



Fonte: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009.

Balança comercial entre o Brasil e os principais blocos econômicos

A Tabela 10.12, a seguir, apresenta o desempenho da balança comercial brasileira frente aos principais blocos econômicos, no período 2000-2008. De sua análise, podemos depreender que a balança comercial brasileira foi superavitária em todos os anos, apresentando um crescimento anual médio da ordem de 32,7%.

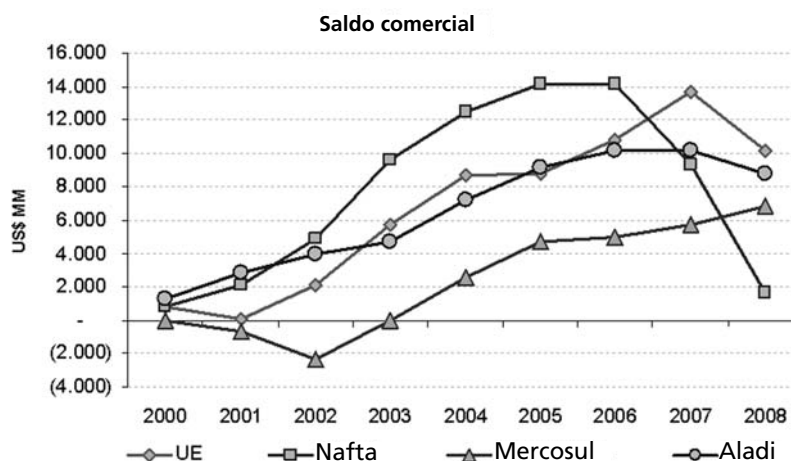
Se levarmos em conta os últimos cinco anos da série, verificaremos que a exemplo do que aconteceu com cada bloco (à exceção do Mercosul), houve um decréscimo da ordem de 2,9% ao ano, no saldo da balança comercial, no período referido (2004-2008).

Tabela 10.12: Saldo comercial (em US\$ milhões) entre o Brasil e os blocos econômicos

Ano	Saldo comercial				
	UE	Nafta	Mercosul	Aladi	Total
2000	811	775	(56)	1.320	2.850
2001	42	2.153	(636)	2.884	4.443
2002	2.113	4.927	(2.293)	3.959	8.706
2003	5.763	9.650	(1)	4.749	20.161
2004	8.685	12.462	2.545	7.195	30.887
2005	8.803	14.115	4.692	9.190	36.800
2006	10.842	14.191	5.019	10.196	40.248
2007	13.694	9.360	5.729	10.134	38.917
2008	10.203	1.652	6.803	8.800	27.458

Fonte: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009.

A Tabela 10.12 pode ser representada pelo gráfico a seguir:



Fonte: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009.

Complementarmente, se analisarmos o conteúdo da Tabela 10.13, a seguir, poderemos verificar que, em termos absolutos, no período 2004-2008, a queda do saldo da balança comercial, obtido com relação aos blocos econômicos, situou-se em patamar inferior à soma dos valores dos demais países, isto é, US\$ 3,429 contra US\$ 5,667.

Tabela 10.13: Saldo comercial (em US\$ milhões) entre o Brasil, os blocos econômicos e os demais países

Ano	Saldo comercial geral (I)	Saldo comercial dos blocos (II)	Saldo comercial demais países (I - II)
2000	(0,8)	2.850	(2.851)
2001	2.685	4.443	(1.758)
2002	13.196	8.706	4.490
2003	24.878	20.161	4.717
2004	33.842	30.887	2.955
2005	44.929	36.800	8.129
2006	46.457	40.248	6.209
2007	40.032	38.917	1.115
2008	24.746	27.458	(2.712)

Fonte: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009

Atividade 3



A rubrica “Corrente de Comércio” é resultado da soma entre as exportações e as importações de um país ou bloco econômico. É uma variável que permite visualizar o grau de envolvimento das economias nacionais com o exterior. Com base nas **Tabelas 10.8 a 10.11**, preencha a tabela a seguir.

Tabela A

Ano	Corrente de comércio (US\$ milhões)			
	UE	Nafta	Mercosul	Aladi
2000				
2001				
2002				
2003				
2004				
2005				
2006				
2007				
2008				

Tendo como referência os valores da tabela, diga:

a) Qual o bloco mais importante para o Brasil?

b) No período 2003-2008, qual foi o crescimento médio anual da corrente de comércio do Brasil com o Mercosul e com a Aladi?

Respostas Comentadas

Tabela A

Corrente de comércio do Brasil entre a UE, Nafta, Mercosul e Aladi

Ano	Corrente de comércio (US\$ milhões)			
	UE	Nafta	Mercosul	Aladi
2000	29.881	30.533	15.536	9.032
2001	30.934	31.497	13.384	8.864
2002	29.105	28.647	8.931	9.185
2003	31.869	31.676	11.369	9.799
2004	40.965	38.664	15.325	14.467
2005	45.365	43.547	18.800	18.314
2006	51.248	48.833	22.953	24.824
2007	67.162	54.512	28.979	28.010
2008	76.587	65.940	36.671	34.094

A análise do comportamento da corrente de comércio entre o Brasil e cada um dos blocos econômicos citados na tabela revela o seguinte:

Corrente de comércio entre o Brasil e a União Europeia (UE)

No período considerado, a União Europeia foi o mais importante bloco econômico, em termos absolutos, tendo apresentado valores sempre crescentes, em termos nominais, com exceção do ano de 2002. O crescimento médio anual, no período, foi da ordem de 12,5%.

Corrente de comércio entre o Brasil e o Nafta

Nos dois primeiros anos do período, o Nafta foi o mais importante bloco econômico, cedendo lugar, a partir de 2003, para a UE. Apresentou, no período completo, valores sempre crescentes, em termos nominais, à exceção do ano de 2002, tal como ocorreu com a UE. O crescimento médio anual da corrente de comércio, no período, foi da ordem de 10,1%.

Corrente de comércio entre o Brasil e a Aladi

Nos três primeiros anos da série, a corrente de comércio com o Mercosul foi decrescente, em termos de valor, tendo tal comportamento se invertido no período 2004-2008. Entre 2000 e 2008, o crescimento médio anual da corrente de comércio, no período, foi da ordem de 11,3%.

Corrente de comércio entre o Brasil e o Mercosul

A corrente de comércio Brasil-Aladi foi a que apresentou o maior crescimento no período, cerca de 18,1% ao ano, em média. A partir do ano de 2001, os valores observados foram sempre crescentes, chegando a superar o Mercosul, em 2006.

No ano seguinte, no entanto, cedeu terreno para o Mercosul que manteve a dianteira também em 2008.

Assim sendo, pode ser respondido que:

- a) No período considerado, a UE superou o Nafta e consolidou a posição de mais importante bloco econômico com o qual o Brasil mantém relações comerciais.*
- b) Apesar de a UE e o Nafta ainda serem, de longe, os blocos econômicos mais importantes, a Aladi e o Mercosul apresentaram, nos últimos cinco anos (2003-2008), crescimento anual médio da ordem de 28,3% e 26,4%, respectivamente.*

Balança comercial entre o Brasil e alguns países

Conforme destacado no item anterior, o saldo da balança comercial teve uma queda substancial, no período 2004-2008, considerando tanto o saldo comercial obtido em relação aos blocos econômicos quanto em relação aos obtidos frente aos demais países.

Em relação aos países que não fazem parte dos blocos econômicos considerados (Aladi, Mercosul, Nafta e UE), os principais produtos objetos de importação foram, dentre outros, produtos de alto conteúdo tecnológico (elevado valor agregado), tais como: aparelhos de telefonia/telegrafia, componentes de aparelhos receptores de radiodifusão e televisão, terminais portáteis de telefonia celular, telas para microcomputadores portáteis, automóveis com motor à explosão, dispositivos de cristais líquidos (LCD), caixas de marchas para veículos etc.

Os principais países para os quais o Brasil importou mais do que exportou, ou seja, com os quais teve déficit comercial, no período 2000-2008, foram a China, Coreia do Sul, Índia, Japão e Taiwan, conforme demonstram os dados apresentados na **Tabela 10.14**.

Tabela 10.14: Saldo comercial (em US\$ milhões) entre o Brasil e alguns países

Ano	China	Coreia do Sul	Índia	Japão	Taiwan
2000	(136,8)	(856,7)	(53,9)	(486,8)	(472,6)
2001	573,7	(837,5)	(257,4)	(1.073,9)	(423,5)
2002	967,0	(214,1)	80,6	(245,0)	(256,2)
2003	2.385,5	144,4	68,0	(204,9)	43,4
2004	1.730,9	(300,4)	96,5	(94,4)	(148,4)
2005	1.480,5	(430,1)	(65,0)	77,6	(496,4)
2006	411,9	(1.143,8)	(535,1)	54,9	(989,1)
2007	(1.872,5)	(1.344,8)	(1.211,4)	(287,8)	(1.469,7)
2008	(3.637,0)	(2.293,9)	(2.461,3)	(692,4)	(2.062,1)

Fonte: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009

Vamos analisar o desempenho de nossa balança comercial com cada um desses países.

- China

Após ter obtido um leve déficit comercial em 2000, o Brasil conseguiu sucessivos e significativos superávits comerciais entre 2001 e 2006. Nos anos seguintes, no entanto, a balança comercial apresentou-se fortemente deficitária, sendo que, em 2008, chegou a atingir mais de US\$ 3,6 bilhões, maior valor da série apresentada.

- Coreia do Sul

No período entre 2000 e 2008, o Brasil obteve apenas um fraco superávit, em 2003. Nos outros oito anos, o saldo da balança comercial foi sempre negativo, chegando próximo a US\$ 2,3 bilhões, em 2008.

- Índia

No que se refere às transações com esse país, nos nove anos analisados, o Brasil conseguiu ser fracamente superavitário em apenas três deles. A partir de 2005, e até 2008, os déficits se tornaram recorrentes, sendo que, no último ano, atingiu cifra superior a US\$ 2,4 bilhões.

- Japão

Após atingir o valor máximo da série em 2001, aproximadamente US\$ 1,1 bilhão, o déficit da balança comercial declinou substancialmente entre 2002 e 2004. Nos dois anos seguintes, o saldo da balança comercial transformou-se em leves superávits, tendência que foi revertida em 2007, e confirmada em 2008 quando apresentou déficit da ordem de 0,7 bilhão.

- Taiwan

O comportamento da balança comercial em relação a esse país mostrou-se muito similar àquele observado com relação à Coreia do Sul. À exceção de um leve superávit em 2003, todos os outros anos foram de expressivo déficit, culminando com o valor de mais de US\$ 2 bilhões, no ano de 2008.

CONCLUSÃO

A evolução das transações comerciais entre os países passou por diversas fases, conforme já destacado na Aula 1. Atualmente, vivemos uma situação em que a busca de novos mercados consumidores – de forma similar ao que historicamente ocorreu –, aproximou, indistintamente, nações com diferentes graus de desenvolvimento, poder e tamanho.

Na fase atual, essa aproximação não está se processando isoladamente entre as diversas nações, sendo essa uma das principais diferenças entre as duas situações. Observa-se, hoje, que os países, principalmente aqueles de mais baixo nível de desenvolvimento, estão dando prioridade ou estão sendo compelidos a se associar a outros, mediante seu ingresso em blocos econômicos, para que não se tornem comercialmente isolados e, portanto, mais vulneráveis.

O argumento utilizado para justificar a profusão desses acordos tem sido expresso no discurso recorrente que assevera que a melhoria do padrão de vida dos diversos povos não ocorrerá sem o livre comércio. De fato, tal “verdade” tem como pano de fundo a obtenção de maiores lucros, que tendem a fluir, com maior intensidade, para aqueles países detentores de maior poder econômico. Assim, a parcela de lucros apropriada pelos países menos desenvolvidos, na realidade, passa a ser meramente residual.

Apesar de a origem dos blocos econômicos remontar à época do término da Segunda Guerra Mundial, a sua proliferação somente ocorreu a partir da década de 1980. A propósito, vale destacar que existem, hoje, mais de duas centenas de acordos comerciais entre os mais diferentes países, computando-se tanto os de caráter bilateral quanto os de caráter multilateral.

Em virtude de tal fato, a Organização Mundial do Comércio (OMC) vem demonstrando preocupação com a coerência do emaranhado de acor-

dos regionais celebrados entre os seus membros, tendo em vista as questões de ordem institucional, política e jurídica que tendem a aumentar, à medida que surjam novos acordos de comércio. A continuar dessa forma, pode-se chegar a uma situação em que as transações comerciais de âmbito internacional serão feitas em sua grande maioria, apenas entre países pertencentes a blocos econômicos, o que pode gerar efeito contrário ao pretendido.

Cabe acrescentar que a disseminação de blocos econômicos, além de ter como meta a captação das vantagens decorrentes da existência de um comércio mundial mais livre, pode ser entendida como uma forma de defesa dos efeitos deletérios da globalização (concentração de renda, exclusão social, imperialismo cultural e enfraquecimento dos governos nacionais) o que, no mínimo, parece ser um paradoxo.

Atividade Final

Com base nas tabelas a seguir, analise a evolução da corrente de comércio brasileira, como um todo, comparando-a com a corrente de comércio observada com os blocos econômicos (UE, Nafta, Mercosul e Aladi) e com outros países isoladamente.

Tabela A

Participação percentual da corrente de comércio dos blocos econômicos, em relação à corrente de comércio total
(US\$ bilhões FOB)

Ano	Corrente de comércio Blocos (I)	Corrente de comércio Total (II)	Part. % (I/II)
2000	84,9	110,9	77
2001	84,7	113,8	74
2002	75,8	107,6	70
2003	84,8	121,4	70
2004	109,5	159,3	69
2005	126,0	191,9	66
2006	147,8	228,9	65
2007	178,7	281,2	64
2008	213,3	371,1	57

Fonte: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>. Acesso em 18/9/2009

Tabela B

Corrente de comércio com alguns países selecionados
(US\$ bilhões FOB)

Ano	Corrente de comércio (US\$ bilhões FOB)					
	China	Rússia	Japão	Índia	Coreia do Sul	Liga Árabe*
2000	2,3	1,0	5,4	0,5	2,0	4,4
2001	3,2	1,6	5,1	0,8	2,3	4,6
2002	4,1	1,7	4,5	1,2	1,9	4,9
2003	6,7	2,1	4,8	1,0	2,3	5,5
2004	9,2	2,5	5,6	1,2	3,2	8,2
2005	12,2	3,6	6,9	2,3	4,2	10,5
2006	16,4	2,7	7,7	2,4	5,1	12,0
2007	23,4	5,5	8,9	3,1	5,4	13,4
2008	36,4	8,0	12,9	4,7	8,5	20,3

* É formada por 22 países, se for incluída a Palestina.

Fonte: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>.
Acesso em 26/12/2009.

Responda:

a) A participação percentual dos blocos econômicos, em relação ao total da corrente de comércio brasileira aumentou ou diminuiu no período 2000-2008?

Qual foi a variação verificada, em pontos percentuais?

b) A que taxa a corrente de comércio com os blocos econômicos se expandiu, no período 2000-2008? E a corrente de comércio como um todo? A diferença entre tais taxas é suficiente para explicar a variação verificada na pergunta anterior?

Respostas Comentadas

a) Houve uma diminuição da participação da ordem de 20 pontos percentuais (77% - 57%), no período, conforme apresentado na Tabela A.

b) É possível verificar que a corrente de comércio com os blocos expandiu-se à taxa média aproximada de 12% ao ano enquanto a corrente de comércio total do país aumentou à taxa média aproximada de 16% ao ano.

A perda de participação de 20 pontos percentuais, no período, pode ser explicada pelo incremento tanto das transações comerciais realizadas com países não integrantes dos blocos econômicos considerados, principalmente China, Rússia, Índia, Coreia do Sul, Japão e países da Liga Árabe, conforme apresentado na Tabela B, assim como daquelas efetuadas com outros blocos econômicos de menor expressão.

RESUMO

A criação do primeiro bloco econômico ocorreu devido à necessidade que tinham os países europeus de se fortalecerem, após a Segunda Guerra Mundial, diante da ascensão dos Estados Unidos e da União Soviética como principais potências mundiais. Tal iniciativa incentivou a criação de diversas áreas de integração econômica, em todo o mundo.

No continente americano, podemos destacar a existência do Mercosul (Mercado Comum do Sul), da Aladi (Associação Latino-Americana de Integração), da CAN (Comunidade Andina), do Caricom (Mercado Comum e Comunidade do Caribe), e do Nafta (Acordo de Livre Comércio da América do Norte) e da tentativa de formação da Alca (Associação de Livre Comércio das Américas).

Na Ásia, são dignas de nota a Asean (Associação de Nações do Sudeste Asiático) e a CEI (Comunidade dos Estados Independentes). Na África, o destaque fica por conta da SADC (Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral).

No plano transcontinental, existe a Apec (Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico), que reúne países pertencentes à América, à Oceania (Austrália e Nova Zelândia), além de países asiáticos.

Por fim, o bloco mais importante e evoluído é a União Europeia que ultrapassou as fases de Zona de Preferência Tarifária, Zona de Livre Comércio, União Aduaneira e Mercado Comum até atingir o *status* de União Econômica Monetária, apesar de nem todos os seus membros – Bulgária, República Tcheca, Dinamarca, Estônia, Letônia, Lituânia, Hungria, Polônia, Romênia, Suécia e Reino Unido – terem aderido ao euro como moeda comum, de um total de 27 países.

Comércio Exterior

Referências

Aula 1

BLACKHOUSE, Roger E. *História da economia mundial*. São Paulo: Estação Liberdade, 2007.

CHANG, Há-Joan. *Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica*. Tradução: Luiz Antonio Oliveira de Araújo. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. *Economia internacional: teoria e política*. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

MAIA, Jayme de Mariz. *Economia internacional e comércio exterior*. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

SERAPIÃO JUNIOR, Carlos. *Comércio exterior e negócios internacionais: teoria e prática*. São Paulo: Saraiva, 2006.

LEITURAS RECOMENDADAS

MARX, Igor. *Brasil recebe relatório da OMC sobre disputa comercial Embraer x Bombardier*. Disponível em: <<http://www.radiobras.gov.br/materia.phtml?materia=82738&editoria=EC>>. Acesso em: 23 dez. 2002

SANDRONI, Paulo. *Dicionário de administração e finanças*. São Paulo: Best Seller, 1996.

Aula 2

CHANG, Há-Joan. *Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica*. Tradução: Luiz Antonio Oliveira de Araújo. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

GONÇALVES, Reinaldo. *Economia política internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005, 319 p.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. *Economia internacional: teoria e política*. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

LIST, Georg Friedrich. *Sistema nacional de economia política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

PORTER, M.E. *A vantagem competitiva das nações*. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

PREBISCH, Raúl. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns dos seus problemas principais. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (Org.). *Cinquenta anos de pensamento da CEPAL*. Rio de Janeiro: Record, 2000. v.1. p. 69-136.

LEITURAS RECOMENDADAS

BASTIAN, Eduardo. F. *As experiências chinesa e irlandesa de catching-up na década de 1990: algumas lições*. 2008. Tese (Doutorado em Economia da Indústria e da Tecnologia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

BLACKHOUSE, Roger E. *História da economia mundial*. São Paulo: Estação Liberdade, 2007.

CARVALHO, M. A.; SILVA, C. R. *Economia internacional*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

CHAGAS, Marcos. *Amorim defende participação de emergentes na direção de organismos internacionais*. Agência Brasil. 21 mar. 2009. Disponível em: <<http://www.agenciabrasil.gov.br/noticias/2009/03/21/matéria.2209-03-21.1264752867/view>>.

MAIA, Jayme de Mariz. *Economia internacional e comércio exterior*. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

SANDRONI, Paulo. *Dicionário de administração e finanças*. São Paulo: Best Seller, 1996.

SERAPIÃO JUNIOR, Carlos. *Comércio exterior e negócios internacionais: teoria e prática*. São Paulo: Saraiva, 2006.

Aula 3

CNI: filial no exterior pode ter vantagem sobre custos logísticos. Último Segundo. Disponível em: <http://ultimosegundo.ig.com.br/mundo_virtual/2008/02/28/cni_filial_no_exterior_pode_ter_vantagem_sobre_custos_logisticos_1210408.html> Acesso em: em 30 jul. 2009.

DIAS, Reinaldo; Rodrigues, Waldemar. *Comércio exterior: teoria e gestão*. 2. ed. São Paulo, Atlas, 2008.

FARO, Ricardo; FARO, Fátima. *Curso de comércio exterior*. São Paulo: Atlas, 2007.

MAIA, Jayme de Mariz. *Economia internacional de comércio exterior*. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

SANDRONI, Paulo. *Dicionário de administração e finanças*. São Paulo: Best Seller, 1996.

SERAPIÃO JUNIOR, Carlos. *Comércio exterior e negócios internacionais: teoria e prática*. São Paulo: Saraiva, 2006.

VASQUEZ, José Lopes. *Comércio exterior brasileiro*. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SITES CONSULTADOS

ACADEMIA de talentos. Disponível em: <http://www.academiadetalentos.com.br/novo/newsletter_01.htm>. Acesso em: 31 maio 2009.

BRASIL. Ministério da Fazenda. *Banco Central do Brasil*. Disponível em: <www.bacen.gov.br>. Acesso em: 03 ago. 2009.

BRASIL. Ministério da Fazenda. *Receita Federal*. Disponível em: <www.receita.fazenda.gov.br>. Acesso em: 15 fev. 2009.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. BNDES. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 03 ago. 2009.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior: Desenvolvimento. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/>>. Acesso em: 03 ago. 2009.

CIASHOP: soluções para o seu comércio eletrônico. Disponível em: <http://www.ciashop.com.br/ecommerce/dados_do_ecommerce.asp>. Acesso em: 03 ago. 2009.

COMÉRCIO exterior: primeira reunião de comércio bilateral Brasil - Rússia é realizada em Moscou. Vitrinedigital. 18 fev. 2009. Disponível em: <<http://www.portalvitrine.com.br/news.php?id=1109>>.18/02/2009>. Acesso em: 03 ago. 2009.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. CNI. Disponível em: <<http://www.cni.org.br/portal/data/pages/FF8080812210C96E012247D48B062C06.htm#descricao>>. Acesso em: 03 ago. 2009.

FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO EXTERIOR – FUNCEX. Disponível em: <<http://www.funcex.com.br>>. Acesso em: 03 ago. 2009.

GUIA do concurso público. Disponível em: <www.guiadoconcursopublico.com.br>. Acesso em: 02 fev. /2009.

GUIA do exportador: Rússia. GLOBAL21. Disponível em: <<http://www.global21.com.br/guiadoexportador/russia.asp>>. Acesso em: 03 ago. 2009.

SÉRIE aprendendo a exportar. Aprendendo a exportar. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br>>. Acesso em: 03 ago. 2009.

Aula 4

AS GRANDES batalhas: a batalha de Waterloo: Napoleão Bonaparte. DVDpt. Disponível em: <http://www.dvdpt.com/a/as_grandes_batalhas_a_batalha_de_waterloo_napoleao_bonaparte.php>. Acesso em: 04 set. 2009.

BRASIL. Decreto Lei nº 37, de 21 de novembro de 1966. Dispõe sobre o Imposto de Importação, reorganiza os serviços aduaneiros e dá outras providências. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*, Poder Executivo, Brasília, DF, 21 nov. 1966.

BRASIL. Decreto nº 1.495, 18 de maio de 1995. Dispõe sobre o regime de drawback. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*, Poder Executivo, Brasília, DF, 19 maio 1995.

BRASIL. Decreto nº 4.993, de 18 de fevereiro de 2004. Cria o Comitê de Financiamento e Garantia das Exportações - COFIG e dá nova redação ao caput do art. 5º do Decreto nº 4.732, de 10 de junho de 2003, que dispõe sobre a Câmara de Comércio Exterior - CAMEX, do Conselho de Governo. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*, Poder Executivo, Brasília, DF, 19 fev. 2004.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Banco Central. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2007/rel2008cap5p.pdf>>. Acesso em: 04 set. 2009.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Banco Central. Conselho Monetário Nacional. Disponível em: <<http://www.bacen.gov.br/?CMN>>. Acesso em: 09 set. 2009.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Banco Central. Disponível em: <<http://www.bacen.gov.br>>. Acesso em: 04 set. 2009.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Banco Central. Relações econômico-financeiras com o Exterior: Política de comércio exterior. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2006/rel2006cap5p.pdf>>. Acesso em: 04 set. 2009.

BRASIL. Ministério da Fazenda. *Receita Federal*. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em: 04 set. 2009.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. Itamaraty. Disponível em: <<http://www.mre.gov.br>>.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Departamento de Operações de Comércio Exterior. Comunicado nº 2, de 06 fev. 1999. Disponível em: <http://www2.desenvolvimento.gov.br/arquivo/legislacao/comdecex/1999/comdecex02_1999.pdf>. Acesso em: 04 set. 2009.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Departamento de Operações de Comércio Exterior. *Comunicado nº 21*, 11 jun. 1997. Disponível em: <http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/legislacao/outros/comDecex/comdec_n21.php>. Acesso em: 04 set. 2009.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Câmara de Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&menu=1920>>. Acesso em: 04 set. 2009.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretaria de Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br>>. Acesso em: 04 set. 2009.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Câmara de Comércio Exterior. Comitê de financiamento e garantia das exportações – COFIG. Disponível em: <<http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/camex/parCamex/Cofig.php>>. Acesso em: 04 set. 2009.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Comércio Exterior. *200 anos de comércio exterior brasileiro*. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=2041&refr=608>>. Acesso em: 04 set. 2009.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. SECEX. DEPLA. *Evolução do comércio exterior brasileiro - 1950 a 2008*. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1238179569.xls>. Acesso em: 04 set. 2009.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Comércio Exterior. Operações computadas na balança comercial. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1853>>. Acesso em: 04 set. 2009.

CARLOTA Joaquina, princesa do Brasil. História Net: a nossa história. Disponível em: <<http://www.historianet.com.br/conteudo/default.aspx?codigo=104>>. Acesso em: 04 set. 2009.

CHANG, Há-Joan. *Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica*. Tradução Luiz Antonio Oliveira de Araújo. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

FOLHA DE SÃO PAULO, São Paulo, 20 dez. 2008. Caderno B, p. 4.

LEO, Sérgio. Governo amplia uso de crédito para exportadores via Proex. *O Globo*, Rio de Janeiro, 05 nov. 2008. Caderno Economia. Disponível em: <http://oglobo.globo.com/economia/mat/2008/11/05/governo_amplia_uso_de_credito_para_exportadores_via_proex-586262862.asp>. Acesso em: 04 set. 2009.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. *Trade and development report 2002*: Report by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development. Geneva: United Nations, 2002. Disponível em: <http://www.unctad.org/en/docs/tdr2002_en.pdf>. Acesso em: 04 set. 2009.N

A BATALHA DE WATERLOO – NAPOLEÃO BONAPARTE A AS GRANDES BATALHAS

LEITURAS RECOMENDADAS

BRASIL. Lei nº 8.402, de 08 de janeiro de 1992. Restabelece os incentivos fiscais que menciona e dá outras providências. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*, Poder Executivo, Brasília, DF, 9 janeiro 1992.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior Câmara de Comércio Exterior. Resolução nº. 7, 04 mar. 2004. Disponível em: <<http://www2.desenvolvimento.gov.br/arquivo/legislacao/rescamex/2004/rescamex007-04.pdf>>. Acesso em: 04 set. 2009.

DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar. Comércio exterior: teoria e gestão. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

FARO, Ricardo; FARO, Fátima. Curso de comércio exterior. São Paulo: Atlas, 2007.

GARCIA, Luiz Martins. Exportar: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços. 6. ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. Economia internacional: teoria e política. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

MAIA, Jayme de Mariz. Economia internacional de comércio exterior. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

RESENDE, Leone Soares de. Exportação: organização e contabilidade. São Paulo: Aduaneiras, 1988.

SANDRONI, Paulo. Dicionário de administração e finanças. São Paulo: Best Seller, 1996.

SERAPIÃO JUNIOR, Carlos. Comércio exterior e negócios internacionais: teoria e prática. São Paulo: Saraiva, 2006.

MULTINACIONAIS Brasileiras. In: Valor Econômico, nov. 2008.

VASQUEZ, José Lopes. Comércio exterior brasileiro. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

Aula 5

BLACKHOUSE, Roger E. *História da economia mundial*. São Paulo: Estação Liberdade, 2007.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Receita Federal do Brasil. *Decreto nº 4.543*, de 26 de dezembro de 2002. Regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Decretos/2002/dec4543.htm>>. Acesso em: 27 ago. 2009a.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Receita Federal do Brasil. Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS). Disponível em: <<http://www4.receita.fazenda.gov.br/simulador/glossario.html#icms>>. Acesso em: 27 ago. 2009b.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Receita Federal do Brasil. *Instrução Normativa SRF nº 327*, de 9 de maio de 2003. Estabelece normas e procedimentos para a declaração e o controle do valor aduaneiro de mercadoria importada. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Ins/2003/in3272003.htm>>. Acesso em: 27 ago. 2009c.

CHANG, Há-Joan. *Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica*. Tradução Luiz Antonio Oliveira de Araújo. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. *Economia internacional: teoria e política*. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

MAIA, Jayme de Mariz. *Economia internacional e comércio exterior*. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

RANGEL, Juliana; CARVALHO, Jailton de; GOMES, Henrique Batista. Operação Persona: ex-presidente da Cisco, Rafael Steinhauser, nega envolvimento. PF prende 40. *O Globo*, Rio de Janeiro, out. 2007. Seção Economia. Disponível em: <<http://oglobo.globo.com/economia/mat/2007/10/16/298168494.asp>>. Acesso em: 16 jun. 2009.

SANDRONI, Paulo. *Dicionário de administração e finanças*. São Paulo: Best Seller, 1996.

SERAPIÃO JUNIOR, Carlos. *Comércio exterior e negócios internacionais: teoria e prática*. São Paulo: Saraiva, 2006.

SITES VISITADOS

BRASIL. Ministério da Fazenda. Banco Central do Brasil. *Balanço de pagamentos*. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?SERIEBALPAG>>. Acesso em: 16 jun. 2009d.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Banco Central do Brasil. *Relações econômico-financeiras com o exterior: política de comércio exterior: relatório 2007*. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2007/rel2007cap5p.pdf>>. Acesso em: 16 jun. 2009e.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Receita Federal do Brasil. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em: 15 fev. 2009f.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br>>. Acesso em: 30 jan. 2009g.

GUIA do concurso público. Disponível em: <<http://www.guiadoconcursopublico.com.br>>. Acesso em: 02 fev. 2009.

Aula 6

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Desenvolvimento. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: 08 set. 2009.

_____. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Aprendendo a exportar*. Disponível em: <<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/sitio/paginas/comExportar/origem.html>>. acesso em: 23 abr. 2009.

BOCCHINI, Bruno. *Encontrados mais 25 contêineres com lixo no porto de Santos e material já chega a 670 toneladas*. Agência Brasil. 17 jul. 2009. Disponível em: <<http://www.agenciabrasil.gov.br/noticias/2009/07/17/materia.2009-07-17.3555627632/view>>. Acesso em: 08 set. 2009.

DIAS, Reinaldo; Rodrigues, Waldemar. *Comércio exterior: teoria e gestão*. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

FARO, Ricardo; FARO, Fátima. *Curso de comércio exterior*. São Paulo: Atlas, 2007.

MAIA, Jayme de Mariz. *Economia internacional de comércio exterior*. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

MICRO e pequenas empresas: termos internacionais de comércio. Negócios Internacionais. Disponível em: <<http://www44.bb.com.br/appbb/portal/on/intc/TermosComer.jsp?area=mpe>>. Acesso em: 23 abr. 2009.

SANDRONI, Paulo. *Dicionário de administração e finanças*. São Paulo: Best Seller, 1996.

TERMOS Internacionais de Comércio (INCOTERMS). Disponível em: <<http://www44.bb.com.br/portal/on/intc/dwn/IncotermsRevised.pdf>>. Acesso em: 23 abr. 2009

VASQUEZ, José Lopes. *Comércio exterior brasileiro*. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MANUAL de exportação. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

WIKIPÉDIA: a enciclopédia livre. Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/P%C3%A1gina_principal>. Acesso em: 03 maio 2009.

Aula 7

ABREU, Marcelo Paiva. *Política comercial brasileira: limites e oportunidades*. Rio de Janeiro: FUNCEX, 2002. (Textos para discussão, n. 155).

ALVES, Christiane Luci Bezerra; TARGINO, Ivan Moreira. Considerações sobre a orientação externa da indústria brasileira na década de 90. *Pesquisa & Debate*, São Paulo, v. 17, n. 2, 2006.

AQUINO, Yara. *Protecionismo pode dificultar crescimento econômico*, diz Lula. 11 Fev. 2009. Disponível em: <<http://www.agenciabrasil.gov.br/noticias/2009/02/11/materia.2009-02-11.2302002620/view>>. Acesso em: 28 jan. 2010.

CANAL do Produtor. Disponível em: <<http://www.cna.org.br/site/noticia.php?n=3535>>. Acesso em: 29 jan. 2010.

CASTELAN, Daniel Ricardo. A política comercial do governo Lula: nuances da esquerda no poder. *Observador On-Line*, v.3, n.9, Set. 2008. Disponível em: <<http://observatorio.iuperj.br/observador.php>> Acesso em: 01 ago. 2009.

FARO, Ricardo; FARO, Fátima. *Curso de comércio exterior: visão e experiência brasileira*. São Paulo: Atlas, 2007.

HOLLANDA FILHO, Sérgio Buarque. Livre comércio versus protecionismo: uma antiga controvérsia e suas novas feições. *Est. Econ.* São Paulo, v. 28, n.1, p. 33-75, jan./mar., 1998.

ICONE. Instituto de Estudos de Comércio e Negociações Internacionais. Glossário. Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br/pt/?actA=16&areaID=14&secaoID=29&palavraID=490>> Acesso em: 22/07/2009.

JANK, Marcos S. *Reverendo a política comercial brasileira*. 18 out. 2006. Instituto de Estudos de Comércio e Negociações Internacionais Disponível em: <<http://www.iconebrasil.com.br/pt/?actA=7&areaID=7&secaoID=23&artigoID=1171>>. Acesso em: 22 jul. 2009.

KUME, Honório. *A política de importação no plano real e a estrutura de proteção efetiva*. Rio de Janeiro: IPEA, 1996. (Texto para discussão, n. 423)

LEO, Sérgio. Chinês limita compras, mas ganha vendas do Brasil. *Valor Econômico*, São Paulo, 22 jun. 2009.

MOREIRA, Assis. UE volta a subsidiar exportação de lácteos. *Valor Econômico*, São Paulo, 23 jan. 2009.

PINHEIRO, A.C.; ALMEIDA, G. *Padrões setoriais da proteção na economia brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA, 1994. (Texto para discussão, n. 355).

PROTECIONISMO: ricos planejam novas barreiras comerciais. *Isto é Dinheiro*, São Paulo, 617, ano 12, p. 8-9, 05 ago. 2009.

SERAPIÃO, Carlos; MAGNOLI, Demétrio. *Comércio exterior e negócios internacionais*. São Paulo: Saraiva, 2006.

TERRA Maria Cristina T. *Diretrizes para a política comercial brasileira*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2003.

TV UOL. Disponível em: <<http://tvuol.uol.com.br/#view/id=onu-culpa-barreiras-comerciais-pela-alta-nos-alimentos-040260D49993E6/user=1575mnadmj5c/date=2008-06-03&&list/type=search/q=barreiras%20comerciais/edFilter=all/sort=mostRelevance/time=all/>>. Acesso em: 28 jan. 2010.

UOL Mais. Disponível em: <<http://mais.uol.com.br/view/85r7d735pwrw/neoprotecionismo--países-ricos-04023366CCC16346?types=A&ç>>. Acesso em: 28 jan. 2010.

VERÍSSIMO, R. Brasil deve responder a protecionismo argentino. *Estado de São Paulo*, São Paulo, 04 jul. 2009.

LEITURAS RECOMENDADAS

ARAÚJO, José Tavares de. *As novas prioridades da política comercial*. Rio de Janeiro: Instituto Nacional de Altos Estudos, Jun. 2002.

BRASIL Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Barreiras técnicas: conceitos e informações sobre como superá-las*. Brasília, 2002.

_____. Lei 8.666, de 21 de junho de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*, Brasília, DF, 22 jun. 1993.

CASTELAN, Daniel Ricardo. A política comercial do governo Lula: nuances da esquerda no poder. *Observador On-Line*, v.3, n.9, set. 2008. Disponível em: <<http://observatorio.iuperj.br/observador.php>> Acesso em: 01 ago. 2009.

Aula 8

BITTENCOURT, Maurício V. L.; LARSON, Donald W.; THOMPSON, Stanley R. Impactos da volatilidade da taxa de câmbio no comércio setorial do Mercosul. *Est. Econ.*, São Paulo, v. 37, n.4, p. 791-816, out./dez. 2007.

BRACHER, F. A interferência no câmbio. São Paulo, *Valor Econômico*, 28 out. 2009.

BRASIL. Banco Central do Brasil. Circular 3.401, de 15.08.2008 – Atualização RMCCI nº 24 - Regulamento do Mercado de Câmbio e Capitais internacionais. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/rex/RMCCI/Ftp/RMCCI-1-03.pdf>>. Acesso em: 28 jul. 2009.

FARO, Ricardo; FARO, Fátima. *Curso de comércio exterior: visão e experiência brasileira*. São Paulo: Atlas, 2007.

FUNCEX data.. Disponível em: <<http://www.funcexdata.com.br/br/busca.asp#>>. Acesso em: 02 set. 2009.

LAMUCCI, S. Evitar valorização efetiva do câmbio é grande desafio. São Paulo, *Valor Econômico*, 02 set. 2009.

MENDONÇA, Andrea Dumortout de. *Câmbio e negócios internacionais: procedimentos, regulamentação e jurisprudência*. São Paulo: Nobel, 2009.

MERCADO de câmbio brasileiro. Banco Central do Brasil. Projeto BC e Universidade. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Pre/bcUniversidade/Palestras/BC%20e%20Universidade%2015.9.2006.pdf>> Acesso: em 28 jul. 2009.

SAFATLE, C. Volatilidade do câmbio está na mira do BC e da Fazenda. São Paulo, *Valor Econômico*, 31 set. 2009.

SARMENTO, Raul P. *Introdução ao estudo do planejamento*. São Paulo: Scortecci, 2008.

SICSÚ, João. Taxa de câmbio e projeto de desenvolvimento. São Paulo, *Valor Econômico*, 02 out.2009.

TV UOL. Disponível em: <<http://tvuol.uol.com.br/permalink/?view/id=valorizacao-do-cambio-e-reflexo-do-momento-brilhante-do-pais-04023068DCC14366/user=85r7d735pwrw/date=2009-10-09&&list/type=search/q=c%E2mbio%20e%20economia/edFilter=all/sort=mostRelevance/time=all/>>>. Acesso em: 29 jan. 2010.

ZINI JUNIOR, Álvaro Antonio. *Taxa de câmbio e política cambial no Brasil*. 2. ed. São Paulo. Editora da Universidade de São Paulo, 1995.

LEITURA RECOMENDADA

A MUDANÇA do regime cambial brasileiro e o seu Impacto sobre a balança comercial. In: CONGRESSO DA SOBER, 43, 2005, Ribeirão Preto. *Anais...* Ribeirão Preto: Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, 2005, 19 p.

FERREIRA, Léo da Rocha. Taxa de câmbio e abertura comercial., *Economia Aplicada*, Ribeirão Preto, v. 9, n. 4, dez. 2005.

FREITAS, Tiaraju Alves; PINTO, Paulo, R. L. Os efeitos das taxas de câmbio argentina e brasileira sobre as exportações e importações destes países para o período de 1996 a 2002. *Sinergia*, Rio Grande do Sul, v.11, n. 2, p. 9-20, 2007.

GALA, Paulo Sérgio de Oliveira Simões. *Política cambial e macroeconomia do desenvolvimento*. 2006. 165 f. Tese (doutorado) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, São Paulo, 2006.

VERSIANI, Flávio R.; GONÇALVES, Flávio de O. *Notas sobre taxas de câmbio e mercado cambial*. Brasília, DF: Universidade de Brasília, 2003.

Aula 9

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. Disponível em: <http://www.g-20.mre.gov.br/history_port.asp>. Acesso em: 15 out. 2009.

OMC autoriza Brasil a impor sanções aos EUA por disputa do algodão. *Valor Econômico*, São Paulo, 19 nov. 2009. Disponível em: <<http://www.valoronline.com.br/?online/geral/20/5955435/omc-autoriza-brasil-a-impor-sancoes-aos-eua-por-disputa-do-algodao#ixzz0XjMvFyHm>>. Acesso em: 22 fev. 2010.

Aula 10

MOREIRA, Assis. Acordos Regionais ditam regras, diz OMC. *Valor Econômico*, São Paulo, 15 ago. 2007.

LEITURAS RECOMENDADAS

ARAUJO, Leandro Rocha de; MERCADANTE, Araminta de Azevedo; CELLI, Umberto. *Blocos econômicos e integração na América Latina, África e Ásia*. Curitiba: Editora Juruá, 2006.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Dezembro 2008. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1817&refr=576>>. Acesso em: 18 set. 2009.

DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar. *Comércio exterior: teoria e gestão*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

FARO, Ricardo; FARO, Fátima. *Curso de comércio exterior*. São Paulo: Atlas, 2007

MAIA, Jayme de Mariz. *Economia internacional e comércio exterior*. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2005.

MENEZES, Alfredo da Mota; PENNA, Pio. *Integração regional: os blocos econômicos nas relações internacionais*. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2006.

MORAIS, Devani de; SOUZA, Rodrigo Freitas de. *Comércio internacional: blocos econômicos*. Curitiba: Editora IBPEX, 2005.

THE WORLD Bank. Key Development Data & Statistics. Disponível em: <<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20535285~menuPK:1192694~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>>. Acesso em> 18 set. 2009.

VAZQUEZ, José Lopes. *Comércio exterior brasileiro*. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ISBN 978-85-7648-689-3



9 788576 486893



UENF
Universidade Estadual
do Norte Fluminense



Universidade Federal Fluminense



**GOVERNO DO
Rio de Janeiro**

SECRETARIA DE
CIÊNCIA E TECNOLOGIA

