

**MARIANA SOARES GOUDINHO MEIRELES**

**OBSTÁCULOS INTERNOS E EXTERNOS ENFRENTADOS PELAS  
EMPRESAS EXPORTADORAS BRASILEIRAS**

**Monografia apresentada como requisito  
para conclusão do curso de bacharelado  
em Relações Internacionais do UniCEUB  
– Centro Universitário de Brasília  
Orientador: Alaor Sílvia Cardoso**

**BRASÍLIA  
2004**

**MARIANA SOARES GOUDINHO MEIRELES**

**OBSTÁCULOS INTERNOS E EXTERNOS ENFRENTADOS PELAS  
EMPRESAS EXPORTADORAS BRASILEIRAS**

Banca Examinadora:

---

Prof. Alaor Sílvio Cardoso  
(Orientador)

---

Prof. Cláudio Ferreira da Silva  
(Membro)

---

Prof. Sérvulo Vicente Moreira  
(Membro)

**BRASÍLIA  
2004**

***Agradeço primeiramente a Deus, que me capacitou durante esses quatro anos de estudo e pela benção da minha formatura, ao meu noivo Rodrigo pela sua dedicação e ajuda e à minha família que esteve sempre ao meu lado.***

## **RESUMO**

Este trabalho busca apresentar quais são os principais obstáculos enfrentados pelas empresas exportadoras brasileiras, tanto no âmbito interno quanto no âmbito externo, os quais dificultam, encarecem e desestimulam o aumento das exportações.

A análise faz-se importante pelo fato de as exportações constituírem-se um dos principais fatores para o crescimento da economia brasileira e, por essa razão, deveriam ser mais incentivadas pelo Governo através da: diminuição de tributos, redução do tempo exigido nas operações logísticas e aduaneiras e ações que visem a ampliação e o aumento da acessibilidade dos programas de financiamento a todos os tipos de empresas exportadoras.

## **ABSTRACT**

This work tries to present which are the main obstacles faced by the Brazilian exporters companies so in the internal scope as in the external scope, which ones complicate, make more expensive and don't stimulate the increase of the exports.

The importance of this analysis is done by the fact that the exports constitute one of the main factors for the growth of the Brazilian economy and, for this reason, should be more encouraged by the Government with actions like: decreasing tributes, reducing time demanded in the logistics operations and tidewaiters and enlarging and turning more accessible financing programs to all kinds of exporters companies.

## SUMÁRIO

Tabela de Siglas .....	vi
Introdução .....	01
Capítulo 1 – Marco Teórico .....	03
Capítulo 2 – Os obstáculos internos enfrentados pelas empresas exportadoras brasileiras .....	05
2.1. Os Custos Logísticos .....	06
2.2. Financiamento .....	13
2.3. Tributação .....	19
2.4. Juros .....	23
Capítulo 3 – Os obstáculos externos enfrentados pelas empresas exportadoras brasileiras .....	25
3.1. Estados Unidos .....	26
3.2. Japão .....	31
3.3. União Européia .....	34
Capítulo 4 – Conclusão .....	39
Referências Bibliográficas .....	40

## TABELA DE SIGLAS

ACC	- Adiantamentos sobre Contrato de Câmbio
ACE	- Adiantamentos sobre Cambiais Entregues
AEB	- Associação de Comércio Exterior do Brasil
BNDES	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CAP	- Conselhos de Autoridades Aeroportuárias
COFINS	- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
COPOM	- Comitê de Política Monetária
CPMF	- Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira
EUA	- Estados Unidos da América
ICMS	- Imposto sobre Circulação de Mercadorias
INFRAERO	- Empresa Brasileira de Infra-estrutura Aeroportuária
IPI	- Imposto sobre Produtos Industrializados
MDIC	- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
OMC	- Organização Mundial do Comércio
PASEP	- Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público
PIB	- Produto Interno Bruto
PIS	- Programa de Integração Social
RE	- Registro de Exportação
RECOF	- Regime Especial de Entrepasto Aduaneiro de Controle Informatizado

- SCE - Seguro de Crédito à Exportação
- SGP - Sistema Geral de Preferências
- SRF - Secretaria da Receita Federal
- TEC - Tarifa Externa Comum
- UNCTAD - Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento



## INTRODUÇÃO

O processo de exportação tem indiscutível importância para o equilíbrio da economia brasileira. É através desse processo que, recentemente, o Brasil tem conseguido retomar sua taxa de crescimento anual, decaída por cerca de vinte anos, desde quando enfrentamos o ápice do problema da dívida externa, em 1982. Esse período de crise enfrentado principalmente na década de 80 ficou conhecido como a “década perdida”. Sabe-se que, antes desse período, por muitos anos fomos vistos como um dos exemplos mais notáveis de crescimento econômico. O estudo *World Economic Performance Since 1870*<sup>1</sup>, publicado em 1987, fez uma medição histórica do desenvolvimento econômico das dez mais representativas economias do mundo, dentre as quais se incluiu o Brasil. Segundo esse estudo, o Brasil apresentou o melhor desempenho durante os 116 anos estudados (1870-1986), com uma média anual de crescimento de 4,4%<sup>2</sup>.

Após a desvalorização do Real, em 1999, que fez com que os preços dos produtos brasileiros no exterior tivessem menor custo, com a criação de programas governamentais específicos voltados para o crescimento econômico brasileiro e com a introdução de políticas específicas de promoção das vendas, temos conseguido aumentar a nossa participação relativa no mercado internacional, ainda que esta se encontre bem reduzida (menos de 1% do mercado mundial)<sup>3</sup>, tornando melhor vista a imagem do Brasil no exterior.

Segundo análise do PIB brasileiro (Produto Interno Bruto)<sup>4</sup>, desde 1972 até o atual ano, percebe-se que, durante o primeiro semestre de 2004, tem havido uma relevante melhora na taxa de crescimento da economia brasileira, e um dos principais motivos tem sido o incremento das exportações. No entanto, as empresas brasileiras ainda têm enfrentado inúmeros obstáculos tanto no âmbito interno quanto no âmbito externo para exportar seus produtos, o que tem gerado desestímulo nos empresários quando o assunto é o processo de exportação.

Dentre os obstáculos internos enfrentados pelas empresas brasileiras, esta análise discorrerá sobre: a questão dos custos tributários; as dificuldades

---

<sup>1</sup> MADDISON, Angus. **World Economic Performance Since 1870**. 1987.

<sup>2</sup> RICUPERO, Rubens. “*Projeto Nacional: a Visão Integradora das Estratégias*” In: **O Brasil e o Dilema da Globalização**. São Paulo: Ed SENAC, 2001. 2ª Edição.

<sup>3</sup> Retirado do site

<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/negInternacionais/barENaoTarifarias.ph>.

<sup>4</sup> Retirado do Site <http://www.desenvolvimento.gov.br>.

encontradas no ressarcimento de alguns deles; a quantidade de tributos a serem pagos pelos exportadores, tanto na produção de seus produtos quanto no ato da exportação; os altos custos logísticos e suas deficiências; a dificuldade em se obter financiamento, principalmente por parte das pequenas e médias empresas; as burocráticas operações aduaneiras; e os altos juros cobrados pelo sistema bancário brasileiro<sup>5</sup>.

No âmbito internacional, serão analisados os obstáculos impostos por outros países à entrada de produtos brasileiros, como as barreiras tarifárias e as não-tarifárias<sup>6</sup>.

Devido ao exposto acima, esta monografia tem como problema central analisar os obstáculos internos e externos enfrentados pelas empresas exportadoras brasileiras, os quais dificultam o incremento das exportações.

---

<sup>5</sup> CNI – Confederação Nacional da Indústria. **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

<sup>6</sup> MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Barreiras Externas às Exportações Brasileiras para Estados Unidos, Japão e União Européia 2001**. Brasília: CNI, 2001.

## Capítulo 1 – MARCO TEÓRICO

A pesquisa foi realizada por meio de uma análise exploratória e descritiva das principais barreiras enfrentadas pelos exportadores brasileiros no âmbito interno e no âmbito internacional. O tema escolhido é contemporâneo e existem vários estudos relacionados a ele. Para a elaboração deste projeto, foi tomado como base o capítulo intitulado: “Projeto Nacional: a Visão Integradora das Estratégias”<sup>7</sup>, do livro “O Brasil e o Dilema da Globalização” do embaixador Rubens Ricupero, atualmente na UNCTAD, em Genebra. Foi baseado também em estudos realizados pela Confederação Nacional da Indústria e pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

O texto do Embaixador Rubens Ricupero é, na realidade, uma crítica feita à incapacidade de crescimento da economia brasileira. Segundo Ricupero, o Brasil chegou a alcançar uma média anual de crescimento de 4,4%, durante os anos de 1870 a 1986. Com o problema da dívida externa de 1982, essa taxa caiu consideravelmente. Uma vez que o Brasil chegou a alcançar tal nível de crescimento, supõe-se que o mesmo nível pode voltar a ser atingido, se recriarmos as condições necessárias e adequadas para nossos dias. Por ter alcançado alto nível de crescimento, possuímos infra-estrutura física, base industrial sofisticada e capacidade tecnológica, empresarial e gerencial. A partir dessa perspectiva, constata-se que é possível voltar a atingir altos níveis de crescimento. No entanto, devido ao fato de o Brasil possuir inúmeros problemas internos, percebe-se que a solução para o crescimento pode de vir do aumento das exportações, o que é uma meta difícil. Difícil porque não existem políticas eficazes de fomento das exportações para melhorar o acesso aos mercados externos. O que existem são políticas protecionistas impostas para os produtos brasileiros pelos países desenvolvidos; internamente, existe um elevado custo de investimento no Brasil, devido ao tratamento tributário e a outros encargos; um elevado custo da infra-estrutura de serviços de apoio à exportação; falta de modernização do sistema de promoção e apoio às exportações; dentre outras. Para Ricupero, superar essas dificuldades depende de nós mesmos, e não de fatores externos que não controlamos. Deve haver, para isso, vontade política e perícia em conceber e aplicar estratégias públicas. Segundo ele, o Brasil “deve sempre procurar a diversificação e a

abrangência, tanto em variedade, riqueza e qualidade de vantagens comparativas, de bens e serviços exportáveis, como de mercados de destino”<sup>8</sup>.

Outro estudo base foi o realizado pela CNI – Confederação Nacional da Indústria, no ano de 2002, intitulado: “Os problemas da empresa exportadora brasileira”<sup>9</sup>. Essa sondagem realizada pela CNI teve como objetivo identificar os principais entraves enfrentados pelo exportador brasileiro, de modo a apresentar subsídios para a construção de uma política de exportação. O estudo mostra que as principais dificuldades para a expansão das vendas externas brasileiras encontram-se nas operações aduaneiras, no custo portuário e do transporte internacional, no difícil acesso ao financiamento e no sistema tributário. Além disso, constata-se um alto grau de desconhecimento dos instrumentos de apoio à exportação.

Um outro estudo utilizado foi o realizado em 2001 pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, em parceria com a CNI, intitulado “Barreiras externas às exportações brasileiras para Estados Unidos, Japão e União Européia 2001”<sup>10</sup>. Nesse estudo, demonstra-se que vários países mantêm mecanismos como altas barreiras tarifárias, não-tarifárias e instrumentos defensivos que dificultam a entrada de produtos brasileiros em seus mercados. Tem como objetivo, desta maneira, melhor informar os exportadores sobre sua existência e auxiliar as negociações internacionais que visam à eliminação de obstáculos ao livre comércio.

Para desenvolver o tópico “Os Custos Logísticos”, utilizei o livro “Os Custos Logísticos do Comercio Exterior Brasileiro”<sup>11</sup>, do engenheiro civil José Manoel Cortiñas Lopez. O livro avalia o impacto e ressalta a importância dos custos logísticos relacionados a deslocamento e tarefas pertinentes, na competitividade do produto brasileiro no mercado internacional. Ele conceitua bem todas as etapas logísticas assim como relaciona as dificuldades inerentes a cada uma delas. Dessa forma, o autor mostra os principais obstáculos enfrentados pelas empresas exportadoras no tocante a esse item, o qual é o mais assinalado como dificuldade para a exportação.

---

<sup>7</sup> RICUPERO, Rubens, op. cit., pág. 118

<sup>8</sup> Idem

<sup>9</sup> CNI – Confederação Nacional da Indústria, op. cit

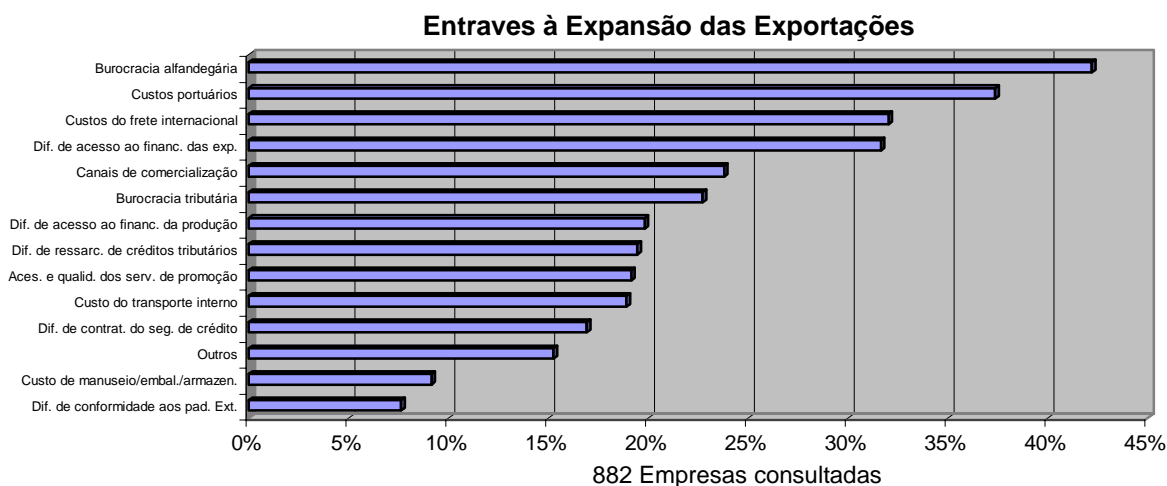
<sup>10</sup> MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, op. cit.

<sup>11</sup> CORTIÑAS LOPEZ, José Manoel. **Os Custos Logísticos do Comércio Exterior Brasileiro**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2000.

## Capítulo 2 – OS OBSTÁCULOS INTERNOS ENFRENTADOS PELAS EMPRESAS EXPORTADORAS BRASILEIRAS

Como já vimos, o Brasil é um país que recentemente tem se expandido economicamente devido, em grande parte, ao incremento das suas exportações. Esse aumento das exportações brasileiras ocorreu principalmente devido ao câmbio favorável, ao aumento da produtividade, à diversificação de mercados e aos preços favoráveis de commodities. O Governo brasileiro tem incentivado as empresas a aumentarem o seu ritmo de produção a fim de terem maior competitividade no mercado internacional. No entanto, ele não tem apresentado subsídios para a construção de uma política de exportação, o que dificulta a expansão das vendas externas, seja pelo sistema tributário, seja pela dificuldade de acesso ao financiamento, ou até mesmo pelo custo portuário e do transporte internacional.

Existem muitos aspectos que podem servir de entraves ao desenvolvimento do setor de exportações brasileiro. A Confederação Nacional da Indústria (CNI), em um estudo realizado em 2002, intitulado “Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira”, o qual será a base para este capítulo, coloca alguns desses entraves de forma bem clara e representativa, conforme indica o gráfico abaixo.



Fonte: CNI – Confederação Nacional da Indústria. **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

Segundo o gráfico acima, podemos ver que os maiores entraves se encontram nos aspectos aduaneiros, estando ligados às questões burocráticas alfandegárias e aos altos custos tanto portuários como de frete internacional, os quais foram citados por quase metade das empresas consultadas no estudo da CNI.

A seguir, vemos a grande dificuldade em se obter financiamento, principalmente por parte das pequenas e médias empresas, as quais praticamente não se beneficiam dos programas governamentais de crédito ao setor exportador. Outro significativo ponto de entrave está relacionado ao sistema tributário e à sua burocracia, assim como à dificuldade de receber o ressarcimento de alguns impostos relativos à exportação. Os demais entraves estão relacionados principalmente às operações logísticas e operacionais, os quais certamente inibem a competitividade externa do produto nacional. Outro entrave fundamental é a questão das altas taxas de juros, que inibem a produção e aumentam o custo dos produtos exportados.

Ao longo desse capítulo, serão analisados esses itens supracitados, os quais se constituem em obstáculos às exportações e que, em conseqüência, fazem com que as empresas brasileiras compitam em situação de desvantagem em relação aos nossos concorrentes internacionais.

## 2.1. Os Custos Logísticos<sup>12</sup>

“O Brasil precisa com urgência reorganizar sua logística com vistas a reduzir dramaticamente os custos internos de movimentação de mercadorias, caso queira realmente promover inserção internacional competitiva com maturidade e soberania negocial”

*Benedicto Fonseca Moreira<sup>13</sup>*

Os custos logísticos de comércio exterior podem decorrer de uma quantidade enorme de serviços de diversas naturezas, os quais podem ser cumulativos, ou então, excludentes. A apuração de valor médio para cada tipo de despesa é de extrema dificuldade, tendo em conta as diversas variáveis que interferem em sua determinação, dentre as mais importantes, as características de cada produto, seu valor médio por tonelada (valor unitário), o acondicionamento, a forma de negociação, etc.

Para as empresas médias ou aquelas que não participam ativamente do comércio exterior brasileiro, que costumam, em conseqüência, efetuar embarques

---

<sup>12</sup> Item inspirado no livro: CORTIÑAS LOPEZ, José Manoel. **Os Custos Logísticos do Comércio Exterior Brasileiro**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2000.

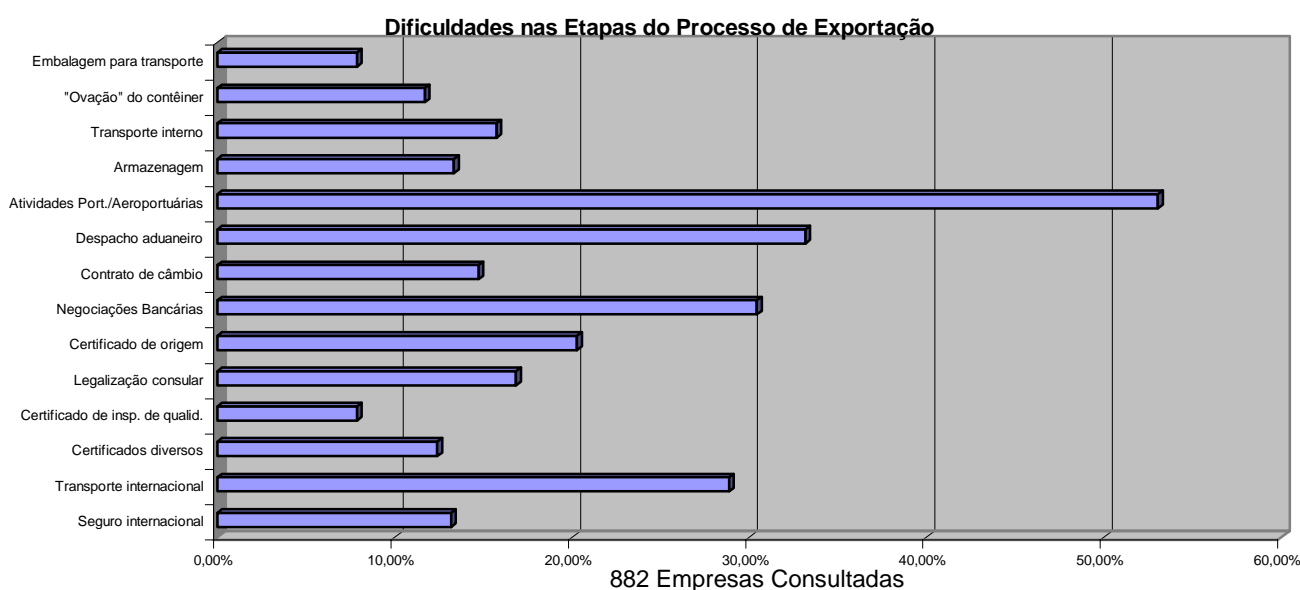
<sup>13</sup> Presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB, na Apresentação do livro “Os Custos Logísticos do Comércio Exterior Brasileiro”, de José Manoel Cortiñas Lopez.

de pequeno valor, a aferição de custos tende a subir significativamente, por conta de a maior parte das despesas incidentes representarem custos fixos, menores possibilidades de negociações de preços e falta de embarques constantes e sustentáveis.

No caso do comércio exterior, o fator tempo dá ao Brasil uma desvantagem inicial intrínseca, caracterizada pela considerável distância física que o separa da maioria dos seus grandes clientes e fornecedores. Esse fato é muito relevante porque, nos processos logísticos de importação e de exportação, essas grandes distâncias são, na maioria dos casos, vencidas através do transporte marítimo, de baixo custo, mas bastante lento. A única alternativa é o transporte aéreo, rápido mas freqüentemente inadequado e dispendioso para boa parte das cargas. Cabe recordar que mais de 90% das exportações brasileiras se desenvolve via marítima.

Portanto, para serem globalmente competitivos, os exportadores brasileiros devem gerenciar adequadamente os demais tempos envolvidos em suas cadeias logísticas globais, de forma a compensarem essa desvantagem geográfica inicial.

Além de prejudicar a imagem do exportador, o aumento indevido do prazo de entrega, originado pela distância física do Brasil, tem impacto sobre o custo, pois significa necessidade de carregar estoques por mais tempo. O gráfico abaixo demonstra as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras nas etapas do processo de exportação:



Fonte: CNI – Confederação Nacional da Indústria. **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

Segundo análise do gráfico, percebemos que as maiores dificuldades estão concentradas nas atividades portuárias / aeroportuárias, no despacho aduaneiro e nas negociações bancárias. Por essa razão, vemos a necessidade em se reduzir a burocracia aduaneira e agilizar as operações portuárias. Muito assinalado também está o transporte internacional (29% das empresas pesquisadas no estudo da CNI) e logo a emissão de documentos (certificado de origem, legalização consular, certificado de inspeção de qualidade e quantidade e certificados diversos).

A seguir, veremos no que consiste cada etapa do processo de exportação tal como as dificuldades inerentes a eles.

### **2.1.1. Negociação Internacional**

A negociação internacional formaliza-se através de um contrato, onde devem ficar determinadas, com clareza, as características da operação, cujos principais componentes são: as qualificações do exportador e do importador; o detalhamento do produto; a embalagem de apresentação e a forma de acondicionamento para transporte; a condição de venda; o preço na condição de venda; a modalidade de pagamento; o prazo de entrega; os documentos a serem fornecidos; e o prazo de validade para as condições oferecidas.

A não ser que o negociador brasileiro deixe de atentar para essas recomendações básicas e cometa erro que gere dispêndio representativo, este tópico tem pequena participação no somatório dos custos logísticos, além de serem seus valores de difícil mensuração, pois oscilam muito em função da forma de negociação utilizada, a qual pode variar em função do produto, do país e de outros fatores diversos.

### **2.1.2. Embalagem e Acondicionamento (Preparação da Mercadoria)**

As mercadorias, de forma geral, devem ser embaladas pelo vendedor, com vistas à sua proteção durante manuseio, movimentação, transporte, armazenagem, comercialização e consumo. Podem existir três modos, até mesmo simultâneos, de envolver uma mercadoria: embalagem de prateleira; embalagem de transporte; unitização, a qual inclui pré-linguagem (amarração ou acintamento), paletização e containerização.



### **2.1.3. Liberação da Exportação (Controle do Governo)**

Normalmente, a seqüência de procedimentos necessários à efetivação de uma exportação ocorre da seguinte forma:

- a) Primeiramente, o negociador deve providenciar o licenciamento, através do Registro de Exportação – RE, que consiste no conjunto de informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal, que caracterizam a operação de exportação de uma mercadoria e definem seu enquadramento.
- b) A segunda fase corresponde ao despacho aduaneiro (procedimento fiscal), onde se processa o desembaraço da mercadoria.
- c) A última fase é constituída pelos procedimentos cambiais, caracterizados pela celebração de contratos de câmbio entre instituições financeiras e exportadores, com o intuito de amparar os ingressos configurados naqueles contratos.

No tocante ao despacho aduaneiro, a Secretaria da Receita Federal – SRF implantou um sistema de simplificação das operações de despacho aduaneiro, chamado “Linha Azul”, o qual reduz sensivelmente o tempo despendido com as operações. O “Linha Azul” consiste num processo de facilitação da fiscalização de documentos, da conferência física da carga e da análise do valor aduaneiro da mercadoria, para a empresa cadastrada pela SRF, que tenha patrimônio líquido igual ou superior a R\$ 10 milhões e volume anual de exportações de US\$ 50 milhões, e que se comprometa a concordar com eventuais exigências tributárias que possam ser feitas pela SRF após a liberação da carga, caso seja constatada alguma irregularidade.

No entanto, o alcance das medidas do “Linha Azul” é restrito e as empresas de menor porte reclamam que os limites de valor são muito elevados, beneficiando somente as grandes empresas. Propõem a adoção de mecanismos alternativos para que as pequenas e médias empresas reunidas em consórcios, empresas comerciais exportadoras e outras modalidades de grupamentos de carga possam se beneficiar do sistema, desde que atinjam, em conjunto, os valores mínimos.

#### **2.1.4. Movimentação em Terminal (Portos e Aeroportos)**

Nos portos, são cobradas as tarifas que constituem a remuneração pelas vantagens e serviços que o comércio e a navegação usufruem no porto. Cabe à administração de cada porto organizar e fixar as tarifas portuárias, que devem ser homologadas pelos Conselhos de Autoridades Portuárias – CAP. As atividades laborais portuárias incluem: a) capatazia: atividade de movimentação de mercadorias nas instalações de uso público; b) estiva: atividade de movimentação de mercadorias nos conveses ou nos porões das embarcações principais ou auxiliares.

O Brasil possui grandes dificuldades naturais, apresentando poucos pontos adequados à instalação de portos. Alguns fatores que influenciam os custos portuários brasileiros são: 1. Os elevados preços de praticagem das embarcações, puxados principalmente pela cara remuneração de alguns profissionais; 2. O baixo nível de treinamento dos trabalhadores; 3. A ineficiência administrativa; 4. A falta de investimento; 5. A morosidade nos procedimentos de fiscalização; 6. Os controles burocráticos superpostos; 7. As despesas burocráticas; 8. A regulamentação excessiva; 9. A demora de atendimentos dos navios.

A administração dos aeroportos brasileiros que normalmente operam com comércio exterior compete à INFRAERO – Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária, vinculada ao Comando da Aeronáutica, a qual cobra pelos serviços executados as tarifas aeroportuárias, que se compõem de Tarifas de Aeronave (Embarque, Pouso e Permanência) e Tarifas de Carga (Armazenagem e Capatazia, incidindo estas últimas, sobre os consignatários ou, no caso da carga em trânsito, sobre o transportador.

#### **2.1.5. Transporte**

Refere-se ao deslocamento físico da mercadoria desde o local de produção ou armazenamento para venda até o local de utilização (consumo) final, conforme determinado pelo importador. Pode ser desdobrado em:

- a) Pré-Transporte ou Frete Interno na Origem: encaminhamento do produto da zona de produção ao local de início do transporte internacional;

- b) Transporte Internacional: deslocamento entre dois países regido por um contrato internacionalmente aceito;
- c) Pós-Transporte ou Frete Interno do Destino: deslocamento que se inicia ao fim do transporte internacional, ou seja, do local de desembarque até o destino do produto.

As modalidades de transporte podem ser: 1) Aquaviário; 2) Aéreo; 3) Rodoviário; 4) Ferroviário.

As vantagens do transporte aquaviário são: a) elevada capacidade de transporte, através de rebocadores e empurradores; b) fretes mais baratos que nos modais rodoviário e ferroviário; c) custos variáveis bem mais baixos; d) disponibilidade ilimitada; e) faculta o uso da multimodalidade<sup>14</sup>. As desvantagens são: a) baixa velocidade; b) capacidade de transporte variável em função do nível das águas; c) rotas fixas; d) necessidade de elevados investimentos de regularização de alguns trechos de rios<sup>15</sup>.

As vantagens do transporte aéreo são: a) velocidade, eficiência e confiabilidade; b) competitividade: a freqüência dos vôos permite altos giros de estoque; c) manuseios altamente mecanizados; d) atinge regiões inacessíveis para outros modais. As desvantagens são: a) menor capacidade em peso e volume das cargas; b) não atende aos granéis; c) custo de capital e fretes elevados; d) fortes restrições às cargas perigosas<sup>16</sup>.

As vantagens do transporte rodoviário são: a) maior disponibilidade de vias de acesso; b) possibilita o serviço porta-a-porta; c) embarques e partidas mais rápidos; d) favorece os embarques de pequenos lotes; e) facilidade de substituir o veículo em caso de quebra ou acidente; f) maior rapidez de entrega. As desvantagens são: a) maior custo operacional e menor capacidade de carga; b) nas épocas de safras

---

<sup>14</sup> **Transporte multimodal** - vincula o percurso da carga a um único documento de transporte, independente das combinações de meios, como, por exemplo, ferroviário e marítimo. O Consignatário, designado pelo Consignador (que representa o interessado no transporte da carga, entrega à mercadoria ao Operador de Transporte Multimodal mediante contrato), recebe a mercadoria no ponto de desembarque final, encerrando a operação multimodal. Apresenta uma série de vantagens em relação ao intermodal: permite movimentação mais rápida da carga; garante maior proteção à carga; diminui os custos de transporte; dá mais competitividade internacional ao exportador; melhora a qualidade do serviço.

<sup>15</sup> AMBROSIO RODRIGUES, Paulo Roberto. "Transporte Fluvial" In: **Introdução aos Sistemas de Transportes no Brasil e à Logística Internacional**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2002. 2º Edição.

<sup>16</sup> AMBROSIO RODRIGUES, Paulo Roberto. "Transporte Aéreo" In: **Introdução aos Sistemas de Transportes no Brasil e à Logística Internacional**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2002. 2º Edição.

provoca congestionamentos nas estradas; c) desgasta prematuramente a infraestrutura da malha rodoviária<sup>17</sup>.

As vantagens do transporte ferroviário são: a) capacidade para transportar grandes lotes de mercadorias; b) fretes baixos crescentes, de acordo com o volume transportado; c) baixo consumo energético; d) adaptação ferro-rodoviária Rodotrilho; e) provê estoques em trânsito. As desvantagens são: a) tempo de viagem demorado; b) custo elevado quando há necessidade de transbordos; c) depende da disponibilidade de material rodante; d) baixa flexibilidade de rotas; e) alta exposição a furtos<sup>18</sup>.

### 2.1.5.1. Transporte Interno

Apesar da grande criação de estradas ligando todo o país, apenas 151 mil quilômetros das rodovias brasileiras são pavimentadas, menos de 10%<sup>19</sup> do total existente. Pior que isso, é o estado das rodovias, mesmo as pavimentadas. No entanto, o preço para restauração de estradas é muito alto. Um dos problemas mais sérios em relação às rodovias é o excesso de peso, um dos motivos determinantes para a pouca durabilidade das rodovias.

Na Era Vargas, as ferrovias foram todas estatizadas, assim como o sistema portuário. A Rede Ferroviária Federal transformou-se num grande cabide de empregos, com mais de 150 mil funcionários. Todo o sistema ferroviário atrasou-se no tempo e virou uma gigantesca sucata de baixa competitividade, encarecendo os custos para a indústria e para os exportadores.

Geograficamente, a malha ferroviária está distribuída através de alguns trechos de pouca ramificação e em quatro grandes faixas (Região Nordeste; Região Sudeste / Nordeste; Região Sudeste; Região Sul), que não possuem conexões ou cruzamentos em quantidade suficiente para permitir fluxo entre boa parte dos pontos do país, notadamente aqueles distantes entre si, com relativa independência em relação aos demais modais de transporte.

---

<sup>17</sup> AMBROSIO RODRIGUES, Paulo Roberto. *“Transporte Rodoviário”* In: **Introdução aos Sistemas de Transportes no Brasil e à Logística Internacional**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2002. 2º Edição.

<sup>18</sup> AMBROSIO RODRIGUES, Paulo Roberto. *“Transporte Ferroviário”* In: **Introdução aos Sistemas de Transportes no Brasil e à Logística Internacional**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2002. 2º Edição.

<sup>19</sup> CORTIÑAS LOPEZ, José Manoel. **Os Custos Logísticos do Comércio Exterior Brasileiro**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2000.

Investir no transporte intermodal<sup>20</sup> é a saída para que o trânsito de cargas no Brasil reduza a dependência que tem do transporte rodoviário. Há muitas frentes a serem atacadas, sobretudo investir na infra-estrutura das outras modalidades, como ferrovias e hidrovias.

### **2.1.5.2. Transporte Internacional**

Mesmo com um custo de frete muito maior, às vezes, o transporte aéreo acaba propiciando redução substancial de outros custos e tornando sua utilização vantajosa comparativamente a outros modais. Rapidez e confiabilidade têm compensado muito, haja vista as taxas de crescimento do transporte aéreo. Entretanto, sua área de atuação é limitada, pois, mesmo sob o enfoque do somatório de custos, ainda assim o peso do componente frete é muito importante, inviabilizando a utilização deste modal pela maior parte dos produtos.

O transporte ferroviário contribui muito pouco no transporte de mercadorias do Brasil para os demais países de nosso continente, com participação de cerca de 1% do total, e, pior ainda, com declínio acentuado nos últimos anos.

Os aspectos favoráveis apontados para o transporte rodoviário (menor tempo de atendimento, com também menores demandas e tarifas e custos adicionais ao frete envolvidos), o fazem muito mais competitivo que os outros modais para cargas de maior valor, como é o caso das exportações brasileiras para a América do Sul.

## **2.2. Financiamento**

A questão do financiamento é outro ponto fundamental e que tem representado um grande obstáculo para as empresas exportadoras brasileiras, uma vez que o acesso ao crédito continua limitado a um número reduzido de empresas, sobretudo às de grande porte. Esse prejuízo afeta principalmente as pequenas e médias empresas, as quais praticamente não se beneficiam das diversas linhas de financiamento apresentadas pelo Governo brasileiro, por estas exigirem garantias reais feitas por parte dos agentes financeiros. Além desse problema, vemos também

---

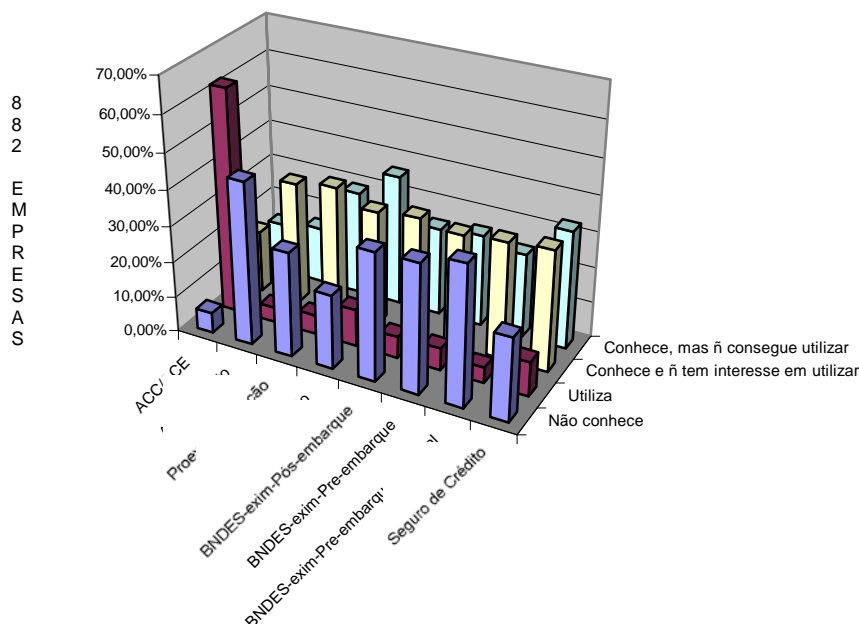
<sup>20</sup> Transporte intermodal - refere-se a uma mesma operação que envolve dois ou mais modos de transporte, onde cada transportador emite um documento e responde individualmente pelo serviço que presta.

que muitas empresas não utilizam as linhas de financiamento por não terem conhecimento das mesmas.

A dificuldade encontrada pelas pequenas e médias empresas em conseguir financiamento para suas operações de exportações existe, principalmente, porque o acesso a esses instrumentos é determinado pelo tamanho da empresa, e não pela importância das exportações no seu faturamento, sendo os critérios de aprovação desses instrumentos utilizados da mesma forma para todas as modalidades de empréstimos. A solução para essa dificuldade seria o Governo considerar a exposição externa da empresa como um dos critérios relevantes para os procedimentos de aprovação dos financiamentos à exportação, o que certamente aumentaria o potencial de ampliação das vendas externas dessas empresas. Ademais dessa solução apresentada acima, faz-se necessário um maior esforço de divulgação dos mecanismos existentes, de forma a expandir sua utilização por parte das empresas exportadoras.

No gráfico abaixo, vemos os diversos instrumentos de crédito e a porcentagem da posição das empresas consultadas no estudo da CNI realizado em 2002 com relação a esses instrumentos.

Posição das Empresas com Relação aos Instrumentos de Crédito



Fonte: CNI – Confederação Nacional da Indústria. **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

Segundo indica o gráfico, vemos que poucas empresas utilizam os instrumentos de crédito supracitados, sendo que o único mais usado é o ACC/ACE (Adiantamentos sobre Contrato de Câmbio e sobre Cambiais Entregues), por 62,7% das empresas consultadas. Cerca de 30% das empresas não conhecem esses instrumentos e aproximadamente 30% não têm interesse em utilizar ou não conseguem utilizar os instrumentos de crédito.

A seguir serão analisados os principais instrumentos de crédito oferecidos pelo Governo brasileiro assim como as dificuldades encontradas na contratação desses instrumentos.

### **2.2.1. ACC/ACE<sup>21</sup>**

Segundo o gráfico acima, os ACC/ACE são os instrumentos de crédito mais utilizados e conhecidos entre os exportadores. O ACC é o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio e o ACE é o Adiantamento sobre Cambiais Entregues. O objetivo do adiantamento é propiciar recursos ao exportador para produzir a mercadoria a ser exportada. Essas linhas consistem na antecipação total ou parcial de recursos financeiros ao exportador, em moeda nacional, correspondente ao pagamento que será efetuado no futuro pelo importador.

O ACC é uma operação de empréstimo baseada na promessa do exportador de entregar no futuro, após o embarque da mercadoria, divisas de exportação ao banco financiador e na obrigatoriedade de comprovação da exportação em valor equivalente ao emprestado. É a fase que compreende o período de fabricação e preparação da mercadoria, antes do embarque da mesma para o exterior (fase pré-embarque).

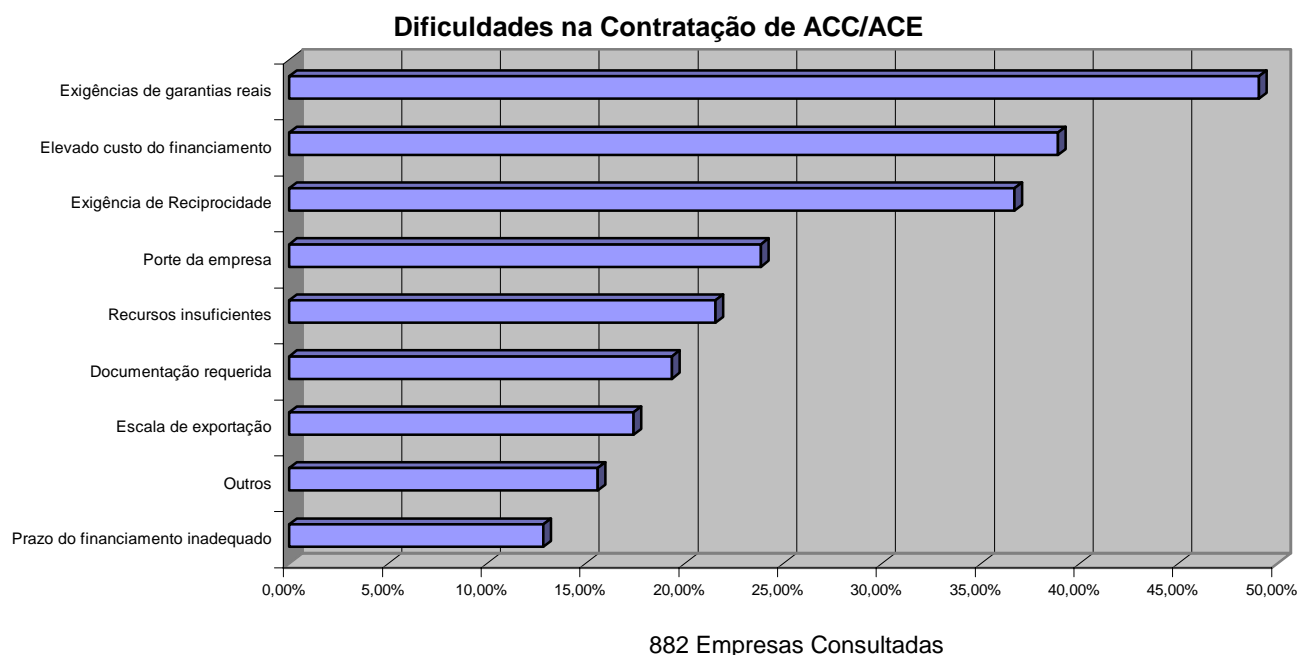
O ACE é a fase posterior ao embarque da mercadoria ao exterior, ou o prazo que se concede ao importador para efetuar o pagamento (fase pós-embarque).

Apesar do grande uso dos ACC/ACE, vemos que esse instrumento de crédito está concentrado para as grandes empresas, sendo que as pequenas e as médias empresas não têm muito conhecimento desse instrumento, e mesmo que o tenham, encontram dificuldades para utiliza-lo em razão das exigências de garantias reais e de reciprocidade feitas pelos agentes financeiros.

---

<sup>21</sup> Item inspirado no livro CNI – Confederação Nacional da Indústria. **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

De acordo com o gráfico abaixo, vemos que as principais dificuldades encontradas na contratação do ACC/ACE está nas exigências de garantias reais (assinalado por 50% das empresas), no elevado custo do financiamento (40% das empresas) e na exigência de reciprocidade (37% das empresas). Além dessas dificuldades mais assinaladas, a contratação do ACC/ACE leva em conta o porte da empresa, a quantidade de recursos que a mesma possui, a documentação, a escala de exportação, dentre outros.



Fonte: CNI – Confederação Nacional da Indústria. **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

É por essas razões que se torna praticamente inviável o uso do ACC/ACE por parte das pequenas e micro empresas, as quais não dispõem dos recursos exigidos para a contratação do mesmo.

### 2.2.2. Linhas Oficiais de Financiamento

O PROEX e o BNDES-exim são os programas de financiamento à exportação proporcionados pelo governo. Essas linhas são muito pouco utilizadas pelas empresas devido ao desconhecimento e ao fato de as mesmas não conseguirem acesso a esses tipos de financiamento, problemas estes que atingem cerca de 30% das empresas consultadas no estudo da CNI.



### 2.2.2.1. PROEX<sup>22</sup>

O PROEX é o programa do Governo Federal para financiar as exportações brasileiras de bens e serviços em condições equivalentes às do mercado internacional. O Banco do Brasil é o agente exclusivo da União para o PROEX.

São duas modalidades de apoio às exportações: 1. PROEX Financiamento: é o financiamento direto ao exportador brasileiro ou ao importador com recursos do Tesouro Nacional. É a linha mais utilizada pelas empresas brasileiras; 2. PROEX Equalização: a exportação é financiada pelas instituições financeiras no país e no exterior, na qual o PROEX paga parte dos encargos financeiros, tornando-os equivalentes àqueles praticados no mercado internacional.

Como todas as linhas de financiamento, as empresas exportadoras brasileiras encontram muitas dificuldades para terem acesso ao PROEX, principalmente porque ele atende mais às empresas de grande porte, independentemente da proporção das vendas externas no faturamento total, o que dificulta o acesso para as empresas de menor porte, uma vez que para a contratação desse tipo de financiamento, são exigidas garantias reais e a documentação requerida da empresa.

### 2.2.2.2. BNDES-exim<sup>23</sup>

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, criado em 1952, participa das linhas de financiamento das exportações com o BNDES-exim, o qual envolve todos os produtos exportáveis e os serviços a eles associados, exceto: automóveis de passeio; produtos de menor valor agregado, tais como: celulose, açúcar e álcool, grãos, suco de laranja, minérios, animais vivos; *commodities* em geral (mercadorias negociadas em bolsas) e também alguns bens intermediários. Esse instrumento de crédito é dividido em três modalidades:

1. BNDES-exim Pré-Embarque: financia a produção de bens a serem exportados em embarques específicos. Essas operações são realizadas através das instituições financeiras credenciadas.

---

<sup>22</sup> Inspirado no site <http://www.bb.com.br>

<sup>23</sup> Inspirado no site <http://www.bndes.gov.br/linhas>

2. BNDES-exim Pré-Embarque Especial: financia a produção nacional de bens exportados, sem vinculação com embarques específicos, mas com período pré-determinado para a sua efetivação.
3. BNDES-exim Pós-Embarque: financia a comercialização de bens e serviços no exterior, através de refinanciamento ao exportador, ou através da modalidade *buyer's credit* (financiamento diretamente junto a um banco).

Na utilização dessa linha de financiamento, as maiores dificuldades enfrentadas pelas empresas são as exigências de garantias reais, a documentação requerida da empresa, o porte da empresa e a escala de exportação da mesma.

### **2.2.3. Seguro de Crédito à Exportação**

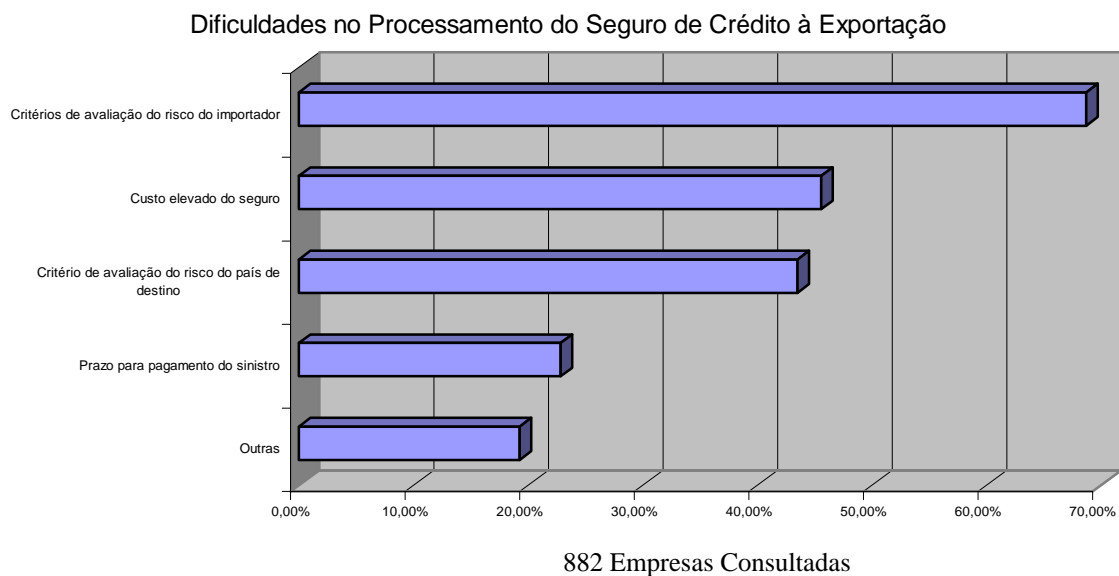
O Seguro de Crédito à Exportação (SCE) é um instrumento de garantia a financiamentos para comercialização externa, podendo ser contratado pelo exportador e por instituição financeira vinculada à exportação de bens. É um seguro simples, um instrumento de prevenção e uma ferramenta de cobrança. A obrigação do segurado é declarar trimestralmente os volumes das exportações e os respectivos compradores. No término de vigência da apólice, a soma dos valores declarados dará o volume de exportação efetivamente realizada<sup>24</sup>. Sua legislação básica é a Lei nº 6.704, de 26/10/1979; Decreto nº 3.937, de 25/09/2001, Decreto nº 4.041, de 03/12/2001 e Resolução Bacen nº 2.532, de 14/08/1998.

Não obstante, o seguro de crédito às exportações apresenta certo grau de dificuldade principalmente em relação às pequenas e médio empresas, as quais se deparam com o alto custo do seguro, com o excesso de exigências para utilizá-lo e com os critérios de avaliação relativos ao importador. Além desses obstáculos, nota-se que há um elevado grau de desconhecimento do seguro pelas empresas, o que gera uma baixa utilização do mesmo.

Segundo o gráfico abaixo, vemos as dificuldades no processamento do seguro de crédito à exportação e a porcentagem de empresas que assinalam esses obstáculos.

---

<sup>24</sup> Retirado do Site <http://www.exportnews.com.br>



Fonte: CNI – Confederação Nacional da Indústria. **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

### 2.3. Tributação

O sistema tributário brasileiro é muito complexo e é considerado um grande entrave para as exportações do Brasil, uma vez que ele desvia os recursos que antes estavam destinados para uma maior e melhor produção para realizar os pagamentos legais de impostos.

Essa questão tributária incide na competitividade externa dos produtos brasileiros, pois, se os tributos são cumulativos, os mesmos são inseridos no custo do produto final a ser exportado, o que irá necessariamente reduzir a concorrência internacional.

Os impostos brasileiros que recaem sobre a cadeia produtiva e sobre os produtos exportados são: IPI, ICMS, PIS/PASEP, Cofins e CPMF. A fim de evitar a “exportação de impostos” e conseqüentemente a perda de competitividade de seus produtos, o Brasil procura ressarcir os exportadores dos tributos incidentes sobre os produtos exportados. Cabe-se destacar que, dentre essas contribuições já citadas, as três primeiras apresentam mecanismos de ressarcimento no ato da exportação. No entanto, esses mecanismos possuem muitas falhas, pois, além de demandarem um custo operacional elevado, muitas vezes não provêem uma desoneração total das exportações, ademais de outros inconvenientes.

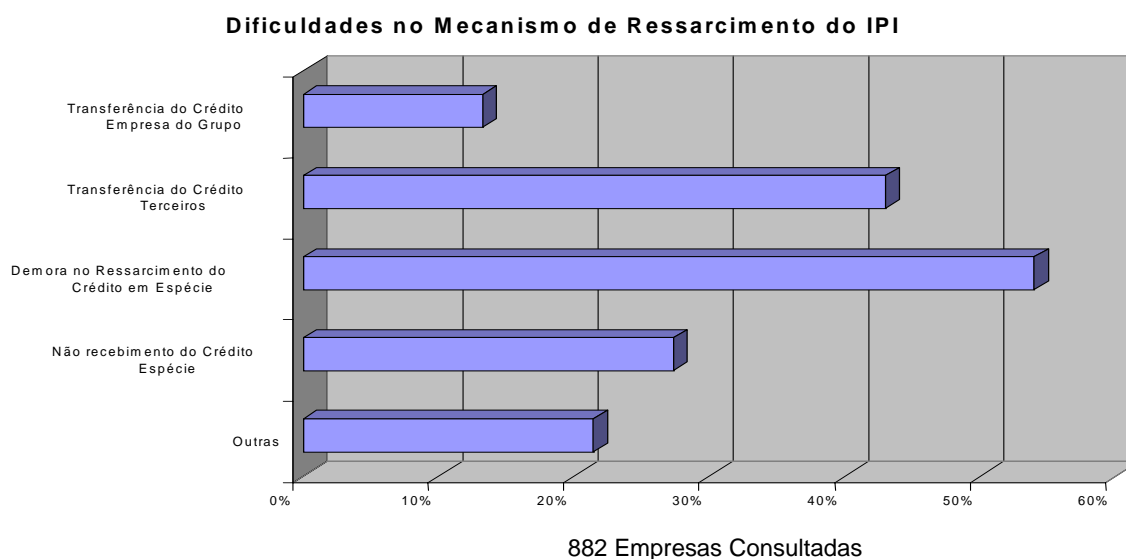
## 2.3.1. Impostos Ressarcidos

### 2.3.1.1. IPI

O IPI, Imposto sobre Produtos Industrializados, incide sobre produtos industrializados, nacionais e estrangeiros. Segundo o Decreto 4.544 de 2002 (RIPI/202), onde estão regulamentadas suas disposições, tais como tributação, fiscalização, arrecadação e administração do mesmo, vemos que os produtos industrializados destinados ao exterior são imunes da incidência desse imposto.

Muitas vezes pensamos que o ressarcimento desse imposto se dá de forma rápida, simples e integral. No entanto, na prática, não é assim que ocorre. Conforme o questionário respondido por empresários brasileiros no estudo da CNI, constata-se que, com relação ao IPI, o problema mais assinalado pelas empresas consultadas (aproximadamente por 55% delas) foi a demora no ressarcimento do crédito em espécie, seguido pela dificuldade para transferência dos créditos para terceiros (45%) e pelo não recebimento do crédito em espécie (30%).

Essas dificuldades apontadas acima desincentivam o aumento da participação das exportações no faturamento da empresa, pois o crescimento dessa participação pode resultar no acúmulo de créditos não recuperáveis à medida que o volume de crédito supere o montante de impostos devidos em razão das vendas internas.



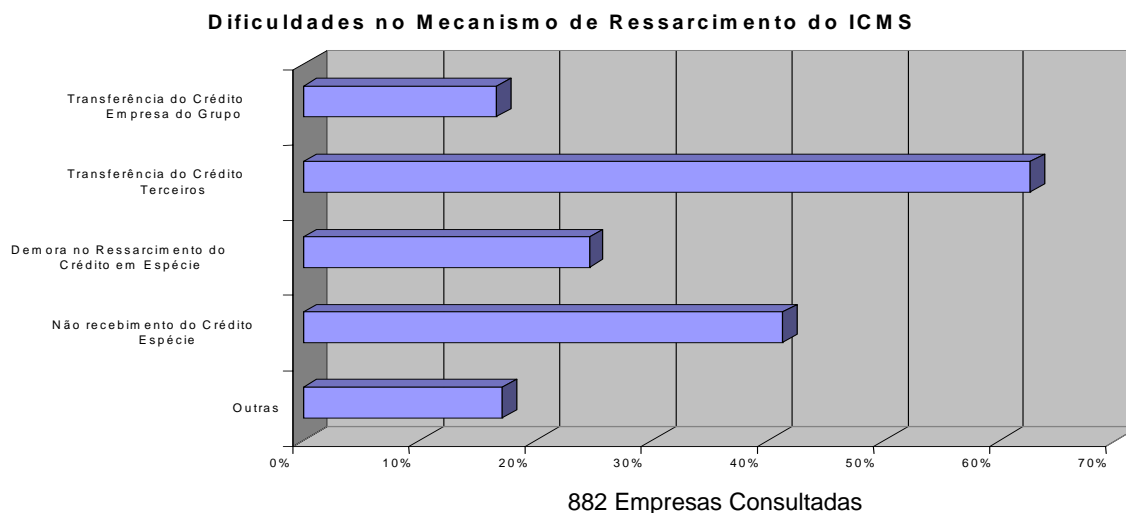
Fonte: CNI – Confederação Nacional da Indústria. **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

### 2.3.1.2. ICMS

O ICMS, imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual, intermunicipal e de comunicação é de competência dos Estados e do Distrito Federal.

Sua regulamentação constitucional está prevista na Lei Complementar 87/1996 (a chamada “Lei Kandir”), alterada posteriormente pelas Leis Complementares 92/97, 99/99 e 102/2000. Segundo essa Lei, “o imposto não incide sobre operações e prestações que destinem ao exterior mercadorias, inclusive produtos primários e produtos industrializados semi-elaborados, ou serviços”.

No entanto, tal como ocorre com o IPI, há diversas dificuldades no mecanismo de ressarcimento do ICMS. Conforme ilustra o gráfico abaixo, vemos que as maiores dificuldades encontradas estão relacionadas à transferência do crédito para terceiros (apontado por aproximadamente 65% das empresas consultadas) e ao não recebimento do crédito em espécie (42%), seguido pela demora no ressarcimento do crédito em espécie (25%) e pela dificuldade de transferência do crédito para empresa do grupo (20%).



Fonte: CNI – Confederação Nacional da Indústria. **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

### 2.3.1.3. PIS/PASEP - Cofins

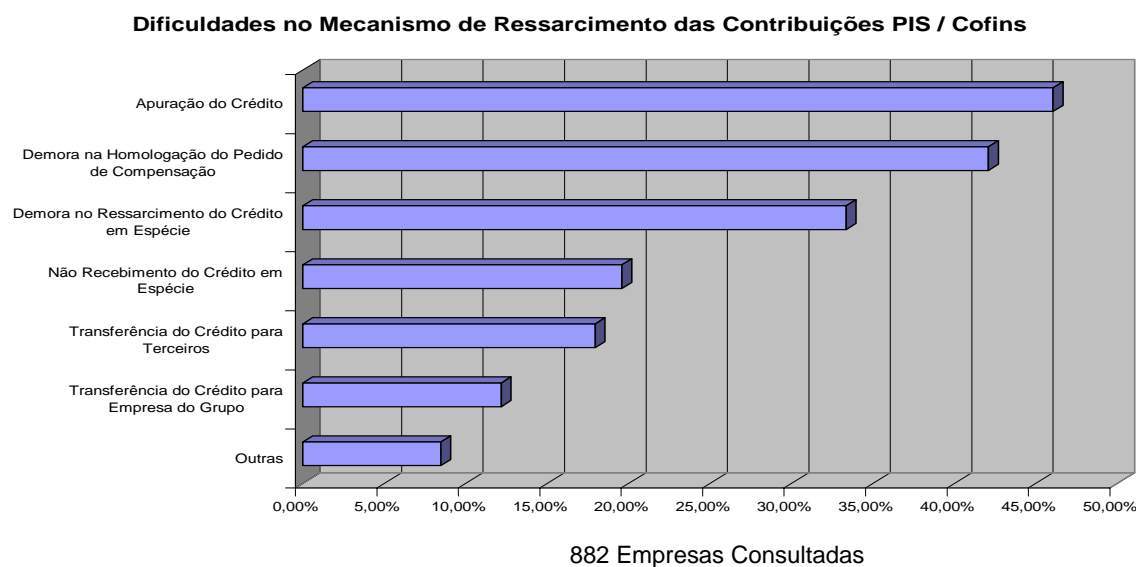
O PIS (Programa de Integração Social), o PASEP (Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público) e o Cofins (Contribuição para o Financiamento da

Seguridade Social) são impostos obrigatórios para as pessoas jurídicas de direito privado em geral, inclusive as pessoas a elas equiparadas pela legislação do Imposto de Renda, exceto as microempresas e as empresas de pequeno porte submetidas ao regime do SIMPLES (Lei 9317/96).

A legislação básica que rege o Cofins e o PIS/PASEP é a Lei 10.833/2003. O Cofins incide internamente sobre o faturamento das empresas com uma alíquota de 7,6%. O PIS/PASEP incide nas operações internas, sobre a receita operacional bruta, com uma alíquota de 1,65%<sup>25</sup>.

O ressarcimento do PIS/PASEP e do Cofins geram grandes dificuldades às empresas exportadoras, porque muitas delas não utilizam o mecanismo de ressarcimento por falta de conhecimento ou por não poderem se beneficiar deste instrumento de desoneração.

Segundo apontamentos das próprias empresas, os quais estão assinalados no gráfico abaixo, percebe-se que as maiores dificuldades no mecanismo de ressarcimento dessas contribuições estão na apuração do crédito, na demora na homologação do pedido de compensação e na demora no ressarcimento do crédito em espécie.



Fonte: CNI – Confederação Nacional da Indústria. **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

<sup>25</sup> MRE – Ministério das Relações Exteriores / Departamento de Promoção Comercial. **Exportação Passo a Passo**. Brasília: MRE, 2004.

## **2.3.2. Impostos Não-Ressarcidos**

### **2.3.2.1. CPMF**

A CPMF, Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira, foi instituída pela Lei 1.911/1996, segundo a qual: “considera-se movimentação ou transmissão de valores e de créditos e direitos de natureza financeira qualquer operação liquidada ou lançamento realizado pelas entidades referidas no art. 2º, que representem circulação escritural ou física de moeda, e de que resulte ou não transferência da titularidade dos mesmos valores, créditos e direitos.”

## **2.4. Juros**

A taxa de juros é definida pelo Copom (Comitê de Política Monetária), o qual foi instituído em 20 de junho de 1996. Formalmente, os objetivos do Copom são: “implementar a política monetária, definir a meta da taxa Selic e seu eventual viés, e analisar o ‘Relatório de Inflação’”. A taxa de juros fixada na reunião do Copom é a meta para a taxa Selic (taxa média dos financiamentos diários, com lastro em títulos federais, apurados no Sistema Especial de Liquidação e Custódia)<sup>26</sup>.

No mês de setembro de 2004, o Governo Federal decidiu elevar a taxa de juros básica da economia brasileira em 0,25 ponto percentual para 16,25% ao ano. Essa foi a primeira alta desde fevereiro de 2003, conforme demonstra o histórico das taxas de juros fixadas pelo Copom e a evolução da taxa Selic, o qual se encontra no anexo 2 deste trabalho<sup>27</sup>.

No entanto, essa decisão do Governo de aumentar os juros não é a melhor solução para preservar o crescimento sustentado da economia, uma vez que essa medida desestimula o setor produtivo, inibe os investimentos e o crescimento econômico, bem como a geração de empregos. “Com os juros nas alturas, as empresas deixam de investir e de empregar. Cria-se um círculo vicioso que trava as engrenagens da economia. Com mais desemprego, há menos renda, menos vendas

---

<sup>26</sup> Retirado do Site <http://www.bcb.gov.br/?COPOMHIST>

<sup>27</sup> Retirado do Site <http://www.bcb.gov.br/?COPOMJUROS>

e, conseqüentemente, menos atividade industrial, o que causa ainda mais desemprego”<sup>28</sup>.

Esse aumento da taxa de juros é muito prejudicial para as empresas exportadoras, principalmente para as pequenas empresas, as quais não têm ainda uma cultura de exportação, devido muitas vezes aos obstáculos enfrentados e mostrados neste trabalho, pois o custo para a produção de suas mercadorias fica mais elevado, assim como eleva também o preço das mesmas no mercado internacional, desestimulando os empresários a produzirem e a exportarem e diminuindo a sua capacidade de concorrência com os demais países que apresentam produtos com menores preços.

---

<sup>28</sup> Revista “Época”, Edição 261, Maio de 2003, “A Guerra dos Juros”



### **Capítulo 3 – OS OBSTÁCULOS EXTERNOS ENFRENTADOS PELAS EMPRESAS EXPORTADORAS BRASILEIRAS**

O comércio exterior de um país é conduzido pela livre entrada ou saída de mercadorias, movimentos estes que podem ser controlados por restrições de natureza tarifária ou não-tarifária.

As barreiras tarifárias dificultam ou encarecem a entrada ou saída de mercadorias. Elas são cobradas através de taxas ou impostos sobre o produto comercializado quando esta atravessa a fronteira nacional, cujos montantes são definidos visando maior ou menor dificuldade para sua comercialização. As restrições tarifárias podem estar ligadas a diversos fatores, tais como: importação e exportação para proteção da indústria nacional e necessidade arrecadatória para melhorar as receitas do país. Dependendo desses fatores, as tarifas podem variar ao longo do tempo, baixando ou aumentando para a adaptação política do momento<sup>29</sup>.

As barreiras não-tarifárias são as “leis, regulamentos, políticas ou práticas de um país que visam a restringir o acesso de produtos importados em seu mercado”<sup>30</sup>. Elas são praticadas com o objetivo de proteger a indústria nacional, o mercado interno e os consumidores, proporcionando exigências legítimas de segurança e de proteção à saúde. Por outro lado, podem apresentar novas formas de protecionismo disfarçado por demandas legítimas da sociedade. As barreiras não-tarifárias existem em maior número e em variadas formas, tais como:

- restrições voluntárias às exportações – um país importador induz uma outra nação a reduzir as suas exportações de um produto “voluntariamente”, sob a ameaça de restrições comerciais abrangentes mais elevadas, quando tais exportações ameaçam toda uma indústria doméstica<sup>31</sup>;
- cartéis internacionais – organização de fornecedores de um produto localizados em diferentes nações que concorda em reduzir a produção

---

<sup>29</sup> KEEDI, Samir. **ABC do Comércio Exterior – Abrindo as Primeiras Páginas**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2002.

<sup>30</sup> MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Barreiras Externas às Exportações Brasileiras para Estados Unidos, Japão e União Européia 2001**. Brasília: CNI, 2001.

<sup>31</sup> Idem.

e as exportações do produto com o propósito de maximizar ou aumentar os lucros totais da organização<sup>32</sup>;

- direitos *antidumping* – proíbem a exportação de um produto a um preço abaixo do custo ou pelo menos a venda de um produto a um preço externo inferior ao interno<sup>33</sup>;
- subsídios às exportações – pagamentos diretos ou concessão de isenção fiscal e empréstimos subsidiados aos exportadores da nação ou exportadores em potencial, e/ou empréstimos a juros baixos concedidos a compradores estrangeiros de maneira a estimular as exportações da nação<sup>34</sup>.

Dentre as barreiras não-tarifárias, encontram-se as barreiras técnicas, que são as regulamentações técnicas, administrativas e outras, as quais compreendem normas de segurança, normas de saúde, exigências de rotulagem, regulamentos sanitários e fitossanitários, de vigilância animal e vegetal. dentre outras;

Ao longo deste capítulo, veremos que países desenvolvidos, como os Estados Unidos da América, União Européia e Japão, mantêm mecanismos que dificultam a entrada de produtos brasileiros em seus mercados. A seguir analisaremos quais são essas dificuldades impostas por cada um desses países desenvolvidos, as quais restringem as exportações a esses pólos de grande capacidade de importação.

### 3.1. Estados Unidos<sup>35</sup>

Logo após a União Européia, os Estados Unidos da América figuram como o maior mercado para os produtos brasileiros. No entanto esse país aplica diversos mecanismos que dificultam a entrada de nossos produtos, tais como:

---

<sup>32</sup> Ibidem.

<sup>33</sup> Ibidem.

<sup>34</sup> Ibidem.

<sup>35</sup> MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. “*Estados Unidos*” In: **Barreiras Externas às Exportações Brasileiras para Estados Unidos, Japão e União Européia 2001**. Brasília: CNI, 2001.

### 3.1.1. Barreiras Tarifárias

Os Estados Unidos da América aplicam algumas formas de tarifas aos produtos brasileiros, as quais incidem basicamente nas seguintes seções: animais vivos e produtos do reino animal; produtos do reino vegetal; produtos das indústrias de alimentos, de bebidas e de fumo; matérias têxteis e suas obras; calçados; produtos químicos; e instrumentos e aparelhos de óptica.

Em produtos tais como o suco de laranja, o aço e o álcool etílico, além de existirem tarifas específicas para cada um, os mesmos ainda sofrem desvantagem por serem produtos que, por serem brasileiros, não estão do topo de preferências de importações norte-americanas e ainda, no caso do álcool etílico, existe subsídio do governo norte-americano para a produção doméstica do mesmo. Existem ainda as tarifas que variam de acordo com a época do ano, como é caso das tarifas aplicadas a algumas frutas brasileiras; as taxas de processamento de mercadorias; e as taxas de manutenção portuária.

Dentre essas barreiras tarifárias, existem as quotas tarifárias, que são uma restrição quantitativa direta à quantidade de um produto que se permite que seja importado ou exportado. Em decorrência do Acordo Agrícola da Rodada Uruguai, as importações norte-americanas até o limite da quota estipulada estão isentas ou sujeitas a tarifas significativamente inferiores às incidentes sobre as importações extraquota. Esse é o caso de produtos como o açúcar, o fumo e laminados a quente, os quais, devido ao sistema de quotas, reduziu-se dramaticamente o número de exportações.

### 3.1.2. Barreiras Não-Tarifárias

Dentre as barreiras não-tarifárias praticadas pelos Estados Unidos da América aos produtos brasileiros, destacam-se:

- Restrições quantitativas;
- Medidas *antidumping* e compensatórias – os Estados Unidos da América são um dos países que mais utilizam as medidas *antidumping* e anti-subsídios, e o Brasil é um dos países mais penalizados nesse mercado. Os problemas com que se defrontam as exportações brasileiras nas áreas

de processos de direitos *antidumping* e compensatórios nos EUA, tornaram-se, na prática, barreiras ao acesso de produtos brasileiros ao mercado norte-americano;

- Medidas de salvaguarda – têm poder de proteção mais amplo do que as medidas *antidumping* ou compensatórias, podendo ser aplicadas independentemente dos países de origem, além de não exigirem análise quanto à existência ou não de práticas desleais de comércio;
- Compras governamentais – o Governo norte-americano restringe o acesso de compra de bens e serviços estrangeiros pelos órgãos públicos, dando preferência aos fornecedores domésticos;
- Exigências consulares – incluem as dificuldades encontradas pelos empresários brasileiros na obtenção de vistos para viagem aos EUA;
- Sistema Geral de Preferências (SGP) – é utilizado pelo Governo norte-americano como instrumento político de pressão sobre os países que deles se beneficiam e é, por vezes, aplicado de forma discriminatória em prejuízo das exportações brasileiras, como é o caso do açúcar brasileiro, o qual está excluído do programa do SGP e está sujeito a gravames de importação aplicáveis;
- Subsídios às exportações – os produtos brasileiros e de outros países latino-americanos enfrentam freqüentemente a competição de produtos norte-americanos beneficiários de subsídios, não somente no mercado local, mas também em terceiros mercados. Os programas de apoio às exportações facilitam as operações ao criar mais incentivos a exportações, oportunidades de crédito para compradores potenciais e infra-estrutura de apoio no exterior para auxiliar na armazenagem de produtos agrícolas norte-americanos.
- Medidas unilaterais – são medidas que o Governo norte-americano aplicam aos seus parceiros comerciais, muitas vezes contrariando os acordos multilaterais. Essa prática prejudica gravemente o sistema de comércio internacional, pois demonstra escassa confiança, inclusive insatisfação, diante dos acordos multilaterais e dos mecanismos de solução de controvérsias, induzindo a adoção de medidas retaliatórias por parte dos países afetados;

- Normas, regulamentos, testes, certificação e etiquetas – o sistema norte-americano de normas e regulamentos é uma barreira importante a ser transposta pelos exportadores brasileiros, pois a complexidade do sistema resulta geralmente em falta de transparência, aumentando consideravelmente o custo para se adquirir as informações necessárias relativas não só às normas e regulamentos, mas também aos procedimentos de avaliação de conformidade. Esses custos atingem com maior intensidade as pequenas empresas. Fazem parte desse sistema: a) Normas e regulamentos técnicos – há nos EUA inúmeros regulamentos federais, estaduais e municipais aplicáveis tanto à produção nacional, quanto às exportações. Esses regulamentos incluem padrões de rotulagem, embalagem, práticas sanitárias, de boa fabricação, aditivos, pesticidas e colorantes em alimentos, certificação de farmacêuticos, produtos biológicos, alimentos enlatados de baixa acidez, padrões industriais e inspeções oficiais. Tem sido lenta a adoção pelos EUA de normas técnicas estabelecidas por organismos internacionais, o que não contribui para reduzir os obstáculos enfrentados pelo fornecedor estrangeiro na comercialização de seus produtos no mercado norte-americano. A complexidade do sistema torna onerosos para o exportador estrangeiro, especialmente o pequeno empresário, a identificação das normas técnicas e os procedimentos de avaliação de conformidade e certificação. Em produtos brasileiros tais como máquinas de costura, fibras de raiom e viscose, estopins ou pastilhas de segurança e válvulas cardíacas, há incidência de exigências importantes para o cumprimento de normas e regulamentos norte-americanos. As normas e regulamentos não impedem a entrada desses produtos no mercado norte-americano, somente exemplifica a variedade de produtos que estão sujeitos aos mesmos; b) Regulamento sanitário, fitossanitário e de saúde animal – incidem principalmente sobre as exportações brasileiras de frutas vegetais e carnes. A obtenção de autorização de importação para esses produtos envolve um processo longo e custoso. Além disso, devem ser realizadas inspeções sobre esses produtos tanto no país exportador quanto nos portos de entrada dos EUA; c) Regulamentos ambientais – o Governo dos EUA defende a vinculação entre a proteção ambiental e o comércio

internacional, nos planos multilateral e, seletivamente, regional e bilateral. Os riscos e os matizes protecionistas de medidas alegadamente inspiradas por motivos ambientais têm demandado atenção redobrada de parceiros comerciais dos EUA; d) Regras de etiquetagem – nos EUA há excesso de exigências de etiquetagem, o que acarreta entraves às importações, pois implica alto custo financeiro para o exportador. Isso ocorre porque o mercado norte-americano desconhece os padrões estabelecidos pelos órgãos internacionais de padronização, e por essa razão ele adota padrões internos que muitas vezes são contraditórios aos adotados internacionalmente. Adquirir informação necessária e satisfazer os procedimentos necessários é o maior desafio para as empresas estrangeiras, especialmente pequenas e médias, uma vez que não existe fonte de informações para padrões e avaliações de conformidade; e) Normas trabalhistas – o Governo dos EUA tem exercido crescente pressão para vincular o tratamento de questões trabalhistas às negociações comerciais internacionais. Tal vinculação poderia originar uma nova forma de protecionismo mediante a imposição de condicionalidades aos acordos comerciais, por motivos alegadamente trabalhistas, sociais ou de direitos humanos;

- Serviços – as dificuldades encontradas nesse setor referem-se a: a) Investimentos – o presidente dos EUA pode investigar e suspender operações de investimento direto estrangeiro que resultem no controle de companhias cujas atividades possam estar associadas à segurança nacional ou a serviços específicos, como por exemplo transporte marítimo; b) Serviços financeiros: 1. Seguros – a operação de seguradoras no mercado dos EUA é dificultada pelo fato de a supervisão e regulação das atividades de seguros ser de competência dos governos das unidades da federação norte-americanas. Esse fato obriga as seguradoras a obterem licenças específicas em cada um dos estados do país, submetendo-se, portanto, a regulamentos e regras estaduais não-homogêneos; 2. Serviços bancários – os bancos enfrentam os mesmos problemas que as seguradoras devido à fragmentação geográfica do país, que gera interferência de diferentes legislações estaduais. Além disso, outro problema está na legislação que determina a separação das operações de

bancos comerciais das operações de bancos de investimento; c) Transportes – as indústrias aeronáuticas e de construção naval são subsidiadas pela ação de agências federais, as quais alocam vultosos recursos em programas de pesquisa e desenvolvimento, além de haverem limitações para investimento estrangeiro em companhias norte-americanas. Na área de transporte marítimo, os EUA conservam numerosas restrições legais que limitam a provisão de serviços de transporte marítimo por competidores estrangeiros; d) Telecomunicações – a legislação norte-americana impõe barreiras consideráveis ao investimento estrangeiro em infra-estrutura de telecomunicações e de radiodifusão, assim como à provisão de serviços de telefonia e satélite por firmas não-americanas; e) Serviços profissionais – regimes de regulação não-homogêneos e pouco transparentes constituem o principal problema enfrentado por provedores estrangeiros de serviços profissionais.

### 3.2. Japão<sup>36</sup>

Desde 1996, a crise japonesa afetou muito as vendas brasileiras para aquele mercado, fazendo com que o valor exportado pelo Brasil caísse significativamente. Por essa razão, o Japão passou de quarto para quinto lugar no *ranking* dos principais países de destino dos produtos brasileiros.

#### 3.2.1. Barreiras Tarifárias

A estrutura tarifária japonesa apresenta três tipos de tarifas: gerais, temporárias e preferenciais, essas últimas resultantes de reduções tarifárias concedidas no âmbito do Sistema Geral de Preferências – SGP japonês. Além disso, o Japão utiliza também quotas tarifárias, sendo que as tarifas extraquota são bastante elevadas. Essas tarifas incidem principalmente sobre os seguintes produtos de exportação brasileiros: óleo de soja, café torrado e cigarros, calçados, açúcar, álcool etílico e suco de laranja. No caso das tarifas sazonais, as quais variam de

---

<sup>36</sup> MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. “*Japão*” In: **Barreiras Externas às Exportações Brasileiras para Estados Unidos, Japão e União Européia 2001**. Brasília: CNI, 2001.

acordo com o período do ano, há incidência sobre algumas frutas, tais como bananas, laranjas e uvas.

### 3.2.2. Barreiras Não-Tarifárias

- Licença de importação – é utilizada visando o controle das quotas e/ou quotas tarifárias, ou em virtude de razões sanitárias, fitossanitárias, de saúde animal, de segurança e de saúde pública, de proteção do meio ambiente e para a implementação de preferências tarifárias;
- Monopólio de importação – alguns produtos brasileiros, tais como o álcool etílico e o fumo, sofrem dificuldades para entrar no mercado japonês por causa da existência de apenas um importador japonês, geralmente uma agência ou firma estatal;
- Restrições quantitativas – o Japão opera um sistema de restrições quantitativas na importação de certos peixes e produtos de peixes, abrangendo aproximadamente 20% da importação total de tais produtos. Dentre outros produtos que figuram na mesma lista, estão as algas marinhas e o arroz. O Governo alega que esse procedimento é uma forma de preservar os recursos naturais, uma vez que a liberalização do mercado japonês tenderia a aumentar de maneira excessiva a pesca com vistas ao abastecimento desse mercado, o que ameaçaria a utilização sustentável dos recursos marítimos em questão;
- Proibição de importação – no Japão, é proibida a importação de cinco categorias de produtos: 1) narcóticos; 2) armas de fogo e munições; 3) dinheiro ou títulos falsificados; 4) livros, desenhos que comprometam a segurança e a moral pública; e 5) artigos que desrespeitem os direitos de propriedade intelectual.
- Medidas *antidumping* e compensatórias – o Japão adota poucas medidas *antidumping* e nunca adotou um direito compensatório. Nenhum direito foi imposto sobre importações provenientes do Brasil;
- Normas, regulamentos, testes, certificações e etiquetas – os produtos estrangeiros encontram grandes dificuldades para entrar no mercado japonês por conta das normas e regulamentos adotados por esse país, além da falta de transparência nos procedimentos. Muitas leis domésticas



específicas possibilitam a proibição ou restrição de importação de alguns produtos por meio do controle de padrões e certificação de produtos. Alguns dos padrões estabelecidos pela indústria e pelo Governo japonês não têm acompanhado a evolução tecnológica, o que contribui para restringir as exportações. Em muitos casos, as normas adotadas pela indústria japonesa são normas particulares, isto é, diferentes das internacionais. a) Normas e regulamentos técnicos – alguns produtos estrangeiros encontram dificuldades em entrar no mercado japonês por causa do longo período de espera nos laboratórios, visando a obtenção de certificados ou de efetuarem-se os testes requeridos. O atraso nos testes e na certificação é usado como uma ferramenta de política industrial para dar tempo aos produtores japoneses tornarem-se mais competitivos. Além do reconhecimento mútuo dos acordos de testes e certificação, testes em laboratórios estrangeiros reduziria o tempo de entrega dos produtos exportados aos usuários japoneses. Essas normas incidem principalmente em produtos tais como: madeira, automóveis, produtos de biotecnologia e suplementos alimentares (os quais são regulamentados como drogas e por essa razão incidem sobre eles restrições severas). Os regulamentos japoneses são excessivamente restritivos. Vários aditivos utilizados em alimentos processados, reconhecidos internacionalmente como seguros para a saúde humana, não são admitidos no Japão. Outro problema refere-se ao nível tolerável de resíduos de pesticidas, sobre o qual incidem demasiadas exigências japonesas; b) Regulamento sanitário, fitossanitário e de saúde animal – exportadores brasileiros reclamam de restrições desse tipo, impostas às importações de tomate, batata, manga, laranja, melão, mamão, melancia e carnes bovina, suína e de aves, entre outros produtos, os quais requerem um certificado fitossanitário emitido pela autoridade competente do país exportador, além desses produtos só poderem ser importados por portos específicos. Alguns produtos são proibidos de serem importados pelo Japão, outros são sujeitos a quarentena e outros não são sujeitos a esta.

- Compras governamentais – por não ser signatário do Acordo de Compras Governamentais da OMC, o Brasil não goza do tratamento não-discriminatório no mercado japonês.

- Serviços – as dificuldades encontradas nesse setor referem-se a: a) Serviços financeiros – a segmentação e regulação excessiva desestimula a introdução de novos produtos financeiros em segmentos nos quais companhias estrangeiras detêm grande potencial competitivo, restringindo suas oportunidades de negócios; b) Telecomunicações – no Japão, os serviços locais de telecomunicações são monopolizados por empresas japonesas próprias do ramo; c) Construção – a obtenção de licenças para construtoras estrangeiras operarem no Japão envolve procedimentos complexos, demorados e caros para alijá-las no mercado local; d) Outros serviços – nos compromissos assumidos na OMC o Japão manteve várias limitações para o exercício da profissão de advogado por estrangeiros. Profissionais do ramo de contabilidade enfrentam também restrições, porém menos severas que aquelas vigentes para advogados. É necessário que o Japão remova as punições às parcerias e contratação de advogados estrangeiros, que faça a regulamentação de advogados estrangeiros mais transparente e elimine outras restrições desnecessárias sobre os serviços legais no Japão; e) Relação de barreiras ao comércio de serviços – referem-se àqueles setores em que o Brasil tem demonstrado maior interesse em acesso a mercados, como serviços de engenharia e engenharia integrada, no contexto dos serviços profissionais; serviços de computação e relacionados; serviços de telecomunicações; serviços de audiovisual; serviços de construção e de engenharia correlatos; serviços de distribuição; serviços desportivos; e serviços de transporte de dutos.

### 3.3. União Européia<sup>37</sup>

Atualmente, a União Européia é o maior mercado consumidor de produtos brasileiros. Dentre os países-membros, são os maiores importadores: a Alemanha, os Países Baixos, a Bélgica, a Itália, o Reino Unido, a França e a Espanha.

---

<sup>37</sup> MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. “*União Européia*” In: **Barreiras Externas às Exportações Brasileiras para Estados Unidos, Japão e União Européia 2001**. Brasília: CNI, 2001.

### 3.3.1. Barreiras Tarifárias

- Tarifa Externa Comum (TEC) – os países membros da União Européia adotam uma tarifa comum que incide sobre as importações de terceiros países. A estrutura tarifária da União Européia tem mostrado uma acentuada progressividade, o que resulta numa elevada proteção efetiva aos produtos de maior valor agregado. Esse fato dificulta o acesso a esse mercado das exportações brasileiras de produtos de maior valor agregado e favorece as exportações de bens de menor valor agregado. Esse é o caso da soja, que em forma de grãos é importada a uma tarifa zero enquanto em forma de óleo de soja bruto é importado com diferentes tarifas, dependendo se é para uso industrial ou para consumo final;
- Quotas tarifárias – as importações até o limite da quota são isentas ou sujeitas a tarifas significativamente inferiores às incidentes sobre importações extraquota. O Brasil e os demais membros do Mercosul, nas negociações multilaterais, defendem a eliminação de todas as quotas e sua substituição por tarifas comercialmente viáveis. As quotas tarifárias são aplicadas sobre os seguintes produtos brasileiros: açúcar, bananas, pescados, carne bovina e carne de frango;
- Regimes especiais de importação – a União Européia aplica uma preferência comunitária com a qual assegura prioridade para o consumo de produtos comunitários e proteção ao mercado contra importações exageradas em quantidade e a preços vis. Para que tal princípio seja respeitado, os produtos agrícolas provenientes de terceiros países são submetidos a direitos aduaneiros e/ou a direitos adicionais sobre a importação, de modo a torná-los mais caros do que os localmente produzidos;
- Escalada tarifária – os produtos agropecuários mais elaborados têm tarifa mais elevada e gozam de maior proteção efetiva. A tarifa é aumentada quanto maior seja a quantidade de insumos utilizados, como é o caso do milho e de conservas em atum, soja, açúcar e tabaco;

### 3.3.2. Barreiras Não-Tarifárias

- Processos *antidumping* – embora certo número de produtos brasileiros tenha sido alvo recorrente de medidas *antidumping* no âmbito da União Européia, geralmente no setor siderúrgico, a proporção do comércio bilateral afetada é relativamente pequena;
- Subsídios – os subsídios à produção industrial com os objetivos de reestruturação ou modernização dos fatores de produção para promover o desenvolvimento regional constituem fator potencial para limitar a entrada de produtos do Mercosul no mercado comunitário da União Européia. A União Européia oferece subsídios a seus agricultores nos seguintes setores: carne bovina, carne suína, carne de aves, leite e produtos lácteos, frutas, cereais, vinhos de mesa e azeite de oliva.
- Regulamento de salvaguarda – visa proteger setores produtivos comunitários de um aumento brusco e desmesurado de importações, por meio da imposição de restrições quantitativas temporárias. As salvaguardas especiais são implementadas quando o volume de importação do produto alcança um nível considerado crítico em cujo caso as importações adicionais incorporam direitos aduaneiros;
- Licença de importação – só é requerida para as importações sujeitas a restrições quantitativas, medidas de salvaguarda ou monitoramento;
- Restrições quantitativas, principalmente sobre o setor têxtil;
- Sistema Geral de Preferências (SGP) – consiste na eliminação ou redução substancial dos direitos de importação que oneram produtos primários e industrializados originários de países em desenvolvimento. É baseado no “mecanismo de modulação” tarifária em que se determinam as margens de preferências a serem outorgadas conforme a “sensibilidade” do produto, isto é, sua possibilidade de afetar os interesses dos produtores locais. O Brasil está incluído nesse Sistema;
- Normas, regulamentos, testes, certificação e etiquetas – a) Normas e regulamentos técnicos – a ausência de uniformidade das normas e regulamentos técnicos servem como barreira à movimentação de alguns produtos dentro da União Européia, resultando em demora na comercialização devido à necessidade dos produtos serem retestados e

recertificados de modo a satisfazer às diferentes normas e regulamentos nacionais. Incidem principalmente sobre produtos fitoquímicos (certificação) e alimentos processados (rotulagem); b) Regulamentos ambientais – a União Europeia criou o Programa Comunitário de Rotulagem Ambiental, o qual é constituído de um selo ecológico que o produtor obtém para seu produto quando o processo de produção e o ciclo de vida do produto atendem os critérios gerais e específicos estabelecidos para aquele produto em particular. Embora o programa do selo ecológico não restrinja as exportações diretamente, seus efeitos sobre a decisão de consumo dos consumidores europeus podem ser bastante significativos; além disso, a União Europeia estabelece requerimentos de marcação para identificar as possibilidades de reutilização e de reciclagem de embalagens; c) Regulamento sanitário, fitossanitário e de saúde animal – as importações de produtos animais têm de ser originárias de estabelecimentos habilitados pela Comissão Europeia, os quais devem atender aos requerimentos de saúde pública e animal da União Europeia; No entanto, esse processo de habilitação é lento. As exportações do Brasil de carne sofrem restrições de acesso devido ao problema da febre aftosa, além de receberem exigências e custos adicionais devido a problemas específicos como, por exemplo, a “crise da vaca louca”; outras barreiras sanitárias e fitossanitárias incidem sobre o quesito de sanidade vegetal;

- Inocuidade alimentar – a) as exportações de produtos de origem animal passaram a estar condicionadas à existência, no país de origem do produto, de planos de controles de resíduos (substâncias proibidas, medicamentos veterinários e contaminantes); b) a toda a carne bovina comercializada na União Europeia deverá ser obrigatoriamente aposta etiqueta com indicação do código de rastreabilidade e dos locais de abate e de desossa; c) o Brasil não possui a certificação exigida para exportar produtos orgânicos ao mercado da União Europeia; d) com relação aos contaminantes alimentares, existem medidas que vão desde a fixação de limites de tolerância para substâncias como aflatoxinas, ocratoxinas, dioxina e resíduos de pesticidas, até o total embargo da comercialização de produtos de origem animal que contenham substâncias como hormônio de crescimento; e) a exportação de sementes para a União Europeia está

sujeita à aprovação do sistema de certificação sanitária do produto no país terceiro; f) existem restrições de ordem fitossanitária à importação de cítricos “in natura” de terceiros países afetados por pragas;

- Vigilância das importações – monitoramento das quantidades importadas com efeitos restritivos sobre as importações, dada a incerteza gerada pela ameaça de sua aplicação. É utilizada sobre produtos agropecuários, têxteis e siderúrgicos;
- Serviços – o regime legal para a prestação de serviços na União Europeia é uma mistura de legislações comunitárias e nacionais e a origem das barreiras encontra-se frequentemente no nível nacional;
- Investimentos – existem barreiras ao investimento estrangeiro aplicadas por Estados Membros;
- Compras governamentais – os governos nacionais omitem muitas licitações que deveriam ser notificadas, pois têm interesse em favorecer empresas locais. Essa situação dificulta o acesso a empresas do Mercosul que estariam habilitadas a atender a mercados subnacionais.
- Algumas restrições são aplicadas a produtos brasileiros pelos seguintes países da União Europeia: a) França - regras de certificação sanitária para importação de alimentos para animais, exigências na alfândega para a entrada do Guaraná, legislação restritiva e procedimentos burocráticos na importação de escargot, autorização para exportar rãs, certificados sanitários para a exportação de aves, e emissão de certificado sanitário para exportação de peixes de aquário e de própolis; b) Grécia – restrições à entrada de produtos cítricos; c) Suécia – inspeções sanitárias sobre a exportação de carne;

## Capítulo 4 – CONCLUSÃO

Como vimos, as exportações brasileiras ainda enfrentam muitas barreiras, o que interfere no crescimento da economia brasileira, a qual poderia ser maior caso houvesse mais incentivo e coordenação estratégica por parte do Governo brasileiro em todas as etapas do processo de exportação.

O Governo tem investido em instrumentos de auxílio e que incentivam as exportações, tais como desoneração de determinados impostos, criação de diversos instrumentos de créditos e de regimes especiais. Esses regimes especiais são conhecidos por Drawback, Linza Azul (Regime Aduaneiro de Despacho Expresso), Recof (Regime Especial de Entrepósito Aduaneiro de Controle Informatizado), Simplex e Programa Exporta Fácil, todos eles com o objetivo principal de proporcionar uma redução do custo e do tempo de exportação dos produtos brasileiros. Entretanto, esses instrumentos não são muito divulgados, o que os tornam desconhecidos pela maioria dos exportadores brasileiros. Dessa forma, os empresários não se sentem apoiados pela iniciativa pública e esses instrumentos não alcançam seus objetivos, quando poderia ser o contrário<sup>38</sup>.

Da mesma forma, vários obstáculos são colocados aos produtos brasileiros exportados principalmente para países desenvolvidos como Estados Unidos da América, Japão e União Européia, o que exigiria uma maior coordenação no tocante às negociações com esses países, a fim de diminuir essas barreiras que afetam as exportações de produtos específicos.

O objetivo deste trabalho foi mostrar que transpor essas barreiras que dificultam a expansão das exportações brasileiras é um dos principais desafios tanto dos representantes da iniciativa privada quanto do governo, os quais devem se unir no intuito de alcançar o bem comum para ambos: o crescimento do Brasil. Superar todas essas dificuldades enfrentadas depende de nós mesmos, e não de fatores externos que não controlamos. Deve haver, para isso, vontade política e perícia em conceber e aplicar estratégias públicas que visem o desenvolvimento econômico e social brasileiro.

---

<sup>38</sup> CNI – Confederação Nacional da Indústria. **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMBROSIO RODRIGUES, Paulo Roberto. **Introdução aos Sistemas de Transportes no Brasil e à Logística Internacional**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2002. 2º Edição.

CNI – Confederação Nacional da Indústria. **Os Problemas da Empresa Exportadora Brasileira**. Brasília: CNI, 2002.

CORTIÑAS LOPEZ, José Manoel. **Os Custos Logísticos do Comércio Exterior Brasileiro**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2000.

KEEDI, Samir. **ABC do Comércio Exterior – Abrindo as Primeiras Páginas**. São Paulo: Ed. Aduaneiras, 2002.

MADDISON, Angus. **World Economic Performance Since 1870**. 1987.

MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Barreiras Externas às Exportações Brasileiras para Estados Unidos, Japão e União Européia 2001**. Brasília: CNI, 2001.

MRE – Ministério das Relações Exteriores / Departamento de Promoção Comercial. **Exportação Passo a Passo**. Brasília: MRE, 2004.

Revista “Época”, Edição 261, Maio de 2003, “A Guerra dos Juros”

RICUPERO, Rubens. *“Projeto Nacional: a Visão Integradora das Estratégias”* In: **O Brasil e o Dilema da Globalização**. São Paulo: Ed SENAC, 2001. 2ª Edição.

[www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)

[www.bb.com.br](http://www.bb.com.br)

[www.bcb.gov.br/?COPOM](http://www.bcb.gov.br/?COPOM)

[www.bndes.gov.br/linhas](http://www.bndes.gov.br/linhas)

[www.braziltradenet.gov.br](http://www.braziltradenet.gov.br)

[www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/negInternacionais/barENaoTarifarias.ph](http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/negInternacionais/barENaoTarifarias.ph).

[www.exportnews.com.br](http://www.exportnews.com.br)

[www.investebrasil.org.br](http://www.investebrasil.org.br)

[www.mre.gov.br](http://www.mre.gov.br)