

**OS EFEITOS DE BARREIRAS
ALFANDEGÁRIAS SOBRE A FORMAÇÃO
DO PREÇO DE EXPORTAÇÃO: UM ESTUDO
DE PRODUTOS DO AGRONEGÓCIO
MINEIRO NO CONTEXTO DA ALCA**

LEANDRO CESAR DINIZ DA SILVA

2006

LEANDRO CESAR DINIZ DA SILVA

**OS EFEITOS DE BARREIRAS ALFANDEGÁRIAS SOBRE A
FORMAÇÃO DO PREÇO DE EXPORTAÇÃO: UM ESTUDO DE
PRODUTOS DO AGRONEGÓCIO MINEIRO NO CONTEXTO DA
ALCA**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de
Lavras como parte das exigências do Curso de
Mestrado em Administração, área de concentração
em Estrutura, Dinâmica e Gestão de Cadeias
Produtivas, para a obtenção do título de “Mestre”.

Orientador

Prof. Antonio Carlos dos Santos

LAVRAS

MINAS GERAIS – BRASIL

2006

**Ficha Catalográfica Preparada pela Divisão de Processos Técnicos da
Biblioteca Central da UFLA**

Da Silva, Leandro César Diniz

Os Efeitos de Barreiras Alfandegárias Sobre a Formação do Preço de
Exportação: um Estudo de Produtos do Agronegócio Mineiro no Contexto
da ALCA / Leandro César Diniz Da Silva. – Lavras : UFLA, 2006.

88 p. : il.

Orientador: Antonio Carlos dos Santos

Dissertação (Mestrado) – UFLA.

Bibliografia.

1. Agronegócio. 2. Preço. 3. Exportação. 4. ALCA. I. Universidade
Federal de Lavras. II. Título.

CDD-337
-338.1

LEANDRO CESAR DINIZ DA SILVA

**EFEITOS DE BARREIRAS ALFANDEGÁRIAS SOBRE A FORMAÇÃO
DE PREÇO DE EXPORTAÇÃO: UM ESTUDO DE PRODUTOS DO
AGRONEGÓCIO MINEIRO NO CONTEXTO DA ALCA**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de
Lavras, como parte das exigências do Curso de
Mestrado em Administração, área de concentração
Estrutura, Dinâmica e Gestão de Cadeias
Produtivas, para a obtenção do título de “Mestre”.

APROVADA em 22 de Maio de 2006.

Prof. Dr. Joel Yutaka Sugano UFLA

Prof. Dr. Daniel Carvalho de Rezende FACECA

Prof. Antonio Carlos dos Santos
UFLA
(Orientador)

LAVRAS
MINAS GERAIS – BRASIL

À todos aqueles que acreditaram em mim e
que me deram apoio.

DEDICO ESTE TRABALHO

AGRADECIMENTOS

O autor apresenta seus sinceros agradecimentos aos amigos, colegas, professores e instituições que, direta ou indiretamente, contribuíram para a realização do presente trabalho.

De modo especial, também agradece:

A Adriane, minha querida esposa, pela paciência e por me dar apoio e carinho em todos os momentos.

A Maria Eduarda, minha filha, pelos beijos matinais e pelos intermináveis sorrisos que tanto me deram força.

Aos meus pais pelo incansável apoio, emocional e financeiro na realização de mais um sonho.

Aos meus irmãos que me apoiaram desde o início.

Ao Professor Antonio Carlos que soube me orientar e guiar nos momentos mais importantes.

A todos os Professores do Departamento de Administração e Economia, pelas valiosas contribuições acadêmicas.

Aos meus colegas de mestrado e doutorado que permitiram intensa troca de conhecimentos e experiências.

Ao Luís Umberto Bedoni, da GATEWAY, que forneceu alguns dados imprescindíveis para a realização deste trabalho.

À PUCMINAS Arcos e à FUNCESI que me apoiaram e apóiam em meu crescimento profissional.

A DEUS e a Nossa Senhora Aparecida pela vida e saúde.

BIOGRAFIA DO AUTOR

LEANDRO CESAR DINIZ DA SILVA, filho de João Baptista da Silva e Maria Lúcia Teixeira Diniz da Silva, nasceu em Sete Lagoas, Estado de Minas Gerais, em 21 de Novembro de 1969.

Concluiu o primeiro grau no Colégio Diocesano Dom Silvério 1985 e o segundo grau no Instituto Regina Pacis em 1991 , todos no município de , Sete Lagoas, MG.

Em 1992, ingressou na então Faculdade de Ciências Gerenciais (FCG/UNA). Neste período de graduação fez estágio na gravadora Cogumelo Records Ltda. Em 1996 diplomou-se como Bacharel em Administração com ênfase em Comércio Exterior.

No mesmo ano, foi efetivado pela empresa em que havia realizado estágio, onde atuou como gerente de Marketing Internacional e responsável pela área de negócios internacionais.

Em 1997, mudou-se para o Estado do Maranhão onde iniciou a sua carreira docente na Target, um curso de línguas situado na cidade de São Luís. Em 1998 retornou a cidade de Sete Lagoas, onde trabalhou como professor no curso de língua Inglesa DUET. No mesmo ano foi contratado pelo Colégio Promove onde permaneceu até a sua saída em 2003. Neste meio tempo, atuou como professor de Língua Estrangeira Moderna – Inglês para o ensino fundamental e médio.

Em 2004, ingressou no curso de Pós-Graduação em nível de Mestrado em Administração oferecido pelo Departamento de Administração e Economia da Universidade Federal de Lavras. Em 2005 foi contratado pela PUCMINAS Arcos para lecionar nos cursos de Administração e Comércio Exterior. No mesmo ano teve seu artigo, em parceria com o Prof. Wendel Alex Castro,

publicado no jornal Estado de Minas e participou da 5ª Intermodal em São Paulo e do 25º ENAEX no Rio de Janeiro. Em fevereiro ingressou como professor da FUNCESI, Itabira – MG. Defendeu a dissertação de Mestrado em 22 de maio de 2006.

SUMÁRIO

RESUMO	vi
ABSTRACT	vii
1 – INTRODUÇÃO	1
1.1 – Objetivos	5
1.1.1 – Objetivos Específicos	5
2 – REFERENCIAL TEÓRICO	6
2.1 – Agronegócio	6
2.2 – Blocos Econômicos	9
2.3 – Internacionalização	12
2.4 – Barreiras ao Comércio Internacional	15
2.5 – Comércio Exterior: Exportação	19
2.5.1 – <i>International Commercial Terms</i> (INCOTERMS)	21
2.5.2 – Formação do Preço de Exportação (FPE)	25
2.5.3 – Política Cambial e Taxa de Câmbio	30
3 – METODOLOGIA	33
3.1 – Tipo de Pesquisa	33
3.2 – Objeto de Estudo	35
3.3 – Coleta dos dados	36
3.4 – Cálculo do preço de exportação.	38
4 – RESULTADOS E DISCUSSÃO	42
4.1 – Área de Livre Comércio das Américas – ALCA	42
4.2 – O Agronegócio Mineiro e as Exportações Brasileiras	44
4.3 – O Agronegócio Mineiro e a ALCA	46
4.4 – O Efeito de Barreiras Tarifárias no Preço FOB de Produtos do Agronegócio Mineiro	54

4.4.1 – O Efeito das Barreiras Alfandegárias sobre o Preço FOB do Óleo de Soja	55
4.4.2 – O Efeito das Barreiras Alfandegárias sobre o Preço FOB do Café Solúvel	58
4.4.3 – O Efeito das Barreiras Alfandegárias sobre o Preço FOB do Calçado em Couro	61
4.4.4 – O Efeito das Barreiras Alfandegárias sobre o Preço FOB do Açúcar Cristal	64
4.4.5 – O Efeito das Barreiras Alfandegárias sobre o Preço FOB do Cigarro em Maço	68
4.4.6 – O Efeito das Barreiras Alfandegárias sobre o Preço FOB do Suco Concentrado e Congelado de Laranja (FCOJ)	70
4.5 – Efeitos na formação do preço de exportação de produtos do agronegócio mineiro caso haja uma redução de 50% de tarifas alfandegárias para todos os países participantes e da desvalorização do câmbio.	72
5 – CONCLUSÃO	83
6 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	85

LISTA DE SIGLAS

- ALCA – Área de Livre Comércio das Américas.
- PIB – Produto Interno Bruto.
- EUA – Estados Unidos da América.
- FAEMG – Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Minas Gerais.
- FMI – Fundo Monetário Internacional.
- TEC – Tarifa Externa Comum.
- GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade.*
- OMC – Organização Mundial do Comércio.
- INCOTERMS - *International Commercial Terms.*
- MDIC – Ministério do Desenvolvimento das Indústrias e do Comércio Exterior.
- ICC – *International Chamber of Commerce.*
- FPE – Formação do Preço de Exportação.
- EXW – *Ex-works.*
- FOB – *Free on board.*
- CFR – *Cost and freight.*
- CIF – *Cost, insurance and freight.*
- SECEX - Secretaria de Comércio Exterior.
- ALICE-Web - Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet.
- SH – Sistema Harmonizado.
- NCM – Nomenclatura Comum do Mercosul.
- GN – Grupo de Negociação.
- CNC – Comitê de Negociação Comercial.
- OEA – Organização dos Estados Americanos.
- BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento.
- CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe.
- CPF – Cadastro de Pessoa Física.

UF - Unidade Federativa.

NAFTA – *North-american Free Trade Agreement*.

TECON – Terminal de Containeres.

SGP – Sistema Geral de Preferências.

NYBOT - *New York Board Of Trading*.

CNA – Confederação Nacional da Agricultura.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Cálculo explicativo sobre a retirada de IPI e Agregados Internos sobre o PMI.	39
Tabela 2 - Cálculo explicativo sobre a composição do preço FOB.	40
Tabela 3 – Efeito teórico da barreira alfandegária sobre o preço FOB.	41
Tabela 4 – Performance Agropecuária Mineira no ano de 2004	45
Tabela 5 – Relação dos Capítulos NCM/SH trabalhados	47
Tabela 6 – Valor Médio obtido para cada país importador	50
Tabela 7 – Ranking dos doze produtos exportados com maior valor agregado	52
Tabela 8 – Formação do Preço de Exportação FOB óleo de soja	57
Tabela 9 - Formação do Preço de Exportação FOB para café solúvel	60
Tabela 10 – Formação do Preço de Exportação FOB para calçados de couro	63
Tabela 11 – Formação do Preço de Exportação FOB para açúcar cristal	65
Tabela 12 – Cálculo do valor em Reais a receber pelo exportador em uma exportação baseada na cotação internacional	67
Tabela 13 – Formação do Preço de Exportação FOB para cigarro em maço	69
Tabela 14 – Cálculo do valor em Reais a receber pelo exportador em uma exportação baseada na cotação internacional, produto suco de laranja concentrado	71
Tabela 15 – Tarifas aduaneiras antes da redução tarifária em 50%.	73
Tabela 16 – Tarifas aduaneiras reduzidas em 50%	74
Tabela 17 – Impacto de valorização cambial nos ganhos dos exportadores de produtos do agronegócio	76
Tabela 18 – Produtos contaminados pelo uso do NCM	81

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Participação em porcentagem sobre a quantidade total exportada	49
Figura 2 – Valores médios obtidos nas exportações	51
Figura 3 – Participação dos produtos exportados divididos quanto a sua faixa de valor médio	53
Figura 4 – Produtos alterados positivamente com a desvalorização cambial de USD 1,00 a R\$ 2,50	77

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Resumo quanto às características dos blocos econômicos	11
Quadro 2 – Formação teórica do preço de exportação FOB	28
Quadro 3 – Desdobramento de uma mercadoria através do uso da NCM	38

RESUMO

DA SILVA, Leandro César Diniz. **Os Efeitos de Barreiras Alfandegárias Sobre a Formação do Preço de Exportação: um Estudo de Produtos do Agronegócio Mineiro no Contexto da ALCA.** Lavras: UFLA, 2006, 88 p. (Dissertação – Mestrado em Administração)*

Objetiva-se com este trabalho entender os possíveis efeitos que as barreiras alfandegárias terão na formação do preço de exportação de produtos do agronegócio mineiro diante da consolidação da Área Livre de Comércio das Américas, denominada por ALCA. Especificamente buscou-se identificar a participação do agronegócio mineiro como *player* do jogo internacional e sua contribuição nas exportações brasileiras; entender os efeitos do processo protecionista alfandegário imposto pelos países signatários da ALCA e como as mesmas interferem nas exportações de produtos ligados ao agronegócio do Estado de Minas Gerais; e identificar os efeitos na formação do preço de exportação de produtos do agronegócio mineiro caso haja uma redução das tarifas aduaneiras em 50% para todos os países participantes e da desvalorização da taxa de câmbio. Optou-se pelo uso da pesquisa qualitativa exploratória e os dados foram obtidos em fontes primárias e secundárias. Como fonte primária de dados foram consultados despachantes aduaneiros, exportadores, atacadistas e varejistas. Como fonte secundária, consultou-se o sistema ALICE-Web, livros, revistas, internet e publicações. Observou-se que as exportações mineiras são mais quantitativas que qualitativas. Exporta-se muito, porém os produtos são de pequeno valor agregado, o que faz com que o exportador tenha que buscar economia de escala para compensar a baixa margem de lucro. Observou-se também que as barreiras alfandegárias afetam a margem de lucro do exportador como nos casos do açúcar cristal, óleo de soja, calçados em couro, suco de laranja concentrado, café solúvel e cigarro em maço. Verificou-se que as reduções de tarifas alfandegárias, quando em situações de bloco econômico, não repercutem de forma significativa, pois quando acontece é estendida a todos os países participantes e alguns países concorrentes dos produtos brasileiros/mineiros ainda gozam de tratamento preferencial por fazer parte do SGP. Verificou-se que somente com a desvalorização cambial, caso acontecesse a manutenção das tarifas alfandegárias, é que os exportadores poderiam manter sua margem de lucro ou até mesmo superar a mesma.

* Orientador: Antonio Carlos dos Santos – UFLA.

ABSTRACT

DA SILVA, Leandro César Diniz. **The Effects of the Custom Barriers over the Exporting Price Formation: a Study Related to the Products from the Agribusiness of the State of Minas Gerais in a FTAA situation.** Lavras: UFLA, 2006, 88 p. (Dissertation – Mastery in Administration)*

This dissertation aims to understand the effects of custom barriers on the formation of export price of agribusiness products from the State of Minas Gerais, in the context of Free Trade Area of Americas (FTAA). Specifically it was tried to identify the participation of Minas Gerais State's agribusiness as a player of the international game and what is its contribution within the brazilian exportind scenario; to understand the effects of the custom protecting system imposed by the other countries which are part of the FTAA; and how they affect the exporting of products related to the agribusiness from the state of Minas Gerais; and to identify the effects of a tax reduction over the export price formation of the products from the agribusiness of the state of Minas Gerais if the custom taxes are reduced by 50% to all countries which are part of the process and the lost of value of the money. It was used the exploratory qualitative research and the data was collected in primary and secondary sources. As a primary source of data were consulted custom agents, exporters, salers and re-salers. As a secondary source of data it was used the brazilian system ALICE-WEB, magazines, books, internet and journals as the main base for collecting research data. It was observed that the exportation from the state of Minas Gerais are more quantitative than qualitative. The amount of exporting products are big, but small in value, which make the exporter to try to obtain better profits by saling a lot to make the exportation worthy. It was also observed that the custom taxes or barriers affect the profit of the exporter, as it could be seen with the sugar, soy oil, leather shoes, free concentrated orange juice e and cigarettes. It was verified that the custom taxes reductions, when related to the FTAA situation, doesn't affect the exporting in a very significative way, because when it happens, it is extended to all countries that are part of it, and some countries would still have a diferent treatment because they are part of the General System of Preferences (GSP). It was observed that, if the barriers are mantained, the exporters could sustain their profit or even be overcome only with the devaluation of the exchanging rate.

* Guidance Counselour: Antonio Carlos dos Santos – UFLA.

1 INTRODUÇÃO

Os novos cenários que hoje despontam no mundo permitem especulações e estudos diversos que, na grande maioria das vezes, não refletem a realidade do mercado internacional. Grande parte do viés se dá pela insistência em observar ou analisar o fluxo do mercado internacional sob o prisma econômico ou mercadológico. Porém, da mesma forma que Morgan (1996) afirma que a organização tem de ser observada e analisada sob vários prismas e Aktouf (2005) afirma que a globalização é multidimensional, é necessário analisar os blocos econômicos e as possíveis ameaças e oportunidades que podem repercutir nos países em desenvolvimento. Torna-se também necessário analisar as possíveis ameaças e oportunidades que os setores de base que compõem e sustentam a economia deste país, como, por exemplo, o agronegócio, possam ter.

O mercado internacional, hoje, é dividido por estudos e estudiosos de duas “*mainstreams*”: a que é totalmente favorável ao modelo capitalista selvagem e o sistema neoliberal e outra, que é totalmente avessa a qualquer forma de globalização e internacionalização. Inevitavelmente, o embate entre as duas correntes não permite uma análise mais lógica e racional do processo e estudos posteriores tentaram buscar a solução ou soluções e, até mesmo, chegar ao equilíbrio.

O equilíbrio, segundo Aktouf (2005), é uma coisa inevitável e é inerente à natureza, pois, esta mesma não maximiza suas ações e, sim, as converge para o ponto de equilíbrio. Santos (2004) concorda com o pensamento de Aktouf e afirma que somente com a busca do equilíbrio é que se conseguirá maximizar os intentos. Os dois autores ilustram uma necessidade atual de se buscar o diálogo entre as duas “*mainstreams*” e, daí, analisar as questões sob uma ótica neutra.

Sob a ótica do equilíbrio, surgem os blocos econômicos e seus possíveis impactos. Apesar de ser um tópico que vem sendo estudado exaustivamente de forma teórica, as questões práticas referentes ao assunto não condizem com o que é dito e ensinado na teoria. A questão relativa à Área de Livre Comércio das Américas surge, então, como um tópico que é necessário estudar e analisar sob vários aspectos e óticas, permitindo, assim, que todos os participantes deste processo de mundialização, seja de forma direta ou indireta, possam fazer as devidas análises e, daí, tomar a melhor decisão.

Contudo, a ALCA é um tópico extremamente controverso, pois vários setores, no Brasil, já se posicionaram contra o processo de integração das Américas. De outro lado, setores produtivos enxergam na ALCA oportunidade única de ampliar o mercado e poderem vender no mercado norte-americano. As duas correntes também não enxergam a possibilidade de se encontrar o ponto de equilíbrio nas discussões e buscar a melhor decisão para o país e para os setores produtivos. Existe um quê de mito e surrealismo sobre a questão ALCA e muito pouco tem sido feito para realmente ampliar o horizonte do conhecimento e da informação acerca desta questão.

Os mitos se traduzem por cálculos matemáticos que nem sempre refletem uma realidade. Estes cálculos matemáticos, ou regressões e soluções econométricas, somente apontam para uma determinada face do problema e nem sempre refletem a realidade do mesmo. Por outro lado, análises fundamentadas em bases teóricas que repousam seus pilares no pensamento de Karl Marx ou de Adam Smith não conseguem enxergar algumas questões que necessitam de quantificação. A ALCA é um tema que requer uma análise muito mais abrangente e esta análise tem que ser feita sem paixão, sem discriminação ou tendência. A ALCA é um reflexo daquilo que hoje é denominado globalização.

Com relação à globalização, a ALCA surge como uma forma de abrir os mercados dos EUA para os produtos brasileiros e vem sendo cogitada

como um dos acontecimentos comerciais mais aguardados por todos os agentes das cadeias produtivas brasileiras. A formação do bloco em si já é um acontecimento grandioso, pois a ALCA unirá, por meio da área de livre comércio, 34 países (exceto Cuba), uma população de 793,9 milhões de habitantes e um PIB total de US\$ 12.455,2 bilhões. O seu impacto será significativo em todas as economias de todos os países participantes, contudo, estes impactos ainda estão sendo discutidos pela sociedade.

Em estudo realizado em 2001 a respeito dos impactos da ALCA sobre as cadeias agroindustriais do açúcar e do suco de laranja, Reis (2001) afirma que o acréscimo nas compras de todos os tipos de produtos originários dos EUA chega a 60% em uma situação de plena liberalização, ou seja, 100% de redução das tarifas de exportação e importação. Já as exportações brasileiras, seguindo o contexto anterior, serão incrementadas em 30%, ou seja, metade do que será importado. O mesmo autor explica que, em uma situação de liberalização parcial, o aumento das compras reflete em 20% e o incremento das exportações brasileiras cresce em torno de 10%. Em todos os casos estudados e medidos pelos autores em questão, a ALCA propicia a redução do saldo positivo da balança comercial do Brasil em relação à economia americana.

Carvalho et al. (1999) indicam que, em um contexto de plena liberalização do comércio nas Américas, as exportações de produtos para os EUA crescem, em média, 10% e as importações crescem, em média, 25%. Todavia, o estudo realizado por estes autores demonstra efeitos subestimados, pois não leva em conta as barreiras não-tarifárias (como barreiras técnicas, entraves burocráticos e questões culturais).

O agronegócio mineiro, por sua vez, fazendo parte de um complexo maior que vem, desde 1998, afetando a balança comercial brasileira de forma positiva, passa a requerer estudos mais objetivos sobre como a implantação da ALCA pode afeta-lo. De acordo com dados da FAEMG (2005), o agronegócio

mineiro vem aumentando gradativamente a sua participação nas exportações brasileiras, podendo-se inferir que existe não só um aumento quantitativo das exportações dos produtos do agronegócio mineiro, bem como o qualitativo.

Um maior aumento das exportações, por sua vez, traz junto uma maior atenção por parte dos pesquisadores, profissionais de comércio exterior, do governo estadual e dos próprios exportadores, pois um aumento das exportações tende a deixar o agronegócio mais suscetível às oscilações do mercado internacional. Essas oscilações não acontecem apenas por causa da taxa de câmbio e flutuações das cotações internacionais, mas também por causa do surgimento dos blocos econômicos e suas implicações teóricas.

Uma das implicações teóricas da formação dos blocos econômicos afeta de forma negativa a formação do preço de exportação, pois, para alguns participantes do agronegócio mineiro e grande parcela dos leigos, o preço que se cota lá fora é o que será recebido. Este engano, comum de acontecer, afeta os ganhos do exportador e pode inviabilizar o processo natural de aumentar gradativamente as exportações. Entender como a formação do preço de exportação deve acontecer é importante, mas entender como a formação de um bloco econômico, como a ALCA, pode afetar o mesmo, passa a ser primordial.

Uma construção equivocada do preço de exportação, ignorando os itens que fazem parte do mesmo e que afetam os ganhos do exportador, poderá reduzir o lucro pretendido na exportação. Todavia, na formação dos blocos econômicos, além da formação do preço de exportação, o exportador deverá observar como as barreiras alfandegárias e não-alfandegárias podem afetar o seu lucro. Não obstante, para preços sempre mínimos e produtos do tipo *commodities*, um entendimento mais detalhado do assunto pode se tornar um instrumento de melhor negociação, permitindo ao exportador, seja ele pequeno ou grande, entender de forma mais prática o que pode ocorrer, se ele determinar a exportação de um produto x para o país y .

A sustentação ótima das exportações dos produtos provenientes do agronegócio mineiro deve ser vista como um entendimento ótimo daquilo que pode afetar os lucros daqueles que já exportam ou que irão exportar. A manutenção de uma margem garantida de lucro em que os preços são mínimos poderá afetar de forma positiva as exportações mineiras do agronegócio. Contudo, como é possível manter margem de lucro se não há um perfeito entendimento de como a formação do preço de exportação deve acontecer e como o lucro é afetado em situações relacionadas a blocos econômicos?

1.1 Objetivos

Objetiva-se, com este trabalho, entender os possíveis efeitos que as barreiras alfandegárias terão na formação do preço de exportação de produtos do agronegócio mineiro diante da consolidação da Área Livre de Comércio das Américas, ou ALCA.

1.1.1 Objetivos específicos

Os objetivos específicos são:

- identificar a participação do agronegócio mineiro como *player* do jogo internacional e sua contribuição às exportações brasileiras;
- entender os efeitos do processo protecionista alfandegário imposto pelos países signatários da ALCA e como as mesmas interferem nas exportações de produtos ligados ao agronegócio do estado de Minas Gerais;
- identificar os efeitos na formação do preço de exportação de produtos do agronegócio mineiro, caso haja uma redução das tarifas aduaneiras em 50% para todos os países participantes e da desvalorização da taxa de câmbio.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico foi construído para dar um maior embasamento sobre as questões a que se refere este trabalho. Num primeiro momento, por se tratar das questões referentes ao agronegócio, buscou-se teorizar sobre o tema para elucidar dúvidas sobre o mesmo ou a palavra em questão. Num segundo momento, buscou-se teorizar sobre as questões referentes ao comércio internacional, tendo os tópicos sido tratados de forma a entender as questões teóricas referentes a internacionalização, blocos econômicos e barreiras ao comércio internacional. Num terceiro momento, foram abordados tópicos sobre a sistemática de comércio exterior, nos quais as questões teóricas relativas a FPE, bem como os Incoterms e as questões referentes à taxa de câmbio foram explicitados, no intuito de ampliar o entendimento sobre os mesmos.

2.1 Agronegócio

Para a Wikipedia (2006), agronegócio (também chamado *agrobusiness* ou *agribusiness*) é o conjunto de negócios relacionados à agricultura, sob o ponto de vista econômico. A mesma fonte explica que costuma-se dividir o agronegócio em três partes: a) negócios agropecuários propriamente ditos, b) negócios a montante e c) negócios a jusante dos negócios agropecuários.

Os negócios agropecuários propriamente ditos (ou de "dentro da porteira") representam os produtores rurais, sejam eles pequenos, médios ou grandes, constituídos na forma de pessoas físicas (fazendeiros ou camponeses) ou de pessoas jurídicas (empresas) (Wikipedia, 2006). Os negócios a montante (ou "da pré-porteira") aos da agropecuária são representados pelas indústrias e comércios que fornecem insumos para os negócios agropecuários. Os negócios a jusante dos negócios agropecuários são os negócios "pós-porteira", aqueles

negócios que compram os produtos agropecuários, os beneficiam, os transportam e os vendem para os consumidores finais.

Para o Portal do Agronegócio (2006), o conceito de agronegócio representa, portanto, o enfoque moderno que considera todas as empresas que produzem, processam e distribuem produtos agropecuários. Este conceito sustenta as afirmações de Batalha & Da Silva (2001) que explicam que a afirmação feita por Davis e Goldberg não permitia que a agricultura pudesse ser abordada de maneira indissociada dos outros agentes responsáveis por todas as atividades que garantiriam a produção, a transformação, a distribuição e o consumo de alimentos.

De acordo com Batalha & Da Silva (2001), Davis & Goldberg, já em 1957, afirmaram que o agronegócio é a soma das operações de produção e distribuição de suprimentos agrícolas. Batalha & Da Silva (2001) também afirmam que é a soma das operações de produção nas unidades agrícolas, bem como o armazenamento, o processamento e a distribuição dos produtos agrícolas e itens produzidos a partir deles. Para a Wikipedia (2006), a grande associação de negócios relacionados é outra acepção de agronegócio e, nos Estados Unidos, o setor de agronegócio é legalmente autorizado a agir como uma única entidade. Hoje em dia, cada vez mais, grandes empresas estão associando a produção, o processamento, a armazenagem e a distribuição de produtos agropecuários. São conhecidas como integradores horizontais.

Também segundo Wikipedia (2006), o agronegócio refere-se, ainda, a produtores rurais altamente tecnificados que utilizam técnicas de produção intensiva, como a mecanização e o uso de fertilizantes para aumentar a produtividade e a produção, em contraposição aos produtores que usam pouca quantidade de técnicas modernas de produção. O resultado, segundo o dicionário, é a produção em massa de produtos e serviços e a consequente diminuição de seu preço ao consumidor final.

De acordo com Batalha & Da Silva (2001) e Claro (1998), o agronegócio tem suas origens em diferentes correntes. Uma delas tem um enfoque nos sistemas de *commodities* (CSA) e a outra é o conceito de cadeia agroalimentar, introduzida pela escola francesa de organização industrial (*filière*).

De acordo com Claro (1998), as duas correntes, apesar das diferenças de origem e aporte teórico, possuem diversos pontos de convergência. Para o autor, ambas têm vários pontos em comum, que podem ser assim sintetizados:

- 1) apresentam visão sistêmica na análise;
- 2) repensam a distinção tradicional entre setor agrícola, industrial e de serviços;
- 3) reforçam o processo produtivo, enquanto a seqüência depende das operações;
- 4) caráter descritivo sem depender dessa característica;
- 5) ressaltam a importância das instituições no suporte de atividades produtivas;
- 6) a variável tecnológica é tratada em especial pelas duas correntes;
- 7) não existe, em ambas, uma teoria explicativa dos determinantes do nível e da forma de coordenação vertical;
- 8) a base utilizada para exprimir a coordenação são as relações contratuais.

As questões teóricas referentes ao agronegócio não constituem, por si só, uma base de conhecimento que possa explicar a participação de empresas e produtos brasileiros e mineiros no cenário internacional. Entender as questões que fazem com que um país participe do jogo econômico internacional é de extrema importância e, nesse contexto, entender as teorias que abrangem a

formação dos blocos econômicos e como essas teorias afetam um país, é muito importante.

2.2 Blocos econômicos

Para Maia (2004), a finalidade da criação dos blocos econômicos está na necessidade de desenvolver o comércio de determinada região. Contudo, para que este objetivo seja assegurado e conquistado, os países participantes da formação do bloco econômico deverão eliminar ou reduzir as barreiras tarifárias. Para este autor, a eliminação destas barreiras tarifárias torna o custo dos produtos menor e, com isso, surge um maior poder de compra dentro do bloco.

Maia (2004) sustenta que a criação do bloco é benéfica e eleva o nível de vida das pessoas. Para o autor, o mercado passa a ser disputado por empresas de outros países participantes do bloco, o que leva a uma maior concorrência e gera uma maior qualidade de produtos e uma redução maior dos custos de produção dos mesmos.

Para o Fundo Monetário Internacional (FMI, 1998), até o ano de 1993, já existiam 79 blocos comerciais em atividade pelo mundo todo. Um aspecto interessante apontado pelo órgão refere-se às formas que estes blocos comerciais possuem. O mesmo órgão sustenta que os blocos comerciais podem ser formais ou informais.

Maia (2004) afirma que a criação do bloco econômico passa por cinco estágios evolutivos. Esta evolução pode ocorrer ou não, dependendo dos objetivos que os países pretendem alcançar. Entende-se que a formação dos blocos econômicos pode ser caracterizada por estar no início de sua maturação (zona de livre comércio) até a sua maturidade (integração econômica total).

Para Maia (2004), as zonas de livre comércio são caracterizadas pela união de países que concordam em reduzir ou eliminar as barreiras tarifárias. Todavia, esta redução ou a eliminação das barreiras ocorrerão apenas para os

produtos produzidos (ou que tenham origem¹) pelos países participantes deste bloco, podendo, segundo o autor, determinar políticas próprias para produtos originados fora da zona de livre comércio. Em alguns casos, os países signatários do acordo poderão estipular uma tarifa externa comum (TEC) para todos os produtos originados fora da zona livre de comércio, bem como não adotar a TEC e estipular tarifas que podem variar. Luna (2000) concorda com Maia e explica que a zona de livre comércio pode ser sintetizada na reunião de vários países que concordam em eliminar todos os gravames sobre as operações de exportação e importações realizadas entre eles.

O autor chama a atenção para o fato de que o *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) não proíbe a formação de blocos econômicos, desde que o bloco formado não eleve as tarifas externas existentes para os países não signatários ou não membros deste bloco. A resolução do GATT permite que o país que se sentir lesado por um bloco econômico recorra junto ao órgão. O bloco deverá então provar que a queixa ou queixas sejam infundadas.

Maia (2004) descreve a união aduaneira como uma ampliação da zona de livre comércio. A diferença existente entre a zona de livre comércio e a união aduaneira reside na eliminação das barreiras tarifárias e na adoção da TEC (não existe redução de barreiras tarifárias e nem tarifas externas variadas).

Para Maia (2004), o mercado comum é forma que além de ter estabelecido a união aduaneira, fica proibido a restrição aos fatores de produção, ou seja, restrições ao capital e ao trabalho. Luna (2000) entende que o mercado comum é um grupo de países que se integram economicamente, eliminando, entre si, as barreiras ao comércio para que os produtos de cada um tenham livre

¹ Para efeitos tributários decorrentes do início do processo de importação, exige-se a comprovação de origem de produtos. O produto pode ter procedência em um país participante do bloco econômico, mas o mesmo pode ter origem em um país não participante, daí a necessidade da distinção entre procedência e origem.

acesso aos mercados dos demais, sem qualquer ônus adicional senão os fretes e os custos de serviços.

Maia (2004) afirma que a união econômica, por sua vez, além de obedecer ao que foi estabelecido no mercado comum, procura buscar o equilíbrio entre as políticas econômicas adotadas pelos países signatários ou membros do bloco econômico. Dessa forma, segundo o autor, cada país terá que adaptar sua legislação para tornar esta mais coerente com os princípios estabelecidos pela união econômica.

O estágio mais avançado, quando se discute a respeito de blocos econômicos, se dá na união de integração total. Para Maia (2004), a união de integração total, além de concordar com as condições estabelecidas pela união econômica, adota uma moeda comum a todos os países membros e cria um banco central único, ou seja, faz uso de uma política monetária comum.

QUADRO 1: Resumo das características dos blocos econômicos

Estágio evolutivo	Bloco econômico	Tarifas internas	Tarifas externas	Outras
Estágio 1	Zona de livre comércio	Reduzidas ou eliminadas	Comum ou variada	-x-x-x-x-x-x-
Estágio 2	União aduaneira	Eliminadas	Comum	-x-x-x-x-x-x-
Estágio 3	Mercado comum	Eliminadas	Comum	Sem restrições aos fatores de produção
Estágio 4	União econômica	Eliminadas	Comum	Equilíbrio das políticas econômicas de cada país
Estágio 5	União de integração total	Eliminadas	Comum	Política monetária comum

Fonte: Adaptado de Maia (2004).

Conhecidas as teorias relacionadas à formação dos blocos econômicos, um seguinte passo deve ser dado para entender quais são os motivos que levam uma empresa a se internacionalizar ou buscar a internacionalização.

2.3 Internacionalização

Vazquez (2004) afirma que o principal motivo para exportar, na visão da economia nacional, é obter recursos para o pagamento das importações necessárias à vida econômica. O mesmo autor enumera algumas razões que poderiam ser incorporadas pelas empresas em seu processo de internacionalização: 1) exportação como uma exigência de política nacional; 2) lucros nas vendas externas motivam o empresário a atuar nessa área; 3) Exportação como defesa de imprevisíveis alterações no mercado interno; 4) a exportação pode funcionar como um redutor de riscos; 5) granjeamento de prestígio e 6) a exportação atenderá a uma necessidade do país importador. O mesmo autor ressalta que a necessidade de gerar divisas para comprar os produtos que não se produz, a importação de equipamentos de tecnologia avançada e até mesmo a formação de reservas para aquisição de mercadorias que, por motivos estratégicos, se deseja importar, são motivos suficientes para orientar a política econômica governamental. Os itens 2, 3, 4 e 5 são mais do que motivos reais para que as empresas iniciem seu processo de internacionalização.

Várias são as teorias econômicas que poderiam ilustrar a necessidade de um país, empresa e ou organização, participar ativamente do cenário internacional. Ratti (2001), baseando-se em Smith, sintetiza o pensamento do autor, afirmando que este procurou mostrar que a aplicação do trabalho na área internacional, permitindo a especialização de produções, aliada às trocas entre nações, contribuía para a melhoria do bem-estar das populações. Em seu livro, *Riqueza das Nações*, Adam Smith, *apud* em Maia (2004), Ratti (2001) e

Salvatore (1978), afirmava que um país poderia produzir mercadorias com custos menores que outros. Este país poderia, então, passar a exportar esta mercadoria e importar outras que não conseguisse produzir ou de que tivesse escassez. Smith, *apud* Maia (2004), Ratti (2001) e Salvatore (1978), afirmava que o país, baseado na vantagem absoluta, se especializará na produção daquele produto do qual possui a vantagem absoluta de realizar trocas com outros países que possuem vantagens absolutas nos produtos que interessem a este país. Os países poderiam, então, entre si, trocar os excedentes de produção. Esta equação proposta por Smith, denominada de Teoria da Vantagem Absoluta, no entanto, não satisfaz e nem explica totalmente a necessidade de se inserir no mercado internacional. Percebe-se que, para analisar a participação de uma *commodity* no mercado internacional do agronegócio, torna-se necessário observar e contextualizar todos os aspectos econômicos que permeiam o assunto.

Ricardo, *apud* Machado (2003), Maia (2004) e Salvatore (1978), afirmava que mesmo que um país tivesse desvantagem absoluta, ainda assim poderia existir um comércio vantajoso. Denominada de Lei da Vantagem Comparativa ou Teoria da Vantagem Comparativa, Ricardo, *apud* Machado (2003), Maia (1995) e Salvatore (1978), afirmava que um país poderia especializar-se na produção e exportação daquele produto que tivesse a vantagem absoluta menor. As afirmações realizadas pelos autores em questão explicam, em parte, por que o Brasil exporta o algodão de melhor qualidade e importa o algodão de menor qualidade, principalmente dos países africanos. De acordo com Ratti (2001), o grande mérito de Ricardo foi mostrar que o comércio também seria proveitoso para os dois países, mesmo que um deles tivesse vantagem absoluta sobre o outro na produção de todas as mercadorias; mas, sua vantagem seria maior em alguns produtos do que em outros.

Ratti (2001) também afirma que o comércio internacional depende das diferenças entre custos (ou preços) relativos dos artigos produzidos pelos vários

países. O autor questiona a razão de existirem diferenças quanto aos custos relativos entre um país e outro. Ratti (2001) aponta para o trabalho do sueco Bertil Ohlin (*Comércio Inter-regional e Internacional, 1993*), que constitui a base da teoria moderna do comércio internacional. Este trabalho é mais conhecido por Teoria Sueca. Ohlin *apud* Ratti (2001) afirma que:

... a causa das diferenças de custos relativos reside na desigual distribuição de recursos (fatores) entre as nações, além do fato de os diversos produtos exigirem proporções diferentes de fatores de produção. Como os fatores de produção não se encontram distribuídos nas mesmas proporções nos vários países, um fator relativamente escasso, em um país, terá um custo relativo mais elevado que em outro, onde ele é relativamente abundante. Cada país procurará, assim, especializar-se e exportará o artigo cuja produção requeira grande participação do seu fator relativamente abundante e barato e importará o artigo cuja produção exija grande participação de seu fator relativamente escasso e dispendioso. Se um país for suficientemente rico em força de trabalho, mas possua pouco capital, os produtos trabalho-intensivos serão razoavelmente mais baratos, enquanto os produtos capital-intensivos serão razoavelmente mais caros. O país tenderá, em consequência, a exportar produtos que requeiram maior participação relativa de trabalho e a importar os artigos que requeiram uma participação relativa maior de capital.

Ratti (2001) afirma que, segundo esta teoria, o Brasil, por exemplo, com a abundância relativa de mão-de-obra barata e grandes extensões de terra, mas com escassez relativa de capital técnico, deverá dedicar-se à produção e à exportação de produtos agropecuários.

A internacionalização de uma empresa pode ser bloqueada ou freada, mesmo em contextos de livre concorrência, pois, durante o processo de internacionalização, as empresas e seus produtos deparam-se com barreiras que afetam o livre comércio.

2.4 Barreiras ao comércio internacional

Maia (2004) afirma que o comércio internacional é uma atividade necessária a todos os países do mundo. Todavia, segundo o mesmo autor, esta atividade defronta-se com uma série de barreiras. Para o autor, as barreiras surgem diante da necessidade dos países fazerem frente à concorrência e, daí, utilizarem artifícios que acabam por gerar barreiras para a atividade do comércio internacional. Já Azuá (1986) entende que as barreiras e as novas formas de protecionismo têm merecido maior atenção nos últimos tempos e que estas novas formas são denominadas de neoprotecionismo. Já Nassar (2004) afirma que o termo protecionismo é utilizado sempre que se busca mencionar que os países protegem mercados.

Para Maia (2004), as barreiras do comércio internacional começam pela diferença existente entre moedas, idiomas, legislações e até alfabetos. Contudo, na necessidade de fazerem frente à concorrência, os países, segundo o autor, utilizam-se de formas tarifárias e não-tarifárias para protegerem: a) a produção, b) a exploração da matéria-prima, c) o trabalho e d) o capital.

Maia (2004) afirma que ao proteger os itens acima mencionados, os países utilizam-se de diversas formas de entraves, tais como: a) desvios do modelo de livre comércio, b) esquemas protecionistas e c) novas barreiras e entraves ao comércio internacional. Já Nassar (2004) afirma que, adotando-se a nomenclatura OMC, as políticas protecionistas podem ser divididas em três

tipos: a) proteções de fronteiras que inibem acesso a mercados, b) medidas de apoio doméstico ao produtor² e c) subsídios à exportação.

Para Maia (2004), os países utilizam formas que desviam do modelo de livre comércio, permitindo, assim, o surgimento de entraves à atividade do comércio internacional. O autor afirma que os desvios mais conhecidos são: a) *dumpings*, b) oligopólios, c) *trusts* e d) cartéis. As quatro formas citadas pelo autor estão relacionadas à supressão da livre concorrência e à maximização do lucro pela detenção da posição monopolística no mercado, podendo, em todos os casos, aumentar os preços a qualquer momento, afetando, desse modo, a todos os consumidores nos mercados em que se encontram.

O *dumping*, segundo Maia (2004), consiste em vender no mercado externo por preço abaixo do custo de produção. Todavia, alguns estudiosos determinam que o *dumping* deve ser classificado quanto a sua forma: a) de preço, b) social e c) tecnológico. Um ponto apontado pelo autor reside no fato de que, muitas vezes, o *dumping* é utilizado para mascarar a ineficiência de alguns setores. A primeira é a forma mais comum, em que se subfatura um determinado produto, no intento de conquistar um mercado. A segunda forma consiste em utilizar trabalho escravo, mão-de-obra infantil e ou pagar salários abaixo da realidade mundial e conquistar uma redução de custos, que gera um preço abaixo daquilo que é praticado no mundo. Já a terceira forma implica no surgimento de novas tecnologias e nas conseqüências geradas por este surgimento. O *dumping* tecnológico é uma prática nova que, devido ao uso intensivo das novas tecnologias na produção, permite uma redução de custos e, conseqüentemente, um menor preço, garantindo, assim, uma vantagem competitiva. É necessário frisar que existe uma corrente de estudiosos que defende a prática do *dumping* social, pois esta prática, segundo os estudiosos,

² O autor destaca que as medidas de apoio doméstico ao produtor também são conhecidas por subsídios domésticos.

garante, no mínimo, emprego, enquanto que o *dumping* tecnológico, além de ser um desvio do modelo de livre comércio, acarreta o desemprego.

Os esquemas protecionistas, segundo Maia (2004), são aqueles que visam coibir ou impedir o livre comércio. O autor aponta para quatro formas, as mais comuns são: a) subsídios, b) tarifas alfandegárias, c) taxas múltiplas de câmbio e d) licenças de exportação e importação. Os subsídios, segundo o autor, são uma prática muito comum a alguns governos e sua prática reside na crença de que é importante, para estes governos, subsidiarem a produção de algumas mercadorias (ou *commodities*), a fim de que elas se tornem competitivas e façam frente às mercadorias produzidas no exterior. Um ponto a ser ressaltado reside no fato de que os subsídios acabam por gerar muito mais conseqüências negativas que positivas. A prolongada prática do uso de subsídios à produção pode acarretar no obsoletismo da produção nacional, pois esta, estando protegida, não procura formas de melhorar e se tornar mais competitiva. Maia (2004) afirma que os subsídios, quando destinados a produtos exportados, podem constituir prática de *dumping*.

Maia (2004) afirma que as barreiras alfandegárias, ou as tarifas alfandegárias, tal qual o subsídio, são uma prática voltada para a implantação de novas indústrias. Estas novas indústrias, muitas vezes sem condições de competir com as indústrias de outros países, recebem uma proteção por parte do governo, na forma de tarifas alfandegárias. Contudo, estas tarifas deveriam ser temporárias, pois, a manutenção delas pode acarretar o obsoletismo do parque industrial. Já Luna (2000) entende que as barreiras aduaneiras ou alfandegárias, além de serem uma justificativa para a proteção do parque industrial de um determinado país da concorrência predatória, afetam o fluxo de comércio internacional de maneira muito contundente. Nassar (2004) afirma que a manutenção de elevadas barreiras tarifárias impõe restrições à demanda e um dos seus resultados é a depreciação dos preços internacionais.

Maia (2004) afirma que a prática de taxas múltiplas de câmbio consiste em uma forma pela qual os governos controlam o comércio internacional por meio do uso dessas taxas: para produtos considerados de primeira necessidade, taxas de câmbio favorecidas e, para produtos considerados não-essenciais, taxas de câmbios elevadas.

Para Maia (2004), a prática de expedição de licenças de importação e exportação ocorre quando um país enfrenta escassez de divisas. Porém, esta prática engessa a economia do país e acarreta outros entraves, tais como o excesso de processos burocráticos e o aumento da corrupção.

O comércio internacional, por meio do GATT, vem derrubando muitas barreiras alfandegárias e desvios do modelo de livre comércio, mas, outras, como as barreiras não-tarifárias, estão sendo adotadas como uma forma oportunística de proteger a produção interna sem que o país seja punido pelo GATT. Para Luna (2000), Maia (2004), Nassar (2004), o impedimento gerado pelas barreiras técnicas, ecológicas e burocráticas é uma maneira de os países mascararem a manutenção das barreiras antes existentes. Nas situações que envolvem as barreiras técnicas e ecológicas, os países partem do pressuposto de que os impedimentos ou as barreiras são determinações culturais e necessidades ditadas pelos consumidores de seus mercados. Já a barreira burocrática, consiste no uso da prática de *slowdown*, ou seja, impedir ou desestimular a prática do comércio internacional.

Luna (2000) entende que as barreiras não alfandegárias decorrem de usos e costumes regionais, religiosos ou políticos que, eventualmente, podem ser superados pelo estudo criterioso da cultura e hábitos de consumo do mercado visado. O autor alerta para que não haja dispêndio desnecessário de esforços e para o fato de que se deve avaliar a oportunidade ou a conveniência de esforços de vendas para os produtos.

As barreiras ao comércio exterior constituem parte de um conhecimento maior que deve ser aprofundado para se obter uma visão global do assunto. Todavia, entender o que são as barreiras sem entender as questões relacionadas à exportação não permitiria a otimização da busca do conhecimento acerca de um assunto tão vasto e complexo.

2.5 Comércio exterior: exportação

Para Hall & Taylor (1989), o comércio exterior desempenha uma poderosa influência na economia de um país; o comércio exterior se divide em exportação e importação. Para esses autores, exportação é entendida como todas as vendas de bens e serviços para o resto do mundo. Os autores entendem que as exportações dependem de dois fatores: 1) taxa de câmbio e 2) renda. O primeiro fator afeta as exportações, pois, estas são sensíveis à taxa de câmbio. Quando há uma valorização da moeda local, os produtos de um determinado país, onde ocorreu esta valorização, ficam mais caros em relação ao resto do mundo, afetando, assim, o fluxo de exportação. Quando há uma desvalorização da moeda, ocorre exatamente o inverso, ou seja, os produtos se tornam mais baratos e ficam mais competitivos no cenário mundial.

Hall & Taylor (1989) entendem que a renda afeta as exportações de forma indireta. Para estes autores, quando há um aumento da renda real no resto do mundo, aumenta a demanda por exportações. Os autores ainda salientam que, mais que o aumento da renda real mundial, quando ocorre um aumento da renda nos Estados Unidos da América, existe uma consequência direta na renda mundial, o que afeta indiretamente as exportações.

Simonsen & Cysne (1995) afirmam que, para entender as exportações de um país, é necessário conhecer os fatores que afetam as mesmas. Para estes autores, são cinco as variáveis que afetam as exportações: 1) preços externos em

dólares³ americanos, 2) preços internos ou preços domésticos em reais, 3) taxa de câmbio, 4) renda mundial e 5) subsídios e incentivos às exportações.

Simonsen & Cysne (1995) ainda afirmam que as exportações são afetadas diretamente pelos preços externos em dólar, pois se os preços dos produtos brasileiros elevarem-se no exterior, as exportações nacionais devem elevar-se. Os preços internos, ou os preços domésticos para os autores, podem desempenhar um papel mais negativo que positivo nas exportações nacionais. Quando os preços dos produtos brasileiros aumentam no mercado interno, acontece uma retração nas exportações nacionais, pois existe uma tendência de focar mais o mercado interno que o mercado externo. Da Silva (2004) discorda desse ponto de vista, pois, em seu trabalho, demonstra que, mesmo que os preços internos estejam acima dos preços internacionais, a realização de estratégias, tais como *hedges* de preços e cambiais, permite ao exportador auferir um montante financeiro maior que o resultante de uma venda convencional ou exportação convencional.

Simonsen & Cysne (1995) indicam, tal como Hall e Taylor, que a taxa de câmbio afeta as exportações. Quanto mais desvalorizada a moeda local estiver, maior será a tendência exportadora. Os autores também indicam, participando do pensamento de Hall e Taylor, que um aumento da renda mundial favorece as exportações.

Simonsen & Cysne (1995) ainda apontam para dois últimos fatores que afetam as exportações: os subsídios e os incentivos. Para os autores, qualquer tipo de subsídio ou incentivo sempre representará um estímulo às exportações. Os autores apontam para as mais variadas formas de incentivos: 1) de ordem fiscal e 2) de ordem financeira. Os incentivos de ordem fiscal mais comuns são

³ Simonsen & Cysne (1995), em conjunto com uma gama de outros autores, optam pelo uso do dólar como moeda padrão, pois é a moeda de uso mais comum nas negociações internacionais. Para este trabalho, o dólar será colocado como moeda padrão por ser a mais forte dentre todas as que participam do processo de consolidação da ALCA.

as isenções fiscais. Já os incentivos de ordem financeira mais comuns acontecem pela disponibilização de financiamentos, taxas de juros subsidiadas e linhas de crédito específicas para exportadores.

Garcia (2004) entende que as empresas de um determinado país devem sempre utilizar os incentivos, todavia, sempre é necessária a observância de todos os aspectos legais, pois o país pode acabar sendo questionado sobre a prática de *dumping*.

Simonsen & Cysne (1995) entendem que o comércio exterior, em especial as exportações, pode ser afetado pelas políticas externas do país. As políticas externas de um país são traduzidas pela atuação econômica do governo (ambiente institucional) na área externa e podem ser de ordem cambial ou comercial. A política cambial diz respeito às alterações na taxa de câmbio, enquanto que a política comercial constitui-se de mecanismos que interferem no fluxo de mercadorias e serviços.

Simonsen & Cysne (1995) afirmam que as políticas comerciais estão sujeitas às normas estabelecidas pela Organização Mundial do Comércio (OMC), órgão que substituiu o GATT. Os autores entendem que a função da OMC é tentar coibir políticas protecionistas e práticas de *dumping*.

A exportação, por si só, se torna um ato econômico puro e simples. Contudo, quando se trata do assunto para efetivamente se buscar a exportação de produtos, os *International Commercial Terms*, ou Incoterms, podem representar riscos a mais para as eventuais empresas exportadoras, caso estas não entendam o quanto estes podem afetar a atividade exportadora.

2.5.1 *International Commercial Terms (Incoterms)*

Para o Ministério do Desenvolvimento das Indústrias e do Comércio Exterior (MDIC) (2005), Incoterms são termos internacionais, representados por meio de siglas, que servem para definir, dentro da estrutura de um contrato de

compra e venda internacional, os direitos e as obrigações recíprocas do exportador e do importador com relação a fretes, seguros, movimentação em terminais e trâmites alfandegários. Por esses termos define-se, por exemplo, onde o exportador deve entregar a mercadoria, quem paga o frete, quem é responsável pela contratação do seguro, etc.

Para Maluf (2000), os Incoterms são um conjunto padrão de definições determinando regras e práticas neutras que servem para definir, dentro de um contrato de compra e venda internacional, os direitos e as obrigações recíprocas do exportador e do importador.

Vazquez (2001) entende que as exportações brasileiras, bem como as importações, têm suas condições de compra e venda cursadas em quaisquer modalidades de Incoterms praticadas no comércio internacional. Para Sosa (2000), o planejamento e as ações logísticas fundamentam-se nos Incoterms. O autor afirma que uma vez conveniada uma das modalidades do Incoterms, estarão não apenas definidas as responsabilidades contratuais dos intervenientes, mas também estabelecidos os termos da ação logística. O autor ainda ressalta que cada um dos intervenientes, em razão da responsabilidade pactuada, há de se desincumbir de determinadas tarefas.

De acordo com Maluf (2000) e Vazquez (2001), os Incoterms, publicados pela primeira vez em 1936, pela Câmara de Comércio Internacional (ICC), com sede em Paris, sofreram alterações e emendas em 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 e 2000; esta última constitui a publicação número 500 e forma um conjunto de regras para serem usadas nos contratos internacionais. Os autores ressaltam que, por serem facultativos, os termos aplicam-se somente às relações entre comprador e vendedor.

Vazquez (2001) explica que as diferenças entre os termos podem ser evidenciadas pelo agrupamento dos termos em quatro categorias, em que a primeira letra indica a qual grupo aquele termo pertence. De acordo com o autor,

o primeiro grupo só tem um termo, há três grupos com três termos cada e um grupo com cinco termos. O autor explica que os grupos são separados, por suas abreviações e aglomerados, de acordo com a sua letra inicial: E, F, C e D. resumidamente, a letra F significa que o vendedor deve entregar a mercadoria a um transportador indicado, livre de despesas e riscos ao comprador. Já a letra C significa que o vendedor assume alguns custos até o ponto da divisão de riscos, perdas ou danos à mercadoria ser atingido. A letra D significa que a mercadoria deve ser entregue conforme indicado em sua destinação.

De acordo com Maluf (2000), MDIC (2005) e Vazquez (2001), Os Incoterms mais utilizados nas operações de exportação são:

- a) EXW, ou *Ex works* (a partir do local da produção) - o exportador encerra sua participação no negócio quando acondiciona a mercadoria na embalagem (caixa, saco, etc.) e a disponibiliza, no prazo estabelecido, no seu próprio estabelecimento. O importador assume todos os custos e riscos, desde a origem até o destino;
- b) FCA, ou *Free Carrier* (transportador livre) - o exportador completa sua obrigação quando entrega a mercadoria, pronta para a exportação, no local designado e aos cuidados do transportador internacional indicado pelo comprador. Cabe ao importador contratar frete e seguro internacionais;
- c) FAZ, ou *Free Alongside Ship* (livre no costado do navio) - o exportador encerra suas obrigações quando a mercadoria é colocada ao longo do costado do navio transportador, no ponto de carga. A contratação de frete e seguro fica a cargo do comprador;
- d) FOB, ou *Free on Board* (livre a bordo) - o exportador responde pelas despesas até a colocação de mercadoria a bordo do navio, no porto de embarque indicado pelo importador;

- e) CFR, ou *Cost and Freight* (custo e frete) - o exportador é responsável pelo frete da mercadoria até o porto de destino. Os riscos, após o embarque, são de responsabilidade do importador;
- f) CIF, ou *Cost, Insurance and Freight* (custo, seguro e frete) - o exportador tem a responsabilidade de contratar o frete e o seguro da mercadoria até o porto de destino indicado pelo comprador;
- g) CPT, ou *Carriage Paid To* - o exportador paga o transporte internacional até o destino designado, mas não se responsabiliza pelo seguro;
- h) CIP, ou *Carriage and Insurance Paid To* - o exportador contrata o transporte e o seguro internacionais até o local de destino;
- i) DAF, ou *Delivered at Frontier* - o exportador entrega a mercadoria na fronteira, contrata o transporte internacional, se for o caso, e não há obrigação quanto ao seguro internacional;
- j) DES, ou *Delivered ex Ship* - o exportador entrega a mercadoria a partir do navio, no porto de destino, contratando o transporte e o seguro internacionais;
- k) DEQ, ou *Delivered ex Quay* - o exportador entrega a mercadoria a partir do cais do porto designado, contratando o transporte e o seguro internacionais e respondendo, se for o caso, pelas despesas do desembarque (*Duty Paid*);
- l) DDU/DDP, ou *Delivered Duty Unpaid / Delivered Duty Paid* - o exportador entrega a mercadoria com os direitos alfandegários pagos ou não pagos, conforme se tratar de DDU ou DDP, no local de destino; isto é, ele contrata o transporte e o seguro internacionais e ainda responde pelo transporte interno no destino.

Conhecidos os Incoterms e como estes podem afetar ou aumentar os riscos para uma empresa exportadora, deve-se conhecer, de forma minuciosa, a construção teórica do preço de exportação, mais conhecido por formação do preço de exportação.

2.5.2 Formação do preço de exportação (FPE)

Minervini (2005) entende que o preço é um dos principais instrumentos para a gestão de mercado. O autor afirma que, na literatura, em geral, utiliza-se um sistema de descontos complexo e com variáveis desconhecidas ao exportador, o que ele denomina de engenharia de preços. Para Hortmann (2006), os cálculos para a formação do preço de exportação, muitas vezes, representam uma equação que deve ser analisada cuidadosamente. Para o autor, a competitividade e o controle de preços no mercado internacional constituem um desafio a ser vencido com paciência e persistência.

Para o Sebrae (2006) e para o Brazil Trade Net (2006), a formação do preço de exportação necessita de um estudo detalhado das condições de mercado, respeitando, assim, as particularidades de cada mercado-alvo, viabilizando o esforço exportador sem acarretar prejuízos à empresa. O preço é um fator fundamental para as condições de competição do produto a ser exportado.

Garcia (2004) afirma que os cálculos elaborados para a determinação do preço de exportação de um produto têm se apresentado como um dos problemas mais acentuados pela empresa, quando esta decide atuar na venda externa de seus produtos. Para este autor, a determinação do preço de exportação envolve, além dos problemas relativos aos seus custos, os demais fatores concernentes às características do mercado a que se destina.

Vazquez (2001) corrobora o pensamento dos dois autores anteriormente mencionados e ressalta que, embora as empresas tenham, hoje, a qualidade como fator quase decisivo na escolha de um produto, não se pode negar que a variável preço continua sendo elemento decisivo nas compras e nas vendas externas. Na determinação do preço, os componentes do custo devem ser criteriosamente analisados, eliminando-se os dados válidos apenas para o mercado interno.

Para o Brazil Trade Net (2006) e Sebrae (2006), a determinação do preço de exportação é influenciada por duas forças que atuam em direções opostas. Por um lado, segundo o órgão, o custo da produção e a meta do lucro máximo tendem a elevar o preço. Por outro, as pressões competitivas no mercado internacional induzem à redução no preço.

Segundo Brazil Trade Net (2006) e Sebrae (2006), além das duas forças opostas, a estratégia de comercialização do produto também afeta a formação do preço. Para os dois órgãos, quando um produto é colocado em um mercado novo, que ainda é pouco conhecido, ele deve ter, a princípio, um preço inferior ao cobrado pelos concorrentes, entendendo que tenham a mesma qualidade. Se o produto já é reconhecido, ele poderia ser comercializado com um preço superior, em razão de sua aceitação no mercado.

Brazil Trade Net (2006) e Sebrae (2006) entendem que alguns fatores participam e influenciam o preço de exportação. São eles: a) competidores potenciais, b) custos de produção, c) esquemas de financiamento à exportação, d) tratamento tributário aplicável à exportação, e) despesas de exportação, e) preços cobrados pela concorrência, e) comportamento dos consumidores e f) novas tecnologias. Para Brazil Trade Net (2006), devem ser entendidos como despesas de exportação os seguintes itens: embalagem específica para exportação, despesas portuárias, despesas com despachantes, gastos com pessoal especializado, frete e seguro interno até o local de embarque. Para o Sebrae (2006), além desses itens, incluem-se, a paletização, a armazenagem, as despesas cambiais/financeiras e as certificações exigidas.

Para Hortmann (2006), o procedimento ideal para a formação do preço de exportação é o levantamento do custo de fabricação da mercadoria, feito item por item, somando-se os custos fixos e variáveis para cada caso. O autor entende como custos fixos o aluguel de imóvel, as despesas administrativas, a mão-de-obra indireta, a depreciação de maquinário, ou seja, todo custo que existirá

sempre que houver ou não produção. Para o mesmo autor, custos variáveis são aqueles que são contabilizados de acordo com o volume de produção, tais como matérias-primas, mão-de-obra direta, materiais de apoio à produção, luz e água. O autor ainda entende que devem ser somados também os custos específicos de exportação, tais como embalagens especiais, despachantes aduaneiros, taxas portuárias ou aeroportuárias, transporte até o porto ou aeroporto, seguros, corretoras de câmbio, etc.

Hortmann (2006) explica que existem ainda alguns custos a serem considerados, tais como as viagens internacionais para a prospecção de mercado ou para desenvolvimento de tecnologia, a depreciação do maquinário, os riscos cambiais (variações de moeda) e os investimentos em melhorias da produtividade, além de outros específicos a cada empresa.

Brazil Trade Net (2006), Garcia (2004), Minervini (2005), Sebrae (2006) e Vazquez (2001), entendem que a formação do preço de exportação, modalidade FOB, pode ser assim entendida:

QUADRO 2 Formação teórica do preço de exportação FOB.

PREÇO DE VENDA NO MERCADO INTERNO SEM IPI
(-) Menos
ICMS
PIS
Cofins
(=) Preço sem imposto
(-) Menos
Embalagem do mercado interno
Comissão dos vendedores
Provisão para devedores duvidosos
Propaganda para mercado interno
Distribuição no mercado interno
Outras despesas agregadas
Margem de lucro no mercado interno
(+) Mais
Embalagem especial de exportação
Etiqueta especial
Gastos adicionais com matéria-prima
Gastos adicionais com mão-de-obra
Gastos adicionais de capital
Remessa de amostras ao exterior
Certificação de conformidade
Propaganda no exterior
Edição de material
Margem de lucro no mercado externo
Vistos consulares
Certificados de origem
Despachante aduaneiro
Corretagem de câmbio
Transporte e seguro até o local do embarque
Despesas portuárias/aeroportuárias
Despesas financeiras
Assistência técnica
Ovação de contêineres
Outras despesas operacionais
(=) Preço FOB

Fonte: Adaptado de Brazil Trade Net (2006), Garcia (2004), Minervini (2005), Sebrae (2006) e Vazquez (2001).

Contudo, a teoria que explica a formação do preço de exportação não constata e demonstra que, sob uma situação de protecionismo alfandegário, deve-se reduzir, do preço FOB obtido ao final do exercício de cálculo, o valor percentual referente à barreira alfandegária imposta sobre determinado produto. Por exemplo, se o preço FOB de um determinado produto é de USD 100,00 e existe uma barreira alfandegária sobre este produto em 10%, o valor FOB menos a barreira alfandegária levaria este produto a USD 90,00. Este valor se tornaria, para o eventual exportador deste produto, o valor real que ele deveria impor em sua exportação para fazer frente aos produtos de outros países que gozam de algum tipo de isenção tarifária ou participam do SGP.

A formação do preço de exportação, todavia, deverá variar de acordo com a modalidade de venda negociada. Para fazer a FPE na modalidade CFR (*Cost and Freight*), a empresa deverá acrescentar um valor percentual sobre o valor FOB referente ao frete marítimo (frete principal). Caso a opção seja uma venda CIF, a empresa deverá calcular um valor percentual sobre o valor CFR referente ao seguro internacional. Por convenção, normalmente, os valores percentuais do frete principal e do seguro internacional são de 10% e 1%, respectivamente.

Hortmann (2006) afirma que somente depois de formado o preço de exportação de suas mercadorias, a empresa estará apta a efetuar uma pesquisa de mercado para seu produto. O autor entende que de nada adianta saber que determinado produto pode ser colocado em um determinado mercado, se seu custo é exageradamente alto para fazer frente aos concorrentes naquele mercado.

Para o Brazil Trade Net (2006), será necessário, no mercado externo, tal como ocorre no mercado interno, um acompanhamento permanente da entrada de novos produtos concorrentes, das mudanças nos custos de produção e das alterações no nível da demanda. Para o órgão, no processo de formação do preço

de exportação, deve-se, primeiramente, conhecer todos os benefícios fiscais e financeiros aplicáveis à exportação, a fim de se obter maior competitividade externa.

Conhecidos os mecanismos que constituem a formação teórica do preço de exportação, deve-se buscar entender e conhecer como a política cambial e taxa de câmbio de um país podem afetar a atividade exportadora, não só de uma empresa, mas de todo um complexo exportador.

2.5.3 Política cambial e taxa de câmbio

Buanain & Filho (2001) afirmam que as políticas macroeconômicas afetam diretamente as condições gerais da produção, uma vez que determinam ou influenciam fortemente a formação dos preços básicos da economia: a) taxas de juros, b) câmbio e c) salários. Os autores sustentam que os preços macroeconômicos afetam, diretamente ou não, vários aspectos relacionados com a produção, tais como a formação dos custos de produção, as decisões de investir e, até mesmo, a disponibilidade e a qualidade da infra-estrutura.

Os principais instrumentos de regulação macroeconômica são as políticas cambial, monetária, fiscal, salarial e comercial. Para os mesmos, a taxa de câmbio tem papel fundamental na determinação dos preços reais e dos incentivos para produzir e investir. Muitos são os autores que afirmam que a taxa de câmbio é a variável que exerce maior influência sobre o desempenho do setor agrícola e de toda a economia. Uma taxa de câmbio sobrevalorizada reduz a competitividade dos produtores de bens comercializáveis, pois ocorre um aumento do desinteresse em investimentos e uma diminuição no ritmo de crescimento econômico. Contudo, uma desvalorização cambial tende a canalizar recursos para a produção de bens comercializáveis para o mercado externo (Buanain & Filho, 2001).

De acordo com Salvatore (1978), a taxa de câmbio é:

... o preço de uma unidade de moeda estrangeira em termos da moeda corrente nacional. A taxa de câmbio é mantida em todas as partes do mercado por arbitragem. Arbitragem de divisas ou de câmbio refere-se à compra de uma moeda estrangeira onde seu preço é baixo e venda onde seu preço é mais alto. Quando a taxa de câmbio se eleva, a moeda interna se deprecia ou cai de valor em relação à estrangeira. Quando a taxa de câmbio baixa, a moeda doméstica sobe de valor.

Para Vazquez (2001), a taxa de câmbio é o preço convencionado para recebimento, por estabelecimento bancário autorizado a operar em câmbio, pela venda de moeda estrangeira, ou paga pelo estabelecimento pela compra de moeda estrangeira. Já Maia (1995) afirma que a taxa de câmbio possui dois aspectos importantes: quando a moeda está muito valorizada, ocorre um prejuízo na exportação porque o produto se torna muito caro, sob a ótica do mercado internacional; quando está desvalorizada, a exportação passaria a ser estimulada porque ocorreria o inverso. O autor afirma, ainda, que o estímulo à exportação beneficia o país que passa por uma fase recessiva.

Para Rodrigues (1998), existem dois tipos de produtos: 1) os que são comercializados no mercado internacional e 2) aqueles que são destinados ao abastecimento do mercado interno. Os produtos do tipo um são aqueles destinados à exportação e a importação, e a taxa de câmbio e os preços internacionais possuem relevante papel na determinação dos preços internos. O autor afirma que os preços pagos ao produtor são diretamente afetados pela taxa de câmbio e pelos preços internacionais.

Grisi & Godinho (2003) incluem o câmbio nos seis “Cs”, o que é denominado por eles de mix financeiro de exportação. Estes autores indicam que o câmbio é “... a definição da moeda de faturamento, que poderá proporcionar crédito cambial, quando se tratar de moedas que apresentam tendências de

valorização contra o dólar dos EUA, a mais utilizada pelos exportadores brasileiros”. Afirmam que os exportadores podem sofrer perdas na receita por flutuações cambiais, risco este que deve ser minimizado por uma boa gestão financeira. Todavia, essas perdas de câmbio poderão, em certos casos excepcionais, ser garantidas por meio de uma *hedge* cambial.

Os itens acima mencionados e demonstrados indicam algumas das razões pelas quais as empresas devem buscar a internacionalização de seus produtos. É importante frisar que, de acordo com Vazquez (1999), o verdadeiro motivo ou razão para que as empresas internacionalizem, reside no fato que, pela exportação, o exportador, além de obter divisas, absorve tecnologia e alcança maior produtividade.

3 METODOLOGIA

3.1 Tipo de pesquisa

Para Gil (1999), a pesquisa é o processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico. Ela tem como objetivo descobrir respostas para problemas, mediante o emprego de procedimentos científicos, o que também é defendido por Cervo & Bervian (2002) e por Salomon (2001).

Para Andrade (2002), a pesquisa não tem apenas um objetivo e sim finalidades. Para esta autora, as finalidades da pesquisa científica podem ser classificadas em dois grupos: a) aquele grupo que objetiva a satisfação do desejo de adquirir conhecimentos (ciência pura) e b) aquele grupo que objetiva as aplicações práticas (ciência aplicada). As pesquisas podem ser classificadas de várias formas, segundo critérios diversos e sob pontos de vistas distintos.

Segundo Andrade (2002), as pesquisas podem ser classificadas quanto: a) à natureza, b) aos objetivos, c) aos procedimentos e d) ao objeto. Quando a classificação é realizada quanto à natureza, a pesquisa pode constituir-se em trabalho científico original ou resumo de assunto. Quando é classificada quanto aos objetivos, ela pode ser classificada em exploratória, descritiva e ou explicativa. Quanto aos procedimentos, pode ser classificada em bibliográfica, documental e ou observação direta dos fatos. Quando classificada quanto ao objeto, pode constituir-se em bibliográfica, de laboratório e ou de campo.

Gil (1999) define que a pesquisa se divide em três tipos: a) exploratória, b) descritiva e c) casual. Mattar (1999) concorda com Gil, todavia, descreve a pesquisa do tipo descritiva em conclusiva descritiva. Para Rúdio (1986), as pesquisas se dividem em dois tipos, diferentemente da tipologia apresentada por Gil (1999) e Mattar (1999), pesquisa descritiva e pesquisa experimental. Alencar (2000) afirma que a pesquisa, quanto à natureza das variáveis, pode constituir-se em qualitativa ou quantitativa, o que também é defendido por Claro (1998).

Para este trabalho, optou-se por realizar uma pesquisa qualitativa exploratória. Para Alencar (2000), a pesquisa qualitativa deve ser realizada quando deseja-se desvendar e entender o que há por detrás de qualquer fenômeno, sobre o qual pouco ainda se sabe. O mesmo autor salienta que a pesquisa qualitativa também pode ser utilizada para se obter novos pontos de vista sobre coisas já bastante conhecidas.

Para Vieira (2002), a pesquisa exploratória visa proporcionar ao pesquisador uma maior familiaridade com o problema em estudo. Este esforço tem como meta tornar um problema complexo mais explícito ou, mesmo, construir hipóteses mais adequadas. Para Malhotra (2001), o objetivo principal é possibilitar a compreensão do problema enfrentado pelo pesquisador. A pesquisa exploratória é usada em casos nos quais é necessário definir o problema com maior precisão e identificar cursos relevantes de ação ou obter dados adicionais antes que se possa desenvolver uma abordagem. Como o nome sugere, a pesquisa exploratória procura explorar um problema ou uma situação para prover critérios e compreensão.

Para a Unileste-MG (2006), a pesquisa exploratória é vista como o primeiro passo de todo o trabalho científico. Este tipo de pesquisa, segundo a instituição, tem por finalidade, especialmente quando se trata de pesquisa bibliográfica, proporcionar maiores informações sobre determinado assunto; facilitar a delimitação de uma temática de estudo; definir os objetivos ou formular as hipóteses de uma pesquisa ou, ainda, descobrir um novo enfoque para o estudo que se pretende realizar. Pode-se dizer que a pesquisa exploratória tem como objetivo principal o aprimoramento de idéias ou a descoberta de intuições. Para a instituição, na maioria dos casos, a pesquisa exploratória envolve: a) levantamento bibliográfico; b) entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado e c) análise de exemplos que estimulem a compreensão do fato estudado. Para a Unileste-MG (2006), por

meio da pesquisa exploratória, avalia-se a possibilidade de se desenvolver um estudo inédito e interessante sobre uma determinada temática. Sendo assim, este tipo de pesquisa tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito. De modo geral, a presente pesquisa constitui um estudo preliminar ou preparatório para outro tipo de pesquisa. Embora o planejamento da pesquisa exploratória seja bastante flexível, quase sempre ela assume a forma de pesquisa bibliográfica ou de estudo de caso.

Segundo Boone & Kurtz (1998), a pesquisa exploratória é utilizada para descobrir a causa de um problema. Ela utiliza métodos bastante amplos e versáteis. Os métodos empregados compreendem: levantamentos em fontes secundárias (bibliográficas, documentais, etc.), levantamentos de experiência, estudos de casos selecionados e observação informal (a olho nu ou mecânica), características de determinada população ou de determinado fenômeno, mas não tem o compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação. Normalmente, ela se baseia em amostras grandes e representativas. O formato básico de trabalho, segundo Vieira (2002), é o levantamento (*survey*). Os estudos mais utilizados, de acordo com o autor, nesse tipo de pesquisa são: o longitudinal (coleta de informações ao longo do tempo) e o transversal (coleta de informações somente uma vez no tempo). As pesquisas descritivas compreendem grande número de métodos de coleta de dados, os quais incluem entrevistas pessoais, entrevistas por telefone, questionários pelo correio, questionários pessoais e observação.

3.2 Objetos de estudo

Os objetos de estudo são o agronegócio mineiro, os produtos que participam da pauta de exportação brasileira e a formação do preço de exportação destes. Para análise, foram escolhidos alguns produtos em destaque

para trabalhar as questões protecionistas e as oportunidades e ameaças que surgirão com a possível redução dessas proteções da ALCA.

3.3 Coleta dos dados

A pesquisa utilizou dados secundários e primários. Os dados primários foram coletados em indústrias agroalimentares, indústrias de insumos, despachantes aduaneiros, entidades inseridas no ambiente organizacional e no ambiente institucional. Os dados obtidos sobre as questões práticas foram obtidos com despachantes aduaneiro sediados em São Paulo, Capital, e com *brokers* e *traders* de produtos especializados, pois, durante o processo investigativo, alguns dados não foram fornecidos diretamente pelas empresas envolvidas no processo.

Para a consolidação dos preços que foram tomados como parâmetros na construção da FPE, foram consultados supermercados, redes atacadistas e fabricantes dos produtos. Para os produtos com cotações internacionais, buscaram-se, nas bolsas de valores internacionais, as devidas cotações, para se realizar a desconstrução do preço CIF ou CFR em FOB. Para evitar um distanciamento do cálculo teórico da FPE para a FPE utilizada pelo mercado, buscou-se realizar, com os despachantes aduaneiros, orçamento de uma possível exportação, o que explica a diferença da parte teórica de construção do preço de exportação, a FPE utilizada para efetivamente calcular o efeito de barreiras alfandegárias sobre a mesma. Já os dados secundários foram coletados na literatura, em associações, em federações, em instituições de pesquisa e em universidades que se encontram envolvidas no agronegócio mineiro e na rede mundial (*net*).

Os dados referentes às exportações brasileiras no período de 1996 a 2005 foram retirados do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet, denominado ALICE-Web, da Secretaria de Comércio

Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Este sistema foi desenvolvido com vistas a modernizar as formas de acesso e a sistemática de disseminação dos dados estatísticos das exportações e importações brasileiras. O ALICE-Web é atualizado mensalmente, quando da divulgação da balança comercial, e tem por base os dados obtidos a partir do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), que administra o comércio exterior brasileiro.

O período escolhido (1996 a 2005) foi motivado pelas informações disponibilizadas no Aliceweb, pois, do ano de 1989 ao ano de 1996, as informações referentes às exportações eram baseadas no sistema de Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM) e no Sistema Harmonizado (SH), e do ano de 1996 em diante, as exportações foram baseadas na Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) e no SH.

O Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias, ou simplesmente Sistema Harmonizado (SH), é um método internacional de classificação de mercadorias baseado em uma estrutura de códigos e respectivas descrições. Ele foi criado para promover o desenvolvimento do comércio internacional, assim como aprimorar a coleta, a comparação e a análise das estatísticas, particularmente as do comércio exterior. Além disso, o SH facilita as negociações comerciais internacionais, a elaboração das tarifas de fretes e das estatísticas relativas aos diferentes meios de transporte de mercadorias e de outras informações utilizadas pelos diversos intervenientes no comércio internacional.

A composição dos códigos do SH, formado por seis dígitos, permite que sejam atendidas as especificidades dos produtos, tais como origem, matéria constitutiva e aplicação, em um ordenamento numérico lógico, crescente e de acordo com o nível de sofisticação das mercadorias.

O Brasil, a Argentina, o Paraguai e o Uruguai adotam, desde janeiro de 1995, a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), que tem por base o SH. Assim, dos oito dígitos que compõem a NCM, os seis primeiros são formados pelo SH, enquanto o sétimo e oitavo dígitos correspondem a desdobramentos específicos atribuídos no âmbito do MERCOSUL.

A sistemática de classificação dos códigos na Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) obedece à seguinte estrutura descrita no Quadro 3 (Exemplo: Código NCM: 0104.10.11 Animais reprodutores de raça pura, da espécie ovina, prenhe ou com cria ao pé).

QUADRO 3 – Desdobramento de uma mercadoria por meio do uso da NCM.

Seção	I	a	Animais vivos e produtos do reino animal
Capítulo	01	a	Animais vivos
Posição	0104	a	Animais vivos das espécies ovina e caprina
Subposição	0104.10	a	Ovinos
Item	0104.10.1	a	Reprodutores de raça pura
Subitem	0104.10.11	a	Prenhe ou com cria ao pé

Fonte: Adaptado do MDIC (2005).

3.4 Cálculo da Formação do Preço de Exportação (FPE)

A FPE utilizada possui uma metodologia particular que envolve a retirada de alguns itens que não participam da formação do preço e o acréscimo de itens que oneram a exportação. Num primeiro momento, foi calculada a cubagem de um contêiner, para se obter a quantidade máxima permitida de produtos por contêiner. O cálculo dessa operação é relativamente simples, no qual se deve fazer a multiplicação da altura, comprimento e largura do contêiner pela altura, comprimento e largura do produto. Todavia, como a posição do produto dentro do contêiner pode aumentar o espaço cubado, deve-se também variar este cálculo, utilizando-se altura com largura ou comprimento,

comprimento com altura ou largura, e largura com altura ou comprimento. Como os valores podem ter casa decimais, é de praxe não arredondar o número para cima e sim para baixo, pois evita-se, dessa forma, ter mais produtos que o espaço do contêiner permite.

Apurado o valor cubado, multiplica-se o valor total de itens cubados pelo preço unitário. Este valor é denominado de Preço de Mercado Interno (PMI). Deve-se retirar o IPI sobre este valor. Sobre o valor do PMI, já com o IPI descontado, deve-se retirar ICMS, Cofins e PIS, que são denominados de Agregados Internos (AI). A Tabela 1 ilustra esse procedimento.

TABELA 1 - Cálculo explicativo sobre a retirada de IPI e dos Agregados Internos sobre o PMI.

DISCRIMINAÇÃO	TARIFA R\$	VALOR	VALOR
	OU %	OBTIDO R\$	TOTAL R\$
Preço de mercado interno (PMI)			10.000,00
IPI	15%	1.500,00	
PMI – IPI			8.500,00
ICMS	18%	1.530,00	
Cofins	7,50%	637,50	
PIS	1,65%	140,25	
Agregados Internos (AI)		2.307,75	
(PMI-IPI) – AI			6.192,25

Fonte: Dados da pesquisa

No modelo da Tabela 1, do valor cubado total de R\$ 10.000,00, obteve-se o valor de R\$ 6.192,25, que se refere ao valor do PMI, já descontados todos os itens que não participarão da FPE.

A segunda etapa consiste em agregar de forma positiva (onerar) o valor obtido na tabela anterior. Deve-se, ao valor já obtido, somar os itens RE/DDE,

desembaraço aduaneiro, SDA, a taxa de liberação de BL, capatazia e o certificado de origem. Estes itens são denominados Agregados Externos, ou seja, os itens que oneram a exportação. A soma do PMI, já livre dos impostos não participantes da FPE, mais o Agregado Externo, irá compor e formar o preço FOB (Tabela 2).

TABELA 2 – Cálculo explicativo sobre a composição do preço FOB.

DISCRIMINAÇÃO	TARIFA R\$ OU %	VALOR OBTIDO R\$	VALOR TOTAL R\$
PMI – AI			6.192,25
RE/DDE + Desembaraço aduaneiro	300,00	300,00	
DAS	303,00	303,00	
Taxa de liberação de BL	150,00	150,00	
Capatazia	350,00	350,00	
Certificado de origem	50,00	50,00	
Agregados externos (AE)		1.153,00	
[(PMI-IPI)-AI]+AE			7.345,25
Preço FOB, em reais			R\$ 7.345,25
Preço FOB, em USD	2,29		US 3.207,53

Fonte: dados da pesquisa.

Como etapa final de cálculo, caso o produto tenha alguma barreira tarifária, deve-se subtrair do valor FOB em USD, o percentual referente a esta taxa ou o valor correspondente. Por exemplo, se o produto acima tivesse uma barreira tarifária restritiva em 20%, deve-se retirar estes 20% sobre o valor de USD 3.207,53 (Tabela 3).

TABELA 3 – Efeito teórico da barreira alfandegária sobre o preço FOB

DISCRIMINAÇÃO	TARIFA R\$ OU %	VALOR OBTIDO R\$	VALOR TOTAL R\$
Preço FOB, em USD	2,29		USD 3.207,53
Barreira tarifária (BT)	20%	USD 641,51	
FOB – BT			USD 2.566,03

Fonte: Dados da pesquisa.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

O entendimento da abertura da ALCA e das possibilidades que descortinam, sejam elas negativas ou positivas, requer um entendimento do que é o agronegócio mineiro e o que o mesmo representa em termos de números. Uma análise do todo e, depois, da participação do agronegócio, em relação aos países signatários da ALCA, permitirão a desmitificação de certos temores que surgem diante de afirmações infundadas e não balizadas. Mitos, em um cenário internacional, resultam em ações frágeis e posicionamentos tempestivos, o que não condiz com o que é requerido na internacionalização de empresas ou na globalização de países.

Uma análise mais aprofundada permitirá um entendimento maior do assunto. Este maior conhecimento, por sua vez, permitirá entender como o estado de Minas Gerais participa no possível mercado globalizado ALCA e, daí, analisar como estes produtos são afetados pelas barreiras técnicas e não-técnicas dos países signatários do referido bloco econômico.

O estudo das possíveis implicações das barreiras técnicas sobre os produtos exportados pelo agronegócio mineiro permite que os agentes situados no complexo agroindustrial mineiro tomem decisões mais pragmáticas e menos mitificadas. Desse modo, existe uma possibilidade maior de se analisar os possíveis efeitos destas barreiras sobre o lucro aferido durante o processo de exportação.

4.1 Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)

A Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), ou *Free Trade of the Americas* (FTAA), foi criada durante a Cúpula das Américas, realizada de 9 a 11 de dezembro de 1994, em Miami, EUA. Neste evento, foram assinados a

declaração de princípios e o plano de ação para a formação de uma área livre de comércio para as Américas, até o final do ano de 2005. No total, serão 34 países, ou seja, todos os países que compõem o continente americano exceto Cuba.

A instância principal na organização da ALCA é a Presidência, que é exercida por um país diferente a cada 18 meses, mudando, ao final do período, com a conclusão de uma reunião ministerial. O processo de negociações, acordado até o ano de 2004, previa um rodízio da Presidência, do local das negociações e da responsabilidade pelos vários grupos de negociações (GNs), de modo a assegurar ampla representação geográfica dos países participantes.

O Comitê de Negociações Comerciais (CNC) é responsável pela supervisão das negociações nos diversos grupos, cabendo a sua presidência ao país presidente da ALCA. Há, ainda, foros não-negociadores, como o Comitê Conjunto de Especialistas do Governo e do Setor Privado sobre Comércio Eletrônico, o Grupo Consultivo sobre Economias Menores, o Comitê de Representantes Governamentais sobre a Participação da Sociedade Civil e o Comitê Técnico de Assuntos Institucionais.

O Comitê Tripartite, integrado pela Organização dos Estados Americanos (OEA), pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), proporciona assistência técnica aos GNs, atendendo a consultas específicas, preparando estudos e organizando seminários e palestras. Estas três instituições, em conjunto com governos da região, financiam a Secretaria Administrativa da ALCA, que fornece apoio logístico às negociações.

A ALCA unirá, por meio de uma área de livre comércio, uma população de 793,9 milhões de habitantes e representará um PIB de USD 12.455,2 bilhões, com exportações de USD 1.792 bilhões e importações na ordem de USD 2.144,1 bilhões. Os impactos da ALCA, segundo alguns analistas, será significativo para todas as economias da região e ainda estão sendo discutidos pela sociedade.

4.2 O agronegócio mineiro e as exportações brasileiras

De acordo com dados fornecidos pela FAEMG (2005), o estado de Minas Gerais é tradicional na atividade agropecuária. É o maior produtor de leite e café do Brasil, detém um dos maiores rebanhos bovinos e é destaque em vários outros produtos, tais como: alho, milho, soja, batata, ovos, tomates e hortaliças.

Segundo FAEMG (2005), Minas Gerais possui um território de 588.383,6 km² e uma área plantada de 3,4 milhões de hectares. A produção agrícola, na safra de 2004, foi estimada em 9,7 milhões de toneladas de grãos para uma população estimada de 500 mil produtores rurais.

A FAEMG (2005) elaborou um ranking no qual a performance dos produtos agropecuários mineiros foi confrontada com a produção brasileira. Nesta análise, a federação aponta que os produtos café em coco, floresta plantada, batata inglesa, alho, leite e rebanho equino aparecem ranqueados na primeira colocação, sendo responsáveis por 49,2%, 36,4%, 33,4%, 31,6%, 28,4% e 15,3% da produção nacional, respectivamente. Na Tabela 7 encontra-se a relação completa dos produtos, *rankings* e participação.

TABELA 4 Performance agropecuária mineira no ano de 2004.

PRODUTOS	RANKING	% PRODUÇÃO NACIONAL
Café em coco	1º	49,2
Floresta plantada	1º	36,4
Batata inglesa	1º	33,4
Alho	1º	31,6
Leite	1º	28,4
Rebanho eqüino	1º	15,3
Tomate	2º	18,2
Feijão	2º	15,6
Milho	2º	14,2
Rebanho muar	2º	12,8
Ovos de galinha	2º	12,4
Abacaxi	3º	15,2
Rebanho bovino	3º	10,7
Cana-de-açúcar	3º	5,9
Rebanho suíno	4º	10,4
Banana	4º	8,6
Laranja	4º	3,2
Grãos	5º	9,7
Aves	5º	8,8
Frango	5º	8,5
Mel de abelhas	6º	7,3
Soja	7º	5,4
Mandioca	7º	3,7
Arroz	9º	1,6

Fonte: Adaptado da FAEMG (2005).

Os dados refletem uma condição interessante que merece ser analisada. Dos produtos mais exportados pelo Brasil e que possuem uma maior representatividade para o país, Minas Gerais possui uma participação destaque, em especial para o café em coco, leite e cana-de-açúcar. Porém, o estado possui uma participação modesta quanto ao produto soja, obtendo apenas a 7º colocação no *ranking* e participando com apenas 5,4% de toda a produção

nacional. Números modestos para o principal produto tipo exportação do agronegócio brasileiro.

Os números apresentados pela FAEMG são muito importantes, todavia, para uma análise de comércio exterior, os produtos acima devem ser categorizados sob o SH ou sob a Nomenclatura Comum do Mercosul NCM. Os produtos acima mencionados, sob a ótica internacional, representam capítulos, posições que possuem subposições, itens e subitens.

4.3 O agronegócio mineiro e a ALCA

O agronegócio mineiro, quando categorizado na forma SH ou NCM, permite um entendimento mais detalhado da participação de Minas Gerais e de sua importância para o Brasil. Minas Gerais, conforme apresentado anteriormente, participa de forma intensa na produção brasileira. Todavia, qual a efetiva participação dos produtos do agronegócio mineiro junto aos países signatários da ALCA?

A questão acima foi respondida por meio dos dados disponibilizados pelo Sistema ALICE-Web, instrumento que permite qualquer brasileiro que tenha o CPF⁴ acesse os dados referentes às exportações e importações brasileiras. Os dados podem ser gerais ou podem vir sob a forma de detalhamento. Informações quanto ao produto, país comprador, bloco econômico de destino, unidade federativa (UF) de origem e destino, porto de origem, modalidade de transporte, e outros detalhamentos permitem compreender a participação do agronegócio mineiro de forma mais pormenorizada, o que permite uma análise mais crítica da participação do estado de Minas Gerais, na pauta comercial e na balança comercial do Brasil.

A primeira etapa exigiu que o autor fizesse a escolha dos capítulos NCM/SH, para que se pudesse ter a visão do todo, ou seja, a participação do

⁴ Cadastro de Pessoas Físicas.

agronegócio mineiro frente ao total exportado relativo aos capítulos escolhidos. Como base, tomou-se o período compreendido entre janeiro de 1996 e janeiro de 2005. Objetivou-se, neste primeiro momento, analisar a quantidade total exportada no período acima mencionado e os valores totais *Free on Board* (FOB).

TABELA 5 – Relação dos capítulos NCM/SH trabalhados

CAPÍTULO NCM/SH	DESCRIÇÃO DO CAPÍTULO NCM/SH
1	Animais vivos
2	Carnes
4	Leite, laticínios e ovos
5	Outros produtos de origem animal
6	Plantas vivas
7	Plantas, raízes e tubérculos comestíveis
8	Frutas
9	Café, chá e especiarias
10	Cereais
12	Oleaginosos
15	Gorduras
17	Açúcares, confeitaria
18	Cacau
20	Preparações de produtos de origem vegetal
24	Fumo (tabaco)
53	Fios de papel

Fonte: Dados da Pesquisa.

Os capítulos constantes da Tabela 5 foram categorizados e depois, utilizando-se o sistema ALICE-Web, buscaram-se os valores totais gerais para o Brasil e para Minas Gerais. No período compreendido entre 1996 e 2005, foram exportados 24.801.789.478 quilos⁵, o que correspondeu a USD 19.644.724.751,00, somente para os produtos que se inserem nos capítulos

⁵ As informações no sistema ALICE-Web são expressas em dólares americanos, na condição de venda FOB e em quilograma líquido.

escolhidos e para todos os países que são signatários da ALCA. Minas Gerais, por sua vez, exportou 1.839.490.693 quilos o que correspondeu a USD 2.552.657.264,00. Para os mercados dos países signatários da ALCA e no período compreendido entre 1996 e 2005, Minas Gerais foi responsável por 7,42% da quantidade total exportada, mas participou em 12,99% sobre o montante total arrecadado. Os percentuais podem levar a uma primeira impressão de que o estado tenha exportado, durante o período, produtos com maior valor agregado.

A segunda etapa da pesquisa concentrou-se na busca dos países compradores dos produtos exportados por Minas Gerais. Entendendo que a ALCA compreende 34 países signatários⁶, os dados obtidos demonstram que toda a produção exportada foi absorvida por 29 deles, ou seja, 85,29% do total. Porém, dentre estes, há situações em que as exportações possuem pouca ou nenhuma representatividade, como é o caso de Antígua, Bahamas, Belize, Bolívia, Colômbia, Costa Rica, El Salvador, Equador, Granada, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, Nicarágua, Panamá, Peru, Porto Rico, República Dominicana, Suriname, Trinidad Tobago e Venezuela. Outros 21 países, ou 75,86% do total dos que importaram os produtos do estado de Minas Gerais, foram responsáveis por apenas 2,26% da quantidade total exportada e por apenas 3,28% do montante total percebido.

Dos países signatários importadores ativos, 24,14% são responsáveis por 97,74% da quantidade total exportada e por 96,72% do montante total recebido (Argentina, Canadá, Chile, Estados Unidos, México, Paraguai e Uruguai). Os números representam um sinal de alerta para a atividade exportadora do agronegócio mineiro, pois, dos 34 países signatários do acordo ALCA, apenas 7 respondem por mais de 90% de todo o comércio. Desses 7, 4 são do tratado do Mercosul e 3 são do tratado NAFTA (Figura 1).

⁶ Todos os países da América do Norte, Central e do Sul, exceto Cuba.

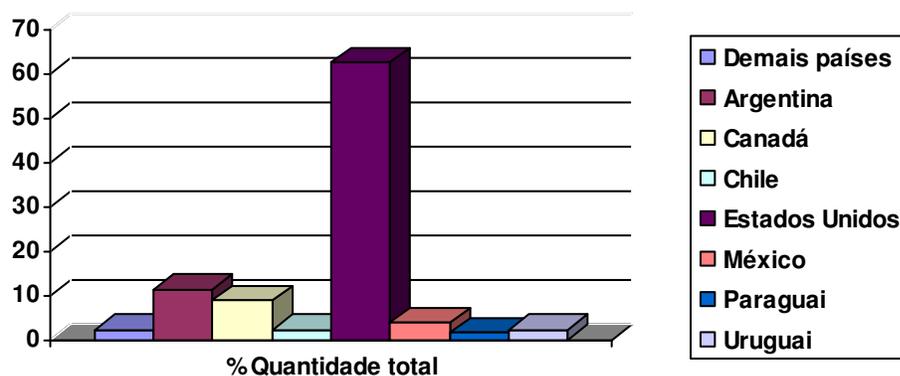


FIGURA 1 – Participação em porcentagem sobre a quantidade total exportada.

Fonte: Dados da pesquisa.

As exportações para os Estados Unidos sobrepuseram-se às outras, o que indica uma forte tendência exportadora para o mercado norte-americano. Contudo, os dados da pesquisa indicam que, em valores recebidos, a participação qualitativa dos Estados Unidos fica abaixo da de outros países. Comparando-se a quantidade total importada pelo país e o valor total pago por esta quantidade, pode-se constatar que os Estados Unidos importam mais em termos de quantidade (peso), mas com menor valor agregado (Tabela 6).

TABELA 6 – Valor médio obtido para cada país importador.

PAÍS IMPORTADOR	VALOR MÉDIO RECEBIDO (Montante total / quantidade total)
Antígua	USD 0,76
Argentina	USD 1,01
Bahamas	USD 1,06
Belize	USD 0,75
Bolívia	USD 2,17
Canadá	USD 1,07
Chile	USD 0,37
Colômbia	USD 0,41
Costa Rica	USD 0,57
El Salvador	USD 0,25
Equador	USD 3,66
Estados Unidos	USD 1,53
Granada	USD 0,53
Guatemala	USD 1,09
Guiana	USD 0,91
Haiti	USD 0,42
Honduras	USD 0,37
Jamaica	USD 0,32
México	USD 1,60
Nicarágua	USD 1,69
Panamá	USD 5,51
Paraguai	USD 1,18
Peru	USD 0,91
Porto Rico	USD 1,77
República Dominicana	USD 0,83
Suriname	USD 2,30
Trinidad	USD 4,10
Uruguai	USD 2,66
Venezuela	USD 2,07

Fonte: Dados da pesquisa.

Os dados da Tabela 6 demonstram que, quando as exportações são observadas sob a ótica do valor médio recebido, sete países passam a importar os produtos mineiros que possuem maior valor agregado. Todavia, com exceção do Uruguai, os outros seis países encontram-se no grupo dos pequenos

importadores ou importadores inexpressivos (Bolívia, Equador, Panamá, Suriname, Trindade e Venezuela). Os outros seis países que antes se destacavam pela quantidade total importada, passaram a ter atuação modesta. O maior valor médio foi obtido nas exportações para o Panamá, enquanto que o pior desempenho foi obtido nas exportações voltadas para El Salvador. Argentina, Canadá, Chile, Estados Unidos, México e Paraguai tiveram valores médios modestos, se comparados à quantidade importada por eles (Figura 2)

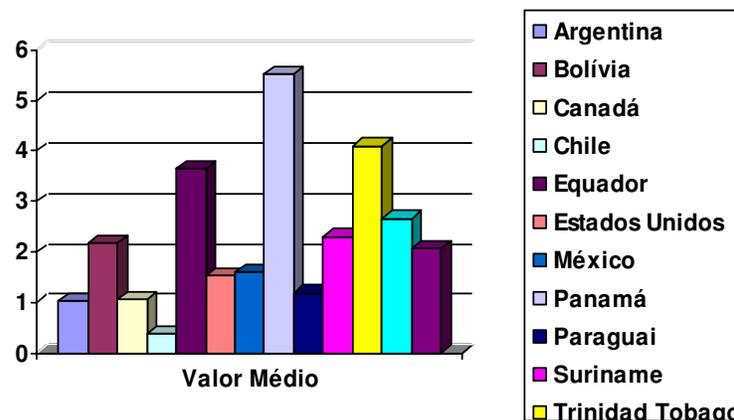


FIGURA 2 – Valores médios obtidos nas exportações.

Fonte: Dados da pesquisa.

Enquanto os Estados Unidos são responsáveis por mais de 60% das exportações do agronegócio mineiro consolidadas no período, o Panamá apresenta melhor desempenho na exportação, quanto ao valor médio. Esta dicotomia traz necessidade de maior análise por produto. Conhecer os produtos que foram destaque também se faz necessário, sob a ótica da quantidade, do montante final e do valor médio.

A busca pelo aumento das exportações pode representar uma venda de produtos com menor valor agregado e a compra de produtos com maiores

valores agregados, o que, certamente, interfere na balança comercial do país. Daí a necessidade de se buscar a exportação de produtos com maior valor agregado, o que beneficia diretamente o país, o estado e os participantes do complexo agroindustrial. Como pôde ser visto anteriormente, as exportações mineiras podem ser traduzidas e entendidas mais do ponto de vista quantitativo do que qualitativo. Exporta-se muito, mas exporta-se mal (Tabela 7).

TABELA 7 – Ranking dos doze produtos exportados com maior valor agregado

Colun a	Capít ulo	Produto	País importador	USD*
12°	07	Cogumelos “agaricus” secos, mesmo cortad. etc.	Estados Unidos	77,50
11°	07	Cogumelos frescos ou refrigerados	Estados Unidos	77,50
10°	41	Couros ovinos, prepar. após curtimenta, etc.	Estados Unidos	90,00
9°	12	Sementes de produtos hortícolas, para sementeira	Colômbia	138,40
8°	01	Outros mamíferos vivos	México	142,86
7°	05	Sêmen bovino	Equador	238,76
6°	01	Galos e galinhas, p<=185g, de linha pura/híbrida, p/reprod.	Venezuela	645,82
5°	05	Sêmen bovino	Paraguai	2.677,00
4°	05	Sêmen bovino	Colômbia	4.426,39
3°	05	Sêmen bovino	Venezuela	4.505,00
2°	01	Outras aves vivas	Estados Unidos	5.793,00
1°	05	Sêmen bovino ⁷	Bolívia	8.601,67

Fonte: Dados da Pesquisa. Nota: * Calculado em função do valor acumulado em USD e dividido pela quantidade acumulada.

⁷ Existe um produto, da mesma classificação que o produto ranqueado na primeira colocação

Os dados da tabela acima demonstram que são exportados produtos com alto valor agregado, todavia, uma análise mais detalhada demonstra que apenas um produto é responsável por cinco das doze melhores colocações e que a diferença quantitativa do quinto colocado ao sexto colocado é de quatro vezes o valor médio obtido. Outro ponto necessário a ressaltar é que os Estados Unidos aparecem quatro vezes entre os países importadores de produtos de alto valor agregado, contudo, o mesmo, quando importador, importa quantidades mínimas. É necessário ressaltar que todos os valores são FOB e não significa, necessariamente, que seja este o valor percebido pelo exportador.

De um total de 1.336 produtos exportados, constatou-se que 98,5% receberam um valor médio de até US\$ 50,00 (cinquenta dólares) FOB. Os dados obtidos na pesquisa demonstram que apenas 1,5% de todos os produtos exportados receberam um valor superior aos cinquenta dólares (Figura 3).

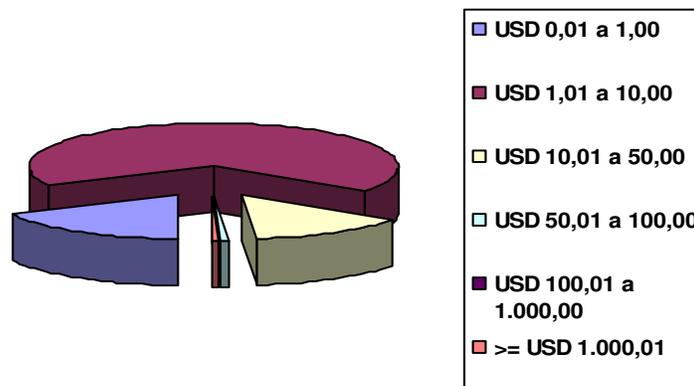


FIGURA 3 – Participação dos produtos exportados divididos por faixa de valor médio.

Fonte: Dados da Pesquisa.

A participação demonstrada na Figura 3, quando confrontada com a quantidade total exportada, reflete uma realidade não interessante para Minas Gerais. O estado, efetivamente, possui uma característica de estado exportador, mas esta característica anda *pari-passo* com uma tendência exportadora de *commodities*, ou seja, a exportação é efetivamente realizada pelos participantes do complexo agroindustrial mineiro, sustentada pela venda de produtos de baixo ou muito baixo valor agregado. Minas Gerais exportou, dos 1.336 produtos, 67,14% com valor médio compreendido de USD 1,01 a USD 10,00 e 17,66% com valor médio entre USD 0,01 a USD 1,00, perfazendo, assim, o total de 84,81% do total exportado.

A realidade apresentada pelos dados obtidos pela pesquisa demonstra que o estado e seu complexo agroindustrial devem buscar a consolidação de estratégias e ações que visem ao aumento das exportações de produtos de alto valor agregado, pois o valor FOB, conforme descrito anteriormente, esconde o valor real recebido pelo exportador, visto que no mesmo encontram-se componentes relacionados ao custo portuário e ao custo país. Os valores médios também não retratam quanto o exportador deve perder de sua margem de lucro, caso o seu produto participe de algum tipo de barreira, seja ela alfandegária ou não.

4.4 O efeito das barreiras alfandegárias sobre o preço FOB de produtos do agronegócio mineiro

Durante a Formação do Preço de Exportação (FPE), o exportador deve sempre determinar a modalidade de venda a qual deve ser descrita por meio do uso dos Incoterms. Todavia, a FPE, quando descrita sob um Incoterm, não apresenta ao exportador o valor real que será percebido, pois, como explicado anteriormente, o preço passa a incorporar alguns componentes que deverão ser pagos (ou abatidos do valor recebido). Ou seja, dos valores médios descritos

como percebidos, parte será efetivamente percebida. Porém, esta realidade se agrava quando o produto, durante o processo de exportação, passa a ser inserido em algum tipo de barreira alfandegária.

A FPE passa, então, a esconder os reais valores percebidos, pois, durante a negociação, o importador tentará repassar aquela barreira alfandegária ao exportador, pois se assim não for, ele poderá direcionar a sua compra a outros exportadores, de países pertencentes a algum tipo de tratado bilateral e que recebam isenção tributária. A exportação de produtos tarifados ou que sofram algum tipo de restrição alfandegária repercute diretamente na FPE⁸.

Para Minas Gerais, esta realidade é sentida nos seguintes produtos, conforme pesquisa realizada pela Funcex e UNCTAD/TRAINS em 1997: a) soja em grão; b) farelo de soja; c) óleo de soja; d) café em grão; e) café solúvel; f) açúcar; g) suco de laranja concentrado e congelado; h) carne suína; i) carne de frango; j) *corned beef*; k) couro; l) calçados; m) fumo em folha e n) cigarros.

4.4.1 O efeito das barreiras alfandegárias sobre o preço FOB do óleo de soja

Do complexo da soja, a soja em grão (SH 1201.00), o farelo de soja (SH 2304.00) e o óleo de soja (SH 1507.00) recebem tratamentos diferenciados. O primeiro produto possui tarifação zero, enquanto o farelo é tributado⁹ em 2,4% ou são cobrados US\$ 5,80 por tonelada. O óleo de soja é tributado em 20,8% mas, ao mesmo tempo, recebe outros tipos de restrições não tarifárias, visto que outros óleos, que não o de soja, são tributados em, no máximo, 7%.

⁸ De acordo com a Seção 301 da legislação de comércio norte-americana, que estabelece que seus dispositivos oferecem aos parceiros comerciais dos EUA oportunidade senão a de negociar na base da agenda imposta por aquele país, na base de suas percepções, julgamentos, cronogramas, em suma, de sua legislação interna. Arslanian (1994) afirma que a Seção 301 é utilizada pelos EUA como um instrumento que estabelece meros procedimentos domésticos de controle e supervisão do comércio exterior norte-americano.

⁹ Imposto de Importação.

O valor tributado deve ser acrescentado ao preço FOB ou CIF, considerando que o produto será exportado em um contêiner, via marítima e pelo Porto de Santos. Faz-se necessário ressaltar que, para cada porto, haverá variação de taxas, fazendo, então, com que os cálculos para a formação do preço FOB ou CIF sejam baseados nas taxas praticadas pelo Porto de Santos TECON¹⁰, tanto pela parte pública¹¹ quanto pela parte privada. Para a construção do preço FOB, levaram-se em conta os seguintes dados como parâmetros: a) preço para atacado de latas de óleo de soja com 20 unidades de 900 ml, b) 1 contêiner *High Cube Dry Box* de 40 pés¹², c) margem de lucro do mercado interno igual à margem de lucro da exportação, d) embalagem do mercado interno igual à embalagem para exportação e e) custos portuários relativos ao porto acima mencionado.

Antes de formatar o preço FOB, deve-se calcular quantas caixas com 20 unidades são necessárias para estufar um contêiner, com as especificações acima mencionadas. Como cada caixa, com 20 unidades de latas de óleo de soja com 900 ml, possui 33.5 cm de largura, 18,5 cm de altura e 41 cm de comprimento, efetuados os cálculos, foi obtida a quantidade máxima de 2.100 caixas, ou seja, esta é a lotação ideal no intuito de maximizar o espaço interno do contêiner, frente a carga máxima possível. Sendo 2.100 caixas a R\$ 30,50 cada, obteve-se, então, o valor total de R\$ 64.050,00 (Tabela 8).

¹⁰ Terminal Portuário para Contêiners.

¹¹ Administrada pelo governo federal.

¹² O contêiner *High Cube Dry Box* possui 12,045 m de comprimento, 2,309 m de largura e 2,379 m de altura. Possui capacidade máxima de 27.396 quilos de armazenagem.

TABELA 8 – Formação do preço de exportação FOB óleo de soja

DISCRIMINAÇÃO	TARIFA R\$ OU %	VALOR OBTIDO (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
1) Preço de mercado interno (PMI)			64050,00
2) Preço de mercado interno – IPI	15%	9607,50	54442,50
3) ICMS	18%	9799,65	
4) Cofins	7,5%	4083,19	
5) PIS	1,65%	898,30	
6) Agregados internos (AI)		14781,14	
7) PMI – AI.			39661,36
8) RE/DDE + desembaraço aduaneiro*	300,00	300,00	
9) SDA* ¹³	303,00	303,00	
10) Taxa de liberação de BL* ¹⁴	150,00	150,00	
11) Capatazia*	350,00	350,00	
12) Certificado de origem** ¹⁵	50	50	
13) Agregados externos (AE) (8 ao 12)		1153,00	
14) (PMI – AI) + AE.			40814,36
15) Preço FOB, em reais			40814,36
16) Preço FOB, em dólares ¹ .			17822,87
17) Preço FOB, em dólares ¹ + barreira.			14258,29

Fonte: GATEWAY Cargo(*), FIEMG(**) e da pesquisa.

¹³ SDA refere-se ao sindicato dos despachantes aduaneiros.

¹⁴ BL é a sigla internacional para *Bill of Lading* que equivale, no Brasil, ao conhecimento de embarque marítimo.

¹⁵ O certificado 'comum' pode ser emitido para todo produto e qualquer país (EUA, Canadá, países da Europa, Japão, China, África, etc.), não dando direito a nenhum benefício tarifário, como os certificados de origem emitidos com base em acordos comerciais. É utilizado para comprovar a origem do produto, quando a legislação do país importador assim o exigir ou em cumprimento às exigências do próprio importador. Para a sua emissão no mesmo dia do pedido, paga-se o valor de R\$ 50,00. Para a emissão posterior, paga-se a quantia de R\$ 20,00.

Nota:

(1) Cotação dia 29/09/2005 = USD 1,00/R\$ 2,290

(2) Tarifa aduaneira de 20,8%

Pelos dados da Tabela 8 pode-se visualizar e entender que um possível exportador de óleo de soja receberá R\$ 19,44 por caixa de óleo livre de impostos, ou USD 8,49. Este valor significa, para o exportador que deseja manter a margem de lucro estabelecida anteriormente, que este deverá ser o preço cobrado. Contudo, caso o exportador venha a exportar para os Estados Unidos, ele não poderá acrescentar a tarifa de 20,8% sobre o valor, ou seja, repassar o custo. Ele deverá descontar, de sua margem de lucro, os 20,8% ou tentar reduzir os seus custos em até 20,8%, para tentar manter a sua margem de lucro. O abatimento de 20,8% faz com que o valor efetivo que o exportador recebe seja reduzido proporcionalmente. Dos R\$ 19,44 por caixa, o mesmo receberia R\$ 15,55, ou USD 6,78, respectivamente.

A tarifa alfandegária praticada pelos Estados Unidos reflete diretamente no valor percebido pelo exportador. Se um possível exportador de óleo de canola viesse a exportar o produto para os Estados Unidos, ele teria que abrir mão de apenas 7% de sua margem de lucro. O produtor de óleo de soja, quanto ao preço final ao consumidor norte-americano, teria que manter uma margem mínima de lucro, para que a barreira alfandegária não provocasse o valor final que ele perceberia.

4.4.2 O efeito das barreiras alfandegárias sobre o preço FOB do café solúvel

O café também sofre restrições alfandegárias, contudo, o produto não sofre retaliações dos Estados Unidos e sim de países participantes do Mercosul e da NAFTA. O produto café em grão (SH 0901.11) é tributado pelo Chile e

México, em 11% e em 20%, respectivamente. Já o café solúvel é tributado pelo Canadá, Chile e México. O Canadá estabelece um valor fixo de USD 102,00 por tonelada, enquanto que o Chile o tributa em 6,6% e o México em 20%. Porém, o café não sofre apenas impactos tarifários, pois o café colombiano (principal concorrente do café brasileiro) possui tratamento diferenciado, com alguns benefícios. No Chile, os cafés solúveis colombiano e venezuelano são tributados em apenas 4,5% e o mexicano goza de isenção tributária. No México, o café solúvel colombiano é tributado em 4,5%, enquanto que, no Canadá, o colombiano, o mexicano e o equatoriano são isentos de tarifas. A discriminação tarifária será sentida pelo exportador que fizer a escolha de alguns dos dois produtos tarifados e tentar exportar para os países mencionados.

Para um melhor entendimento desse impacto, foi necessário determinar a formação do preço de exportação, em que pode-se verificar o impacto das tarifas impostas. Tomou-se, como parâmetro, uma caixa de café solúvel, cotada no mercado interno a R\$ 2,90, com 24 potes de 100 gramas, com as seguintes dimensões: 32 cm de comprimento, 24 cm de largura e 20 cm de altura. Utilizando-se um contêiner *High Cube Dry Box* de 40 pés, verificou-se que o mesmo pode receber 4.329 caixas do produto. Como o Canadá cobra uma taxa por tonelada, calculou-se a mesma taxa por quilos e por gramas (Tabela 9).

TABELA 9 - Formação do preço de exportação FOB para café solúvel.

DISCRIMINAÇÃO	TARIFA R\$ OU %	VALOR OBTIDO R\$	VALOR TOTAL R\$
1) Preço de mercado interno (PMI)			301.298,40
2) Preço de mercado interno – IPI	15%	45.194,76	256.103,64
3) ICMS	18%	46.098,66	
4) Cofins	7,5%	19.207,77	
5) PIS	1,65%	4.225,71	
6) Agregados internos (AI)		69.532,14	
7) PMI – AI.			186.571,50
8) RE/DDE + desembaraço aduaneiro*	300,00	300,00	
9) SDA*	303,00	303,00	
10) Taxa de liberação de BL*	150,00	150,00	
11) Capatazia*	350,00	350,00	
12) Certificado de origem**	50	50	
13) Agregados externos (AE) (8 ao 12)		1153,00	
14) (PMI – AI) + AE.			187.724,50
15) Preço FOB, em reais			187.724,50
16) Preço FOB, em dólares ¹ .			81.975,76
17) Preço FOB, em dólares ¹ + barr. ² .			76.565,36
18) Preço FOB, em dólares ¹ + barr. ³ .			65.580,61
19) Preço FOB, em dólares ¹ + barr. ⁴ .			80.936,26

Fonte: GATEWAY Cargo (*), FIEMG (***) e da pesquisa.

Nota:

(1) Cotação dia 29/09/2005 = USD 1,00/R\$ 2,290

(2) Tarifa aduaneira de 6,6%.

(3) tarifa aduaneira de 20%.

(4) Tarifa aduaneira de USD 0,10 por quilo.

Os dados da Tabela 9 permitem entender que o exportador de café solúvel sofre perdas durante o processo de exportação, quando da imposição de tarifas aduaneiras. Se o produto for exportado para o Canadá, o exportador perderá USD 0,10 por quilo que, no caso descrito, impacta em USD 1.039,50 por contêiner exportado. Exportando para o Chile, a perda será de USD 1,25 por caixa e, caso a exportação venha a ser realizada para o México, a perda é de USD 3,79 por caixa. Em todas as três opções acima descritas, o exportador terá que absorver o impacto restritivo, para fazer frente à tributação mais benéfica concedida ao exportador do café solúvel colombiano.

4.4.3 O efeito das barreiras alfandegárias sobre o preço FOB do calçado de couro

Os produtos do complexo pecuário também sofrem impactos decorrentes da imposição das barreiras alfandegárias e técnicas. Com exceção para a carne bovina, cuja exportação para os EUA é proibida¹⁶, o *corned beef* (SH 1602.50), o couro (4104.29) e os calçados (SH 6403.99) são tarifados. O que existe em comum entre os três produtos é que eles sofrem imposição tarifária por parte de um mesmo país: os EUA. O *corned beef* é tributado em 3,7%, o couro é tributado em aproximadamente 56% e os calçados são tributados, em média, em 9% (mínimo de 6% e máximo de 13%). Um aspecto interessante relaciona-se ao produto couro e à forma como é tributado. O couro brasileiro é tributado em 56%, enquanto que os países que participam do Sistema Gral de Preferências (SGP) gozam de isenção total e outros países são tributados em apenas 20%.

¹⁶ Os EUA proibiram a importação de carne bovina in natura congelada sem osso (SH 0202.30) sob a alegação de contaminação por febre aftosa. Além da carne bovina, proibiram também a importação de carne suína (SH 0203.29) e carne de frango (SH 0207.41 e SH 0207.21), a primeira sob a alegação de contaminação por peste suína clássica e febre aftosa e a última sob a alegação de contaminação por *Newcastle*.

Para medir o impacto da barreira alfandegária sobre os produtos do complexo pecuário, optou-se pelos calçados 100% em couro, com as seguintes dimensões: 30 cm comprimento, 18,5 cm de largura e 10,5 cm de altura. O preço para o mercado interno foi cotado a R\$ 52,00 o par. Para efetuar a exportação, optou-se pelo uso de um contêiner *High cube dry box* de 40 pés, com as seguintes dimensões: 12,056 metros de comprimento, 2,347 metros de largura e 2,698 metros de altura. Calculada a estufagem, obteve-se o total de 12.000 caixas (equivalente a 12,000 pares de sapatos), parâmetro de formação do preço de exportação (Tabela 10)

TABELA 10 – Formação do preço de exportação FOB para calçados de couro.

DISCRIMINAÇÃO	TARIFA R\$ OU %	VALOR OBTIDO R\$	VALOR TOTAL R\$
1) Preço de mercado interno (PMI)			624.000,00
2) Preço de mercado interno – IPI	15%	93.600,00	530.400,00
3) ICMS	18%	95.472,00	
4) Cofins	7,5%	39.780,00	
5) PIS	1,65%	8.751,60	
6) Agregados internos (AI)		144.003,60	
7) PMI – AI.			386.396,40
8) RE/DDE + desembaraço aduaneiro*	300,00	300,00	
9) SDA*	303,00	303,00	
10) Taxa de liberação de BL*	150,00	150,00	
11) Capatazia*	350,00	350,00	
12) Certificado de origem**	50	50	
13) Agregados externos (AE) (8 ao 12)		1153,00	
14) (PMI – AI) + AE.			387.549,40
15) Preço FOB, em reais			387.549,40
16) Preço FOB, em dólares ¹ .			169.235,55
17) Preço FOB, em dólares ¹ + barreira.			147.234,92

Fonte: GATEWAY Cargo(*), FIEMG(**) e da pesquisa.

Nota:

(1) Cotação dia 29/09/2005 = USD 1,00/R\$ 2,290

(2) Tarifa Aduaneira de 13%.

A imposição de uma tarifa de 13% sobre o valor FOB exportado repercutirá, na simulação feita, na perda financeira estimada em USD 22.000,62 por contêiner, o que significa, para o exportador, deixar de receber USD 1,83 por par vendido ou R\$ 4,20. Tal como os outros produtos simulados, a tarifa alfandegária repercute diretamente no lucro do exportador e de forma negativa,

afetando a competitividade, em termos de preço, se comparado com o *dumping* social praticado pela China, concorrente direto do Brasil nas exportações mundiais de calçados.

4.4.4 O efeito das barreiras alfandegárias sobre o preço FOB do açúcar cristal

Os produtos do complexo do açúcar são tarifados pelos EUA, por meio do mecanismo comercial denominado de *Sugar Program*, que estabelece uma quota em que é cobrada uma tarifa de 5%, ou USD 13,75, por tonelada e uma extra-quota de 128%, ou USD 352,00, por tonelada. Contudo, o açúcar não sofre restrições apenas por parte dos EUA, mas também da Argentina, Colômbia e Venezuela. A Argentina tarifa o açúcar brasileiro em 23,69%, a Colômbia e a Venezuela em 20%. Um aspecto importante a ressaltar é que o Brasil é o único país latino-americano a não receber isenção tarifária, por meio do SGP, nas exportações, dentro da quota imposta pelos EUA.

Para medir o impacto das barreiras, optou-se pela simulação da exportação do açúcar tipo cristal, pacote de 5 quilos, em fardos com 5 pacotes de 5 quilos, totalizando 25 quilos, com as seguintes dimensões: 46 cm de altura, 32 cm de comprimento e 12 cm de largura. Cada fardo de 25 quilos custa, no mercado interno, R\$ 20,55. O contêiner a ser utilizado seria o mesmo utilizado para calçados, o que permite estufar 4.004 fardos de 25 quilos e perfaz o montante de R\$ 82.282,20 para cada contêiner (Tabela 11).

TABELA 11 – Formação do preço de exportação FOB para açúcar cristal.

DISCRIMINAÇÃO	TARIFA R\$ OU %	VALOR OBTIDO R\$	VALOR TOTAL R\$
1) Preço de mercado interno (PMI)			82.282,20
2) Preço de mercado interno – IPI	15%	12.342,33	69.939,87
3) ICMS	18%	12.589,18	
4) Cofins	7,5%	5.245,49	
5) PIS	1,65%	1.154,01	
6) Agregados internos (AI)		18.988,67	
7) PMI – AI.			50.951,20
8) RE/DDE + desembaraço aduaneiro*	300,00	300,00	
9) SDA*	303,00	303,00	
10) Taxa de liberação de BL*	150,00	150,00	
11) Capatazia*	350,00	350,00	
12) Certificado de origem**	50	50	
13) Agregados externos (AE) (8 ao 12)		1.153,00	
14) (PMI – AI) + AE.			52.104,20
15) Preço FOB, em reais			52.104,20
16) Preço FOB, em dólares ¹ .			22.752,92
17) Preço FOB, em dólares ¹ + barr ² .			21.615,28
18) Preço FOB, em dólares ¹ + barr ³ .			- 6.370,82
19) Preço FOB, em dólares ¹ + barr ⁴ .			17.362,76
17) Preço FOB, em dólares ¹ + barr ⁵ .			18.202,34

Fonte: GATEWAY Cargo(*), FIEMG(**) e da pesquisa.

Nota:

(1) Cotação dia 29/09/2005 = USD 1,00 / R\$ 2,290

(2) Tarifa aduaneira de 5%.

(3) Tarifa aduaneira de 128%.

(4) Tarifa aduaneira de 23,69%.

(5) Tarifa aduaneira de 20%.

O açúcar merece uma atenção especial, pois, quando este é tributado na extra-quota americana, o produtor, literalmente, paga para vender, ou seja, o exportador deixaria de receber para pagar USD 1,59 por fardo exportado. A situação é amenizada se o produto é tributado na quota, pois o produtor perde apenas USD 0,28 por fardo, enquanto que na Argentina ele perde USD 1,35 e na Colômbia ou Venezuela ele perde USD 1,14. A perda nos EUA pode não parecer significativa, se comparada a que ocorre em outros países que tributam o açúcar brasileiro, mas, se comparada a de outros países que gozam de isenção tributária na SGP, ele sempre será mais caro. A extra-quota inviabiliza financeiramente a exportação do açúcar, tendo o sistema de quota sido implantado nos EUA entre os anos de 1975 e 1981, dividindo a quota por 39 países que exportavam naquele período. Todavia, desde então, o sistema de quotas nunca mais foi reavaliado e existem países que não conseguem suprir a sua quota, podendo, então, vender o “espaço” a outros exportadores.

O caso do açúcar ainda deve ser observado e analisado sob outra ótica, visto que o produto é cotado pela Bolsa de Nova Iorque e uma alta no preço internacional contamina o preço interno. Em 22 de setembro do ano de 2005, a libra-peso estava cotada em USD 0,11. Como cada libra-peso equivale a 0,454 quilos, cada cinco quilos darão o total de R\$ 2,75 ou R\$ 13,74 por fardo, ou seja, menos que o valor que auferiria se exportasse usando como parâmetro o preço para mercado interno. O exportador, para a cotação internacional, ainda perde um pouco mais, pois, se for levado em consideração que a cotação internacional é CIF, o valor cairia, pois estariam ainda embutidos no valor os custos portuários no Brasil, o seguro internacional da carga e o frete principal (frete marítimo) até o porto de destino. Tomando por base valores padrões utilizados no comércio exterior, o seguro internacional equivale a cerca de 1% sobre o valor CIF e o frete marítimo equivale a cerca de 10% sobre o valor CFR. Tomando por base os

valores que foram utilizados para a exportação de um contêiner, a simulação, tendo a cotação internacional, passa a ter um valor diferenciado (Tabela 12).

TABELA 12 – Cálculo do valor, em reais, a receber pelo exportador, em uma exportação baseada na cotação internacional.

1) CIF		55.014,96
2) Seguro internacional	550,15	
3) CFR		54.464,81
4) Frete internacional	5.446,48	
5) FOB		49.018,33
6) RE/DDE + desembaraço aduaneiro*	300,00	300,00
7) Das*	303,00	303,00
8) Taxa de liberação de BL*	150,00	150,00
9) Capatazia*	350,00	350,00
10) Certificado de origem**	50,00	50,00
11) Agregados externos (AE) (6 ao 10)		1.153,00
12) Valor a receber pelo exportador		47.865,33
13) Valor a receber - barreira.		45.472,06

Fonte: GATEWAY Cargo(*), FIEMG(**) e da pesquisa.

Os dados da Tabela 12 demonstram que o exportador, caso venha a exportar para os EUA utilizando como parâmetro a cotação internacional, terá sua perda aumentada, visto que, além da diferença percentual entre o valor pago no mercado interno (33,14%), a diferença é aumentada pelo acréscimo da tarifa aduaneira (5%). O valor percebido pelo exportador, país destino EUA, cairia de R\$ 20,20 por fardo para R\$ 11,36, ou seja, uma diferença de 43,78%. A questão tarifária e o tratamento discriminatório em relação aos produtos brasileiros sempre pesam de forma contrária aos interesses do país e do exportador.

4.4.5 O efeito das barreiras alfandegárias sobre o preço FOB do cigarro em maço

Os produtos do complexo agroindustrial do fumo sofrem restrições alfandegárias e não-alfandegárias. O produto fumo em folha (SH 2401.20) é tributado pelos EUA tanto na quota quanto na extra-quota, em 2,7% e 118%, respectivamente. O Canadá possui uma taxa fixa de USD 0,36 por quilo e o produto é isento intramercosul, mas é cobra-se, assim mesmo, uma taxa de 3%. O cigarro (SH 2402.20) é tributado, em média, pelos EUA, em 15,6% e em 16,4% pelo Canadá.

Todavia, esses produtos sofrem outros tipos de restrições. O congresso americano aprovou, no ano de 1992, um dispositivo que limita em, no máximo, 25% a utilização de fumo estrangeiro para a produção de cigarro naquele país. O cigarro sofre restrição técnica por ter uma composição que permite ao governo americano taxar o produto por não estar dentro das especificações, ou seja, como o cigarro brasileiro é composto em 15% de fumo tipo oriental e 85% de fumo tipo *burley*, a participação brasileira diminui consideravelmente, pois o segundo tipo de fumo é produzido tanto aqui quanto nos EUA.

Para efetuar a formação do preço de exportação, optou-se pela utilização do cigarro em maço, em pacote com 10 maços, valor de mercado interno R\$ 10,00, com as seguintes dimensões: 21 cm de comprimento, 8,5 cm de altura e 5 cm de largura. Optou-se pelo uso do contêiner *High Cube Dry Box* de 40 pés. A utilização deste contêiner permite estufar 81.567 pacotes de cigarros com 10 maços cada, ou seja, um valor total de 815.670,00 (Tabela 13).

TABELA 13 – Formação do preço de exportação FOB para cigarro em maço

DISCRIMINAÇÃO	TARIFA R\$ OU %	VALOR OBTIDO R\$	VALOR TOTAL R\$
1) Preço de mercado interno (PMI)			815.670,00
2) Preço de mercado interno – IPI	15%	122.350,50	693.319,50
3) ICMS	18%	124.797,51	
4) Cofins	7,5%	51.998,96	
5) PIS	1,65%	11.439,77	
6) Agregados internos (AI) (2 ao 5)		188.236,24	
7) PMI – AI.			505.083,26
8) RE/DDE + desembaraço aduaneiro*	300,00	300,00	
9) SDA*	303,00	303,00	
10) Taxa de liberação de BL*	150,00	150,00	
11) Capatazia*	350,00	350,00	
12) Certificado de origem**	50	50	
13) Agregados externos (AE) (8 ao 12)		1.153,00	
14) (PMI – AI) + AE.			506.236,26
15) Preço FOB, em reais			506.236,26
16) Preço FOB, em dólares ¹ .			221.063,87
17) Preço FOB, em dólares ¹ + barr ² .			186.577,90
18) Preço FOB, em dólares ¹ + barr ³ .			184.809,39

Fonte: GATEWAY Cargo(*), FIEMG(**) e da pesquisa.

Nota:

(1) Cotação dia 29/09/2005 = USD 1,00/R\$ 2,290

(2) Tarifa aduaneira de 15,6%.

(3) Tarifa aduaneira de 16,4%.

Caso aconteça uma exportação para os EUA, que cobram uma tarifa de 15,6%, ou para o Canadá, que cobra uma tarifa de 16,4%, o exportador receberá,

ao final da exportação, R\$ 5,24 e R\$ 5,19, por pacote com 10 maços, respectivamente. Existe uma perda financeira de R\$ 0,97 (USD 0,42) por pacote, que se refere ao custo da barreira alfandegária imposta pelos Estados Unidos e R\$ 1,02 (USD 0,44) imposto pelo Canadá. A perda por contêiner será de USD 34.485,96 e USD 36.254,47, respectivamente.

4.4.6 O efeito das barreiras alfandegárias sobre o preço FOB do suco concentrado e congelado de laranja (FCOJ)

O suco de laranja concentrado e congelado (SH 2009.11) é tarifado pelos EUA, Canadá e México. O México tarifa o produto em 20%, o Canadá em 3% e os EUA cobram uma taxa fixa de USD 432,00 por tonelada importada e, se a importação ocorrer pelo estado da Flórida, há um acréscimo de USD 66,00 por tonelada, o que dá um total de USD 498,00 por tonelada ou USD 0,50 por quilo. A exportação de polpa cítrica está suspensa, devido a retaliações, sob a alegação de contaminação por dioxina. Como trata-se de um produto sensível à temperatura ambiente, torna-se necessário, para sua exportação, o uso de um contêiner específico¹⁷, para manter a sua integridade.

Para a formação do preço de exportação, utilizaram-se, como parâmetro de cálculos, tambores com 270 quilos de FCOJ¹⁸ *Grade A Score 94*¹⁹. Estufados num contêiner refrigerado de 20 pés, cabem 70 tambores ou 18.900 quilos de produto. Como parâmetro para o preço, utilizou-se a cotação do *New York Board Of Trading* (NYBOT) para novembro do ano de 2005, contrato de 15.000 libras-peso, o que equivale a 6.750 quilos. Contudo, a estufagem do contêiner requer

¹⁷ Contêiner refrigerado de 20 pés que deve ser utilizado para cargas que precisam do controle da temperatura para manter sua integridade. Possui dimensões de 5,498 m de comprimento, 2,270 m de largura e 2,267 m de altura.

¹⁸ *Free Concentrated Orange Juice* ou suco concentrado de laranja padrão *New York Board of Trading*.

¹⁹ Pontuação usada para classificar o suco de laranja que, neste caso específico, é um dos melhores do mundo, segundo estudo realizado pelo Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico – PADCT em 1993.

18.900 quilos, então, dividindo-se a cotação do contrato por sua equivalência em quilos, obteve-se USD 1,51 por quilo. Multiplicado o valor por quilo pela quantidade estufada, obtiveram-se USD 28.539,00 por contêiner. A cotação NYBOT é FOB, então, obteve-se a formação do preço conforme Tabela 17.

TABELA 14 – Cálculo do valor, em reais, a receber pelo exportador em exportação baseada na cotação internacional, produto suco de laranja concentrado.

1) FOB USD ¹		65.354,31
2) RE/DDE + desembaraço aduaneiro*	300,00	300,00
3) SDA*	303,00	303,00
4) Taxa de liberação de BL*	150,00	150,00
5) Capatazia*	350,00	350,00
6) Certificado de origem**	50,00	50,00
7) Agregados externos (AE) (2 ao 6)		1.153,00
8) Valor a receber pelo exportador		64.201,31
9) Valor a receber, em reais- barreira ² .		25.680,52
10) Valor a receber, em reais – barreira ³ .		62.275,27
11) Valor a receber, em reais – barreira ⁴ .		51.361,05

Fonte: GATEWAY Cargo(*), FIEMG(**) e da pesquisa.

Nota:

- (1) Cotação dia 29/09/2005 = USD 1,00 / R\$ 2,290
- (2) Tarifa aduaneira de 66 USD por tonelada.
- (3) Tarifa aduaneira de 3%.
- (4) Tarifa aduaneira de 20%.

A desconstrução do preço FOB até chegar ao valor percebido pelo exportador, impostos brasileiros inclusos, permitiu visualizar como uma tarifa aduaneira pode inviabilizar a exportação do produto. Os EUA, ao sobretaxarem a exportação do suco de laranja concentrado em 60%, reduzem o ganho do produtor. Este deveria receber R\$ 3,40 por quilo exportado, mas, para os EUA, recebe R\$ 1,36. Caso a exportação seja para o México, o impacto, se comparado

aos impostos aduaneiros dos EUA, reflete de forma menos intensa. O exportador, dos R\$ 3,40 por quilo, passa a perceber R\$ 2,72. Já a exportação para o Canadá reduz o valor recebido para R\$ 3,29. A tarifa aduaneira imposta pelo Canadá pode parecer não significativa, contudo, quando observado o valor referente a um contêiner ou a 18.900 quilos, constata-se que o exportador perderia R\$ 2.079,00.

A formação do preço de exportação ou a desconstrução dos preços FOB ou CIF permitem visualizar o impacto financeiro com que um exportador terá de arcar, caso venha a consolidar a sua exportação para um país que impõe uma taxa aduaneira. Contudo, torna-se necessário um estudo mais detalhado do impacto sobre a diferença existente entre o SH adotado pelos EUA e o NCM adotado pelo Brasil.

4.5 Efeitos na formação do preço de exportação de produtos do agronegócio mineiro, caso haja uma redução de 50% de tarifas alfandegárias para todos os países participantes e da desvalorização do câmbio

A análise de ameaças e oportunidades foi realizada por meio da possibilidade da redução das tarifas aduaneiras em 50% ou isenção total para todos os países participantes da ALCA e da não consolidação da ALCA e, conseqüentemente, a manutenção das tarifas restritivas e discriminatórias.

Para a primeira opção, as exportações foram observadas num momento de redução de 50% de todas as tarifas existentes e, em outro, numa isenção total das tarifas aduaneiras, quando foi levada em consideração a manutenção da paridade cambial utilizada para a formação do preço de exportação.

Para a segunda opção, optou-se pela situação da não consolidação da ALCA e a manutenção total de todas as restrições aduaneiras e discriminatórias. Para esta opção, analisaram-se as políticas que devem ser adotadas para um

menor impacto das restrições aduaneiras sobre os produtos do agronegócio mineiro. Levaram-se em consideração uma possível melhora para o exportador quanto à paridade cambial e a opção do governo brasileiro pela manutenção e uso da NCM, e os impactos decorrentes sobre os produtos.

Os produtos do agronegócio mineiro, bem como os produtos do agronegócio brasileiro, sofrem grande impacto financeiro decorrente da imposição tarifária discriminatória por parte de alguns países que participarão da futura ALCA. Contudo, como a ALCA é uma área de livre comércio, ou seja, o primeiro estágio evolutivo de um bloco econômico, as tarifas aduaneiras podem ser tanto reduzidas quanto totalmente eliminadas.

TABELA 15 – Tarifas aduaneiras antes da redução tarifária de 50%.

PRODUTO	EUA	Canadá	México	Argentina	Chile	Colômbia. Venezuela
Farelo de soja	2,4% ou \$ 5,80/t	0%	0%	0%	0%	0%
Óleo de soja	20,80%	0%	0%	0%	0%	0%
Café em grão	0%	0%	20%	0%	11,00%	0%
Café solúvel	0%	\$ 102/t	20%	0%	6,60%	0%
Açúcar	5% a 128%	0%	0%	23,69%	0%	20%
FCOJ	\$ 0,50/kg	3,00%	20%	0%	0%	0%
Carne suína	proibida	0%	0%	0%	0%	0%
Carne frango	proibida	0%	0%	0%	0%	0%
Carne bovina	proibida	0%	0%	0%	0%	0%
<i>Corned beef</i>	3,70%	0%	0%	0%	0%	0%
Couro	56%	0%	0%	0%	0%	0%
Calçados	9% a 13%	0%	0%	0%	0%	0%
Fumo em folha	2,7% a 118%	\$ 0,36/kg	0%	3%	3%	3%
Cigarros	15,60%	16,40%	0%	0%	0%	0%

Fonte: Dados da pesquisa.

Se, na consolidação da ALCA, os países entenderem que deverão reduzir em 50% todas as suas tarifas aduaneiras, para todos os países participantes do bloco econômico, os produtos abordados neste estudo, passariam a ser taxados da seguinte maneira:

TABELA 16 – Tarifas aduaneiras reduzidas em 50%.

PRODUTO	EUA	Canadá	México	Argentina	Chile	Colômbia Venezuela
Farelo de soja	1,2%	0%	0%	0%	0%	0%
Óleo de soja	10,4%	0%	0%	0%	0%	0%
Café em grão	0%	0%	10%	0%	5,5%	0%
Café solúvel	0%	USD 51/t	10%	0%	3,3%	0%
Açúcar	2,5% ou 64%	0%	0%	13%	0%	10%
FCOJ	30%	1,5%	10%	0%	0%	0%
Carne suína	proibida	0%	0%	0%	0%	0%
Carne de frango	proibida	0%	0%	0%	0%	0%
Carne bovina	proibida	0%	0%	0%	0%	0%
<i>Corned beef</i>	1,85%	0%	0%	0%	0%	0%
Couro	10%	0%	0%	0%	0%	0%
Calçados	4,5%	0%	0%	0%	0%	0%
Fumo em folha	1,35% a 59%	USD 0,18/kg	0%	0%	0%	0%
Cigarros	7,8%	8,2%	0%	0%	0%	0%

Fonte: Dados da pesquisa.

Uma eventual redução nas tarifas aduaneiras impostas pelos países acima relacionados, aumentaria proporcionalmente o ganho do exportador, se não implicasse também na redução das tarifas aduaneiras impostas aos países participantes do bloco. Se as tarifas impostas aos produtos do agronegócio mineiro tivessem uma redução em 50%, os principais concorrentes destes

produtos também se beneficiariam, pois a redução, normalmente, é gerada para todos os países participantes do bloco. Todavia, a redução das tarifas aduaneiras pode ser maximizada de forma positiva, caso a taxa cambial seja positiva para o exportador, ou seja, o dólar americano esteja valorizado em relação à moeda brasileira. Uma valorização menor, como a que o país viveu no ano de 2005, aumenta a distorção causada pelo impacto da tarifa aduaneira, sendo ela reduzida parcial ou totalmente (Tabela 17).

TABELA 17 – Impacto de valorização cambial nos ganhos dos exportadores de produtos do agronegócio.

Produto	USD 1,00 R\$ 2,29	USD 1,00 R\$ 2,50	USD 1,00 R\$ 2,80	USD 1,00 R\$ 3,00
Açúcar (II = 0%) em R\$	13,01	14,21	15,91	17,05
Açúcar (II = 5%) em R\$	12,36	13,50	15,12	16,20
Açúcar (II = 23,69%) em R\$	9,93	10,84	12,14	13,01
Açúcar (II = 20%) em R\$	10,41	11,37	12,73	13,64
Café solúvel (II = 0%) em R\$	43,36	47,34	53,02	56,81
Café solúvel (II = 6,6%) em R\$	40,55	44,27	49,58	53,12
Café solúvel (II = 20%) em R\$	34,69	37,87	42,42	45,45
Café solúvel (II = USD 0,10/kg) em R\$	42,81	46,74	52,35	56,09
Calçados (II = 0%) em R\$	32,30	35,26	39,49	42,31
Calçados (II = 13%) em R\$	28,10	30,67	34,35	36,81
Cigarros (II = 0%) em R\$	6,21	6,78	7,59	8,13
Cigarros (II = 15,6%) em R\$	5,24	5,72	6,40	6,86
Cigarros (II = 16,4%) em R\$	5,19	5,66	6,34	6,80
Óleo soja (II = 0%) em R\$	19,44	21,23	23,77	25,47
Óleo soja (II = 20,8%) em R\$	15,55	16,97	19,01	20,37
Suco (II = 0%) em R\$	3,4	3,7	4,2	4,5
Suco (II = USD 0,50/kg) em R\$	1,36	1,48	1,66	1,78
Suco (II = 3%) em R\$	3,29	3,60	4,03	4,32
Suco (II = 20%) em R\$	2,72	2,97	3,32	3,56

Fonte: Dados da pesquisa.

A desvalorização da moeda nacional em relação ao dólar americano se torna um grande diferencial competitivo e auxilia a reduzir o impacto gerado pela imposição das tarifas aduaneiras, pois, uma desvalorização de USD 2,29 para USD 2,50 gera um aumento de 9,17% do valor percebido pelo exportador. Caso houvesse uma desvalorização mais significativa, como para USD 2,80 ou para USD 3,00, o exportador receberia uma diferença positiva de 22,27% e 31%, respectivamente.

A desvalorização cambial também pode e deve ser utilizada como um peso redutor no impacto das tarifas aduaneiras impostas pelos outros países, pois uma desvalorização de 9,17% faria com que os produtos tarifados por uma alíquota máxima de 6,6% tivessem seus valores recuperados, ou seja, conseguiria igualar ou superar o valor inicial proposto para uma alíquota de importação igual a zero por cento, valor FOB em reais, quando a paridade fosse igual a R\$ 2,29 por USD 1,00 (Figura 4).

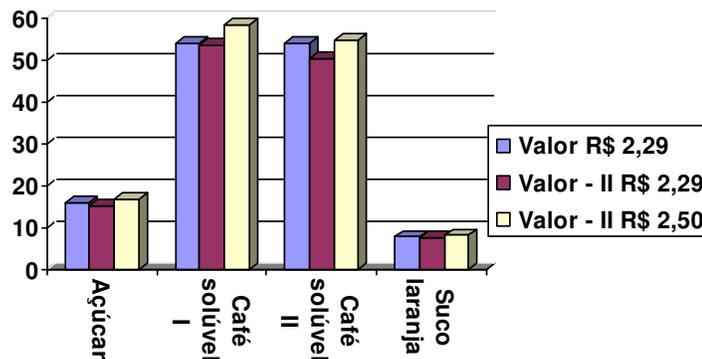


FIGURA 4 – Produtos alterados positivamente com a desvalorização cambial de USD 1,00 a R\$ 2,50.

Fonte: Dados da pesquisa.

Os ganhos percebidos pelo exportador na possível desvalorização cambial da moeda brasileira permitiram recuperar os ganhos dos mesmos nos patamares iniciais. Obviamente, a desvalorização cambial também elevou o valor inicial, mas, se o valor FOB a R\$ 2,29 por dólar americano fosse o valor mínimo a realizar, qualquer ganho igual ou maior que este valor mínimo seria fator de impacto positivo para o exportador. Da Silva (2004) observa que, mesmo que os valores a serem realizados numa exportação sejam menores que os ganhos internos, o exportador pode igualar ou superar seus lucros por meio do uso de *hedges* de preço e cambial. Contudo, esta prática não é normal no mercado, visto que, no Brasil, grande parte dos pequenos e médios exportadores apenas utiliza alguma forma de financiamento ou de adiantamento de contratos cambiais.

A desvalorização da moeda brasileira, quando elevada de R\$ 2,80 para USD 1,00, permite aos exportadores de calçados e cigarros superarem o valor mínimo a ser realizado com 0% de imposto de importação e com o dólar americano a R\$ 2,29. O exportador de calçados conseguiria obter R\$ 34,35 por par, mesmo com 13% de II e o exportador de cigarros obteria R\$ 6,40 e R\$ 6,34 por pacote com 10 maços, mesmo sendo tarifado em 15,6% e 16,4%, respectivamente.

Já a desvalorização da moeda nacional em R\$ 3,00 por dólar americano recupera os ganhos dos exportadores de açúcar, café solúvel, óleo de soja e suco de laranja, concentrado e congelado. O exportador de açúcar obteria R\$ 13,64 por fardo tarifado em 20% de II, enquanto que o exportador de café solúvel, tarifado nos mesmo 20%, perceberia R\$ 45,45 por caixa. O exportador de óleo de soja, tributado em 20,8%, conseguiria realizar R\$ 20,37 por caixa e o exportador de suco de laranja concentrado e congelado realizaria R\$ 3,56 por quilo, tarifado em 20% de II.

Somente os exportadores do suco de laranja concentrado e congelado, tarifado em 60%, não conseguiriam perceber ou alcançar o valor mínimo a ser realizado. O suco de laranja concentrado e congelado chegou ao teto de R\$ 1,66, quando o mínimo a ser realizado era de R\$ 3,40. Porém, mesmo não alcançando o valor mínimo a ser realizado, o exportador auferiu um ganho de 22,06%, em relação ao que inicialmente iria perceber. O açúcar, quando observado sob a barreira tarifária em 23,69%, não ultrapassou o valor mínimo desejado (R\$ 13,01), mas conseguiu obter o equilíbrio se comparado a este valor.

A redução tarifária é interessante para qualquer país, mas, para o Brasil, e em específico para o agronegócio mineiro, quanto maior for a desvalorização da moeda nacional, maiores serão os ganhos para os exportadores, o país e o estado. A desvalorização é um importante instrumento fomentador das exportações e, além de fomentar as exportações, coíbe ou inibe as importações, o que pode gerar um impacto positivo na balança comercial do país.

Contudo, como a desvalorização cambial não depende apenas da determinação do governo federal, e sim das políticas macroeconômicas traçadas para o país, os exportadores não podem exportar pensando e acreditando numa possível desvalorização. Para minimizar a incerteza de uma possível desvalorização cambial e não enfrentar uma exportação tarifada e discriminada por alguns países, a consolidação da ALCA pode trazer novos caminhos para as exportações do agronegócio mineiro. Conforme demonstrado anteriormente, as exportações do agronegócio mineiro foram mais intensas para 29 dos 34 países signatários. Para 21 dos 29, as exportações podem ser classificadas em inexpressivas ou de pouca importância, enquanto que para 7 países dos 29, houve um grande esforço exportador.

Como o comércio internacional é um mercado de oportunidades, percebeu-se, nesta pesquisa, que se forem reduzidas todas as tarifas aduaneiras, de todos os países signatários em vez de concentrar todo o esforço exportador

para apenas 7 países, os exportadores deveriam manter estes esforços, mas, ao mesmo tempo, canalizar esforços de exportações para os outros 27 países. Pensamentos contrários poderão contestar esta opinião, afirmando que somente a junção dos PIBs do Brasil, EUA, Canadá e Argentina responde por 93,2% do PIB total da ALCA. Todavia, o que se busca na exportação é vender e o que tem sido visto durante toda a trajetória da pesquisa é que, em mercados concorridos e altamente competitivos, os exportadores teriam que abrir mão dos ganhos totais, uma vez que os produtos brasileiros acabam não recebendo tratamento igualitário. As exportações do agronegócio mineiro devem, sim, ser mantidas e aprimoradas em relação aos países detentores dos maiores mercados, mas, é em mercados menos competitivos que os exportadores otimizam os seus ganhos.

Estreitar as relações com países menores é uma idéia muito interessante, visto que os pequenos exportadores, que não possuem condições de perder receita, poderiam canalizar suas exportações para os países menores e, gradativamente, orientar as exportações para os países mais competitivos. Um programa de fomento das exportações do agronegócio mineiro, voltado para o pequeno e médio exportador, concentrado para a obtenção de novos mercados ou inserção em mercados pouco trabalhados, afetaria o agronegócio mineiro de forma muito positiva. Um planejamento cuidadoso e a abertura de novos mercados para as exportações do agronegócio mineiro sempre tenderão serem positivas para o estado de Minas Gerais.

Contudo, de todas as ameaças que se impõem ao comércio exterior brasileiro, a pior de todas é a forma amadorística com que o governo brasileiro vem tratando o assunto. Um dos piores erros cometidos foi a criação da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), pois, ao utilizar como base o Sistema Harmonizado (SH), qualquer tarifação aduaneira gerada por um país não-participante do uso da NCM acaba afetando um ou mais de um produto. Numa pesquisa mais detalhada, constatou-se que as tarifas aduaneiras, ao

contrário do que é previsto e divulgado, não afetam apenas os produtos mencionados e estudados nesta pesquisa. Como a tarifa é cobrada sobre o SH, mais alguns produtos acabam sendo contaminados pela tarifação (Tabela 18).

TABELA 18 – Produtos contaminados pelo uso do NCM.

NCM	SH	PRODUTO
2009.11.00	2009.11	Sucos de laranjas, congelados, não fermentados
1602.50.00	1602.50	Preparações alimentícias e conservas de bovinos
2401.20.20	2401.20	Fumo n/manuf. total/parc. destal. em fls. s/secar. n/fermen.
2401.20.30	2401.20	Fumo n/manuf. total/parc. destal. fls. secas, ferment. Capeiro
2401.20.40	2401.20	Fumo n/manuf. total/parc. destal. fls. secas, etc. virginia
2401.20.90	2401.20	Fumo n/manuf. total/parc. destal. fls. secas, tipo “burley”
2402.20.00	2402.20	Cigarros de fumo
6403.99.00	6403.99	Outros calçados de couro natural
4104.29.00	4104.29	Outs. couros e peles, de bovinos/equídeos, curtidos, recurt.
0901.11.10	0901.11	Café não torrado, não descafeinado, em grão
0901.11.90	0901.11	Café não torrado, não descafeinado, exceto em grão.
2304.00.10	2304.00	Farinhas e “pellets”, da extração do óleo de soja.
2304.00.90	2304.00	Bagaços e outs., resíduos sólidos, da extr. do óleo de soja.
1507.10.00	1507.10	Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado.
2101.11.90	2101.11	Café solúvel, mesmo descafeinado
2101.11.90	2101.11	Outros extratos, essenciais e concentrados, de café
1701.11.00	1701.11	Açúcar de cana, em bruto

Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com os dados da pesquisa, a contaminação ocorreu nos capítulos 24, 09 e 21, em que, mesmo sendo produtos diferentes, acabou acontecendo porque o SH trabalha apenas com seis dígitos, enquanto que o NCM trabalha com oito. Esta contaminação é totalmente negativa ao exportador, pois ele pode estar trabalhando um produto diferenciado, mas, quando o mesmo é exportado para um país que trabalha com o SH, ele passa a receber o mesmo

tratamento que o produto inicialmente discriminado. Por exemplo, os EUA aplicam uma extra-quota de 118% sobre qualquer produto que seja do capítulo 24, posição 01 e subposição 20. No caso do agronegócio mineiro, os produtos com NCM 2401.20.10, 2401.20.20, 2401.20.30, 2401.20.40 e 2401.20.90 seriam incluídos na tarifação.

5 CONCLUSÃO

Durante a realização deste estudo, pôde-se concluir que o estado de Minas Gerais possui uma participação expressiva em relação à quantidade exportada pelo Brasil. Observou-se que o agronegócio mineiro ainda atua como exportador de produtos de pouco valor agregado, o que leva à necessidade de se obter ganhos em escala, ou seja, exportar muito para compensar o pequeno valor unitário, seja por quilo ou por unidade. Fomentar as exportações de produtos do agronegócio com maior valor agregado para países signatários da ALCA deve ser entendido não como uma hipótese, mas sim como uma política a ser tratada. Um outro aspecto a ressaltar é a necessidade de implantar, em Minas Gerais, programas que permitam o intercâmbio de exportadores potenciais com países de menor expressão.

Para todos os produtos estudados neste trabalho, pôde-se observar que, em situações de valorização cambial (real frente ao dólar), os exportadores teriam que abrir mão de seus ganhos para fazer frente aos efeitos negativos gerados pelas barreiras tarifárias. A utilização do processo de FPE permitiu entender, de forma significativa, o processo pelo qual as barreiras alfandegárias afetam os ganhos do exportador e, conseqüentemente, afetam de forma negativa as exportações dos produtos ligados ao agronegócio de Minas Gerais. Para todos os produtos trabalhados, as barreiras alfandegárias depreciaram os possíveis ganhos dos exportadores. No caso específico do açúcar, quando em momento de sobretaxa, o exportador pode ter um revés financeiro, pois observou-se que a exportação seria financeiramente inviável para os exportadores.

Para a situação envolvendo a redução das barreiras alfandegárias em 50%, pôde-se verificar que os produtos do agronegócio mineiro não seriam afetados de forma tão positiva, pois, pela teoria que embasa a formação dos blocos econômicos, a redução destas barreiras não poderia acontecer somente

para um país signatário. Todos deveriam receber a mesma contrapartida. Como alguns países signatários, além da redução da barreira tarifária ainda possuem algum tipo de isenção ou fazem parte do SGP, as barreiras tarifárias, mesmo sendo reduzidas, afetariam os ganhos dos exportadores. Pôde-se verificar também que somente na situação envolvendo a desvalorização cambial do real frente ao dólar é que os exportadores poderiam, mesmo com a manutenção de barreiras tarifárias, equilibrar os ganhos ou, até mesmo, em algumas situações e, para alguns produtos, ultrapassar o valor FOB mínimo que deveria servir de ganho padrão.

A ALCA pode se tornar uma via de comércio unilateral em que a hegemonia econômica de um país pode determinar toda a sorte financeira das empresas participantes neste, por meio da fixação de barreiras alfandegárias que, conforme demonstrado neste estudo, afetam a lucratividade do exportador e pode, em alguns casos, inviabilizar a ação exportadora.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE, M. M. de. **Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 165 p.

ALENCAR, E. **Introdução à metodologia de pesquisa social**. Lavras: UFLA/FAEPE, 2000.

AKTOUF, O. **Globalização**. Arcos, MG: PUCMINAS, 2005. Notas de palestra.

AZUÁ, D. E. R de. **O Neoprotecionismo e o comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 1986. 340 p.

BATALHA, M. O.; DA SILVA, A. L. Gerenciamento de sistemas agroindustriais: definições e correntes metodológicas. In: BATALHA, M. O. **Gestão agroindustrial**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2001. v. 1, p. 23-62.

BOONE, C. E.; KURTZ, D.L. **Marketing contemporâneo**. 8. ed. Rio de Janeiro: LTC, 1998.

BRAZIL TRADE NET. **Exportação passo a passo**. Disponível em: <http://www.braziltradenet.gov.br/Publicacoes/Arquivos/ExportacaoPassoAPasso_Novo.pdf>. Acesso em: 2 fev. 2006.

BUANAIN, A. M.; FILHO, H. M. S. Política agrícola no Brasil: evolução e principais instrumentos. In: BATALHA, M. O. **Gestão agroindustrial**. 3. ed. São Paulo:Atlas, 2001. v. 2, p. 326-382.

CARVALHO, A. X. Y. et al. **Impactos comerciais da área de Livre Comércio das Américas**. Brasília: IPEA, 1999. 36 p. (Texto para Discussão 635)

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia científica**. 5.ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002. 242 p.

CLARO, D. P. **Análise do complexo agroindustrial das Flores do Brasil**. Lavras, MG: UFLA, 1998. 103 p.

DA SILVA, L. C. D. **Gerando estratégias para uma efetiva internacionalização de commodities: uma simulação para a commodity algodão**. Lavras, MG: UFLA, 2004. 14 p. inédito.

FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO ESTADO DE MINAS GERAIS. Disponível em: <<http://www.faemg.org.br>>. Acesso em: 05 jul. 2005.

GARCIA, L.M. **Exportar: rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços**. 8 .ed. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999. 206 p.

GRISI, C. C. H.; GODINHO, W. B. Mix financeiro de exportação. **Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/Semead/3semead>>. Acesso em: 20 abr. 2004.**

HALL, R. E.; TAYLOR, J. B., **Macroeconomia: teoria, desempenho e política**. 4. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989. 503 p.

HORTMANN, S. **Formação do preço de exportação**. Disponível em: <http://www.abracomex.org/info_abracomex/05-02-04/artigos/formação_preço_exportação.html>. Acesso em: 2 fev. 2006.

INTERNATIONAL MONETARY FUND. **Research activities of the International Monetary Fund**. Washington: International Monetary Fund, 1998. 83.

LUNA, E. P. **Essencial do comércio exterior de “A a Z”**. São Paulo: Aduaneiras, 2000. 299 p.

MACHADO, A. L. Opção internacional: um estudo exploratório da cadeia produtiva de leite no Brasil. **Lavras, MG: UFLA, 2003.**

MAIA, J. M. **Economia internacional e comércio exterior**. 9. ed. São Paulo: UFLA, 2004. 430 p.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MALUF, S. N. **Administrando o comércio exterior do Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2000. 304 p.

MATTAR, F. N. **Pesquisa de marketing: metodologia e planejamento**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999. 337 p.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/negInternacionais/acoComerciais/notExpSisHarmonizado.php>>. Acesso em: 14 jun. 2005.

MINERVINI, N. **O exportador: ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais**. 4. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2005. 250 p.

MORGAN, G. **Imagens da organização**. São Paulo: Atlas, 1996. 421 p.

NASSAR, A. M. **Produtos da agroindústria de exportação brasileira: uma análise das barreiras tarifárias impostas por Estados Unidos e União Européia**. São Paulo: USP, 2004. 218 p.

PORTAL DO AGRONEGÓCIO. Disponível em: <<http://www.portaldoagronegocio.com.br/index.php?p=oquee>>. Acesso em: 07 jun. 2006.

RATTI, B. **Comércio internacional e câmbio**. 10. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

REIS, B. S. **Impactos potenciais da ALCA nas cadeias agroindustriais do açúcar e do suco de laranja e as relações comerciais entre Brasil e Estados Unidos**. Viçosa, MG: UFV, 2001. 137 p.

RODRIGUES, P. N. **Importação e exportação sem complicação**. 2. ed. São Paulo: Cosimex, 1998.

RUDIO, F. V. **Introdução ao projeto de pesquisa científica**. 30. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 1986. 144 p.

SALOMON, D. V. **Como fazer uma monografia**. 10. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2001. 412 p.

SALVATORE, D. **Economia internacional**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1978.

SANTOS, A. C. **Gestão de cadeias produtivas**. Lavras, MG: UFLA, 2004.
Notas de aula.

SEBRAE. **Elaboração do preço de exportação**. Disponível em:
<http://www.sebraesp.com.br/topo/produtos/publicações/saiba%20mais/elabor_preco_export.aspx>. Acessado em: 02 fev. 2006.

SIMONSEN, M. H.; CYSNE, R. P. **Macroeconomia**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1995. 696 p.

SOSA, R. B. **A Aduana e o comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2000. 230 p.

UNILESTE-MG. Disponível em:
<http://www.unilestemg.br/pic/manual_de_normas.html>. Acesso em: 23 maio 2006.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT;
WORLD TRADE ORGANIZATION. **The post-Uruguay round tariff environment for developing countries exports, tariff peaks and tariff escalation**. Geneva, 2000. 23 p.

VAZQUEZ, J. L. **Comércio exterior brasileiro**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

VIEIRA, V. A. As tipologias, variações e características da pesquisa demMarketing. **Revista FAE**, Curitiba, v. 5, n. 1, p. 61-70, jan./abr. 2002.

WIKIPEDIA. Disponível em:
<<http://pt.wikipedia.org/wiki/Agroneg%C3%B3cio>>. Acesso em: 29 maio 2006.