



Coleção Negócios Mundiais do  
Curso de Comércio Exterior da Univali

# Gestão do Comércio Exterior Brasileiro: Crise, Política e Oportunidades



UNIVALI

*Natalí Nascimento  
Patrícia Duarte Peixoto Morella (Org.)*



**UNIVALI**

**UNIVERSIDADE DO VALE DO ITAJAÍ**

Rua Uruguai, 458 - Caixa Postal 360

88302-202 - Itajaí - Santa Catarina

e-mail: proppec@univali.br

**Reitor**

Prof. Dr. Mário Cesar dos Santos

**Vice-Reitora**

Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Amândia Maria de Borba

**Procurador Geral**

Vilson Sandrini Filho, MSc.

**Secretário Executivo**

Prof. Mércio Jacobsen, MSc.

**Pró-Reitora de Ensino**

Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Cássia Ferri

**Pró-Reitor de Pesquisa, Pós-Graduação, Extensão e Cultura**

Prof. Dr. Valdir Cechinel Filho

**Diretora do CECIESA - GESTÃO**

Prof<sup>ª</sup>. Luciana Merlin Bervian, MSc.

**Comissão Editorial Responsável pela Obra**

Prof<sup>ª</sup>. Jacqueline M. Ferreira Furlani, MSc.

Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Joana Stelzer

Prof. Julio Cesar Schmitt Neto, MSc.

Prof. Luiz Carlos Coelho, MSc.

Prof<sup>ª</sup>. Natalí Nascimento

Prof<sup>ª</sup>. Patrícia Duarte Peixoto Morella, MSc.

Prof. Ricardo M. Almeida Platchek, MSc.

Prof. Jorge Hector Morella Junior, MSc.

G334

Gestão do comércio exterior brasileiro: crise política e oportunidades/  
Natalí Nascimento, Patrícia Duarte Peixoto Morella (orgas.). -  
Itajaí, SC. : Universidade do Vale do Itajaí, 2011.  
144 p. - (Coleção Negócios Mundiais do Curso de Comércio  
Exterior da Univali).

Inclui bibliografia  
ISBN 978-85-7696-079-9

1. Comércio exterior. 2. Estratégias competitivas. I. Título. II.  
Nascimento, Natalí. III. Universidade do Vale do Itajaí

CDU: 339.5

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca Central Comunitária - UNIVALI

**Coordenador da Editora**

Prof. Dr. Rogério Corrêa

**Revisão**

Prof<sup>ª</sup>. Priscilla Neves Scopel, MSc.

**Diagramação e Capa**

Francine Lucatelli

Itajaí, 2/2010

“A verdadeira medida de um homem não se vê na forma como se comporta em momentos de conforto e conveniência, mas em como se mantém em tempos de controvérsia e desafio”.

(Martin Luther King Jr.)



À Professora Dra. Joana Stelzer, nossa admiração e reconhecimento pelos momentos dedicados ao curso de Comércio Exterior, em especial, pela iniciativa de tornar a Coleção Negócios Mundiais uma realidade.



## PREFÁCIO

A vivência acadêmica tem disso. Pode se enredar — e tocar vários planos, como esta publicação: resultado da experiência de sala de aula, de investigações científicas, da prática de mercado; atividades que nos fazem pulsar, sujeitos que somos da academia.

Neste volume da Coleção Negócios Mundiais, “Gestão do Comércio Exterior Brasileiro: Crise, Política e Oportunidades”, tem-se, à mão, mais do que a contribuição científica de um grupo de acadêmicos e professores do curso de Comércio Exterior com a comunidade acadêmica. Tem-se o conhecimento científico sendo tecido no dia-a-dia da Universidade, para além da mera reprodução de saberes já instituídos e consagrados nos corredores institucionais. E é exatamente isso que se quer do universo acadêmico: a movimentação do conhecimento, a aliança entre teorias (clássicas e contemporâneas) e práticas e a socialização de estudos inovadores e complementares ao exercício profissional — empresarial e/ou docente.

Para o melhor aproveitamento desta edição, a disposição dos artigos acerca da temática “Gestão do Comércio Exterior Brasileiro: Crise, Política e Oportunidades” se apresenta em três partes: I. Comércio Exterior: O Impacto da Crise e as Novas Oportunidades de Negócios; II. Comércio Exterior Brasileiro: Política e Sistemática; III. Processo Integracionista e o Desenvolvimento Brasileiro. Desse modo, é possível transitar entre os capítulos de maneira facilitada, localizando, no *menu* detalhado, os tópicos de interesse de forma rápida e organizada — garantindo a agilidade na leitura dos estudos, estruturados com resumo, palavras-chave e referenciais consultados.

Para tanto, convido você a discutir esses temas com os autores, refletindo sobre a pertinência dos argumentos utilizados e o enfoque da abordagem escolhida, e apropriando-se de técnicas e processos relatados que possam viabilizar maior rentabilidade às operações do comércio internacional ou avanços significativos nas relações comerciais empreendidas — sobrepujando limites físicos ou entraves de ordem operacional.

Além disso, ao realizar a leitura dos capítulos ou de seus fragmentos, sintam-se também protagonista deles. Afinal, a ciência não tem donos.

*Amândia Maria de Borba, Profa. Dra.*  
Vice-Reitora da Univali





# SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	13
PARTE I – COMÉRCIO EXTERIOR: O IMPACTO DA CRISE E AS NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS.....	15
CAPÍTULO 1 – AS CRISES FINANCEIRAS E O COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO.....	17
1.1 Globalização.....	18
1.2 As Crises Financeiras.....	20
1.2.1 O Contexto das Crises Financeiras.....	21
1.3 O Comércio Exterior Brasileiro e as Crises Financeiras.....	24
CAPÍTULO 2 – CRISE MUNDIAL FINANCEIRA DE 2008: IMPACTO NO BRASIL.....	33
2.1 Crises Financeiras.....	34
2.2 Crise Mundial Financeira de 2008.....	36
2.3 A Crise no Brasil.....	39
2.3.1 Na Balança Comercial Brasileira.....	39
2.3.2 Na Taxa Cambial Brasileira.....	40
2.3.3 No PIB Brasileiro.....	41
CAPÍTULO 3 – AQUISIÇÃO DE EMPRESAS NO AGRONEGÓCIO: O CASO DA CRIAÇÃO DA BRASIL <i>FOODS</i> S.A.....	45
3.1 Comércio Exterior Brasileiro e a importância do Agronegócio.....	46
3.2 União de Empresas.....	47
3.3 A Criação da Brasil <i>Foods</i> S.A.....	49
CAPÍTULO 4 – SISTEMÁTICA DE EXPORTAÇÃO DE CARNE DE AVES ATRAVÉS DO SISTEMA DE QUOTAS DA UNIÃO EUROPEIA.....	55
4.1 Regulamentação para o Comércio de Aves.....	56
4.1.1 O Sistema de Quotas da União Europeia para a Importação de Carne de Aves.....	57
4.1.2 Distribuição das Quotas no Brasil.....	60
4.1.3 Aspectos Documentais.....	62

**PARTE II – COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO: POLÍTICA E SISTEMÁTICA.....65**

**CAPÍTULO 5 – IMPLANTAÇÃO, UTILIZAÇÃO E BENEFÍCIOS PARA O CONTROLE AÉREO COM A UTILIZAÇÃO DO SISTEMA INTEGRADO DE GERÊNCIA DO MANIFESTO, DO TRÂNSITO E DO ARMAZENAMENTO - MANTRA.....67**

5.1 MANTRA.....	68
5.1.1 Implantação do MANTRA.....	68
5.1.2 Utilização do MANTRA.....	69
5.1.3 Prestação de Informações.....	70
5.1.3.1 Das Informações lançadas pela CIA Aérea.....	70
5.1.3.2 Das Informações lançadas pelo Fiel Depositário.....	72
5.1.3.3 Das Informações lançadas pela RFB.....	72
5.1.3.4 Das Informações lançadas pelo próprio sistema.....	73
5.1.4 Despacho Aduaneiro.....	73
5.1.4.1 Sanções e Penalidades.....	74
5.1.5 Benefícios da Implantação do MANTRA.....	75

**CAPÍTULO 6 – BENEFÍCIOS FISCAIS DO ICMS NAS OPERAÇÕES DE IMPORTAÇÃO NO ESTADO DE SANTA CATARINA.....79**

6.1 A Importância no Brasil e seus Requisitos Administrativos e Operacionais.....	80
6.2 Tributação Federal e Estadual na Operação de Importação no Brasil.....	81
6.2.1 Conselho Nacional de Política Fazendária – CONFAZ.....	82
6.3 Benefícios Fiscais de ICMS nas Operações de Importação no Estado de Santa Catarina.....	83
6.3.1 Isenções.....	83
6.3.2 Redução de Base de Cálculo.....	83
6.3.3 Suspensão sob o Regime de Admissão Temporária.....	84
6.3.4 Programa Pró-Emprego.....	84
6.3.4.1 Sistemática.....	84
6.3.4.2 Requisitos do Pró-Emprego.....	85
6.3.5 O Benefício Fiscal do Artigo 148-A.....	86
6.3.5.1 Sistemática.....	86
6.3.5.2 Requisitos do Artigo 148-A.....	87
6.3.6 <i>Drawback</i> .....	87

<b>CAPÍTULO 7 – O SERVIÇO EXPORTA FÁCIL DOS CORREIOS.....</b>	<b>91</b>
7.1 Exportação Simplificada.....	92
7.1.1 O Serviço Exporta Fácil.....	93
7.1.2 Vantagem do Serviço Exporta Fácil.....	94
7.1.3 Produtos e Serviços do Exporta Fácil.....	95
7.1.4 Procedimentos para Utilização do Exporta Fácil.....	96

<b>CAPÍTULO 8 – O CARGO 2000 NOS PROCESSOS DE EXPORTAÇÃO AÉREA.....</b>	<b>101</b>
8.1 Transporte Internacional de Cargas.....	102
8.1.1 Transporte Aéreo Internacional.....	103
8.1.2 A IATA.....	104
8.2 O CARGO 2000.....	105

**PARTE III – PROCESSO INTEGRACIONISTA E O DESENVOLVIMENTO  
BRASILEIRO.....111**

<b>CAPÍTULO 9 – REPÚBLICA ARGENTINA E REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL: PANORAMA DOS PRINCIPAIS INDICADORES SOCIOECONÔMICOS DOS DOIS MAIORES SÓCIOS DO MERCADO COMUM DO SUL (MERCOSUL).....</b>	<b>113</b>
9.1 Globalização.....	114
9.1.1 Comércio Internacional e Comércio Exterior.....	114
9.1.2 Barreiras ao Comércio Internacional e Exterior.....	115
9.1.3 Regionalismo e Blocos Econômicos.....	115
9.2 MERCOSUL.....	116
9.2.1 Estados-Membros do MERCOSUL.....	116
9.2.2.1 República Argentina.....	116
9.2.2.2 República Federativa do Brasil.....	117
9.2.2.3 República do Paraguai.....	117
9.2.2.4 República Oriental do Uruguai.....	117
9.2.2.5 República Bolivariana da Venezuela.....	118
9.3 Diferenças Socioeconômicas entre a República Argentina e a República Federativa do Brasil.....	118
9.3.1 Principais Produtos negociados entre a República Argentina e a República Federativa do Brasil. ....	118



9.3.2 Sistema de Pagamento em Moeda Local (SML) e Território.....	119
9.3.3 População.....	120

**CAPÍTULO 10 – A INFLUÊNCIA DA TELEMÁTICA DECORRENTE DA GUERRA FRIA NO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO.....**125

10.1 Tecnologias Desenvolvidas durante a Guerra Fria.....	126
10.2 Influência da Guerra Fria no Comércio Internacional e Comércio Exterior Brasileiro.....	129

**CAPÍTULO 11 – NOVAS PERSPECTIVAS PARA AS RELAÇÕES ENTRE UNIÃO EUROPEIA E MERCOSUL.....**135

11.1 Integração Econômica entre Países.....	136
11.1.1 Relações Comerciais entre União Europeia e MERCOSUL.....	139
11.1.2 Acordos existentes e as Novas Perspectivas Comerciais entre União Europeia e MERCOSUL.....	140

## INTRODUÇÃO

O quarto volume da Coleção Negócios Mundiais tem como título “Gestão do Comércio Exterior Brasileiro: Crise, Política e Oportunidades”, o que demonstra mais uma vez a preocupação da UNIVALI com assuntos pertinentes ao momento histórico, econômico e cultural que o planeta e, em especial, o Brasil vive.

O Curso de Comércio Exterior, por sua vez, sempre atento às alterações constantes da realidade mundial, volta seus recursos pessoais e científicos para estudos que servirão de base para futuros pesquisadores e estudiosos das mais diversas áreas relacionadas ao Comércio Exterior, assim criando e fazendo a manutenção de sua publicação semestral, que já é esperada por aqueles que se preocupam com tais atividades.

Este volume segue um eixo-temático subdividido em três partes, o que é uma inovação e que facilita a busca, bem como a compreensão, por parte do leitor em temas de seu interesse. Assim, na primeira parte, tem-se o “**COMÉRCIO EXTERIOR: O IMPACTO DA CRISE E AS NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS**”, abordando os principais impactos da Crise de 2008 para o Comércio Exterior Brasileiro, tal como destacando alternativas encontradas por empresários para escaparem ou minimizarem os impactos da crise junto às suas empresas, o que, por sua vez, foi observado por outros Estados como uma alternativa a ser copiada e até mesmo adaptada em seus territórios, ou seja, o Brasil surge como uma matriz a ser analisada e copiada por outros Estados.

Na segunda parte “**COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO: POLÍTICA E SISTEMÁTICA**”, tem-se as principais alternativas criadas pelo Governo Brasileiro para incentivar o processo de exportação e de importação, como alternativa para o crescimento e o desenvolvimento econômico brasileiro e, mais especificamente, catarinense.

Já na terceira parte, “**PROCESSO INTEGRACIONISTA E O DESENVOLVIMENTO BRASILEIRO**”, demonstra-se de que forma o Brasil vem se relacionando com outros parceiros comerciais e como esse processo de aproximação serve como uma alternativa para ampliar mercados e aproximar culturas. Outro ponto importante dessa parte é o fato de trazer à tona as principais tecnologias utilizadas junto ao Comércio Exterior Brasileiro e a sua relevância para o crescimento e desenvolvimento das relações com outros Estados.

Ressalta-se, ainda, que os volumes anteriores desta Coleção transpassaram não somente fronteiras físicas, uma vez que os mesmos se encontram em bibliotecas e



mesas de diversas Autoridades, Professores e Pesquisadores de diversos órgãos, Estados e Instituições de Ensino Superior, no Brasil e no exterior.

Fronteiras culturais e sociais também foram ultrapassadas, pois trata-se de uma Coleção que grande parte da sociedade pode acompanhar, ter acesso e compreender seu conteúdo, pois é feita por Professores e Acadêmicos que dedicam parte de seus anos de estudo a fundamentar uma idéia e, se possível, colocá-la em prática.

Por fim, registra-se que a UNIVALI ganha, a cada semestre, novos recursos didáticos e bibliografia atualizada e seu Curso de Comércio Exterior ganha *know how* e reconhecimento nacional e internacional.

*Natalí Nascimento*

*Patrícia Duarte Peixoto Morella*

Organizadoras



Coleção Negócios Mundiais do  
Curso de Comércio Exterior da Univali

## PARTE I

# COMÉRCIO EXTERIOR: O IMPACTO DA CRISE E AS NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS



UNIVALI





## CAPÍTULO 1

# AS CRISES FINANCEIRAS E O COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

*Ciro Renato Rebelo<sup>1</sup>*

*Jocimari Tres<sup>2</sup>*

*Lorena Barbosa Bosio<sup>3</sup>*

### RESUMO

As crises financeiras e o comércio internacional são temas amplamente discutidos no período recente devido à crise financeira iniciada em 2007/2008 e que afetou a economia mundial. Da mesma forma, como em períodos anteriores, as crises financeiras podem contagiar as economias dos países, desencadeando um processo de retração econômica. O presente estudo abordou as crises financeiras ocorridas a partir de 1980 até os anos 2000, ressaltando seus efeitos sobre o desempenho no comércio exterior brasileiro. A abordagem é do tipo exploratória, com elementos qualitativos e quantitativos. Os resultados apresentados demonstram que o Brasil se beneficiou com o processo de abertura comercial. Da mesma forma, tornou-se também vulnerável aos abalos e crises internacionais assim como os demais países, por fazer parte da economia globalizada. Deste modo foi possível constatar a importância dos estudos na área de economia internacional e em especial sobre as crises financeiras, pois estas afetam diretamente o desempenho econômico do Brasil e sua relação com os demais países.

**PALAVRAS-CHAVE:** Comércio exterior. Crises financeiras. Economia internacional.

### INTRODUÇÃO

O aprofundamento do processo de integração intensificado após o final da Segunda Guerra Mundial levou à implementação das relações econômicas internacionais. Nesse sentido, o comércio exterior tem papel relevante, sendo uma das dimensões do fenômeno da globalização e está imbricado em outras duas dimensões: produtiva e financeira.

Por um lado, a relação crescente dos mercados nacionais que ocorreu pelo incremento do comércio de mercadorias entre os países, intensificou-se com os investimentos produtivos e com o fluxo de capitais. Por outro lado, ao mesmo tempo em que se ampliaram as relações no ambiente econômico internacional, cresceu proporcionalmente a vulnerabilidade externa dos países. Esta é uma consequência<sup>4</sup> da economia globalizada, na qual o bom desempenho internacional é dividido por todos e, da mesma forma, os períodos de baixo crescimento ou abalos econômicos são refletidos em todos.

Um dos reflexos negativos da globalização é representado pelos momentos de crises



financeiras. Uma crise financeira é de acordo com Pinheiro (2005) uma forte e rápida perda de riqueza e estabilidade social em uma economia.

Assim, é possível estabelecer a importância de se estudar e compreender os efeitos que esses períodos de crise financeira podem causar nas relações comerciais internacionais. O capitalismo globalizado enfrentou diferentes crises financeiras, no entanto, optou-se por apontar neste estudo as crises que iniciaram a partir da década de 1980.

Na década de 1980 ocorreram crises que desencadearam reflexos ao longo da década de 1990. Esta foi especialmente importante para o Brasil, pois o país começou a desfrutar de um ambiente econômico com estabilidade monetária, propiciado pelo Plano Real. Além disso, foram nos anos 1990-2000 que ocorreu uma maior abertura do comércio brasileiro, levando o país a participar mais ativamente da economia globalizada.

Nessa direção, esta investigação verifica como foi o desempenho do comércio exterior brasileiro durante as crises financeiras ocorridas nas décadas 1980-2000. O estudo foi estruturado com elementos qualitativos e quantitativos, com uma abordagem exploratória. Em uma abordagem exploratória podem ser realizadas descrições de uma situação, além de se descobrir as relações existentes entre os elementos componentes da mesma (CERVO; BERVIAN, 2002). Os dados utilizados são do tipo secundário, com pesquisa bibliográfica e documental, em livros, periódicos e *sites* especializados. Os dados coletados são expostos e interpretados por meio de textos explicativos e tabelas.

Dessa forma, o artigo é estruturado para se buscar o entendimento sobre o desempenho comercial do Brasil no exterior, diante das diferentes crises financeiras no período 1980-2000. Na próxima seção o destaque é para o panorama econômico globalizado. Em seguida, na seção 3 são caracterizadas e apresentadas as crises financeiras, no período 1980-2000. Já na seção 4 são relacionadas as principais características e o desempenho do comércio exterior brasileiro no referido período. Por fim, são apontadas algumas considerações gerais sobre este estudo.

## 1.1 GLOBALIZAÇÃO

O fenômeno da globalização pode ser descrito e analisado sob várias perspectivas, considerando que na atualidade é difícil encontrar algum segmento social que ainda não tenha sido afetada por ele. Das relações sociais e políticas até as questões culturais e ambientais, é possível identificar características e/ou consequências da globalização. Neste estudo, porém, o fenômeno da globalização foi descrito sob a perspectiva econômica, destacando a sua importância na configuração das relações internacionais.

O processo de globalização foi possibilitado por diferentes movimentos que permitiram a integração entre os países. As evoluções nas áreas de transportes,

tecnologia, informação e comunicação, facilitaram o desenvolvimento do comércio internacional, o que por sua vez aproximou os mercados produtores e consumidores. Estas áreas contribuíram significativamente para a transformação da economia mundial e abriram espaço para o que atualmente é conhecido como mercado global (DIAS et.al., 2004; LUZ, 2006).

Os primeiros movimentos de integração global remontam ao período da denominada ‘primeira globalização’, apontado por Norel (2004) como o período entre 1860 e 1914 e caracterizado por uma fase de livre câmbio, importantes movimentos de capitais e liberdade de circulação de pessoas. Porém, com o início da Primeira Guerra Mundial houve um arrefecimento dessa integração, o que provocou um rompimento no crescimento econômico da época (NOREL, 2004).

O retorno do crescimento e desenvolvimento do comércio internacional ocorreria somente após a Segunda Guerra Mundial. Nesta nova fase da globalização econômica, Chesnais (1996) destaca o período de 1945 até o final dos anos 1970, denominados de ‘trinta anos gloriosos’. Nesta fase foram implementados planos econômicos para a reconstrução das economias europeias devastadas pela guerra.

Após esse período, de reconstrução pós-guerra e com a criação de instituições e acordos que regulariam as relações internacionais entre os países, surgiu o que Chesnais (1996) caracterizou como a fase da ‘mundialização do capital’ ou como normalmente é denominada, de globalização.

A fase da globalização iniciou, segundo Chesnais (1996) nos anos 1970 e se intensificou nos anos 1980 e foi marcada pela liberação do capital e pela desregulamentação dos mercados. Foi nesse período que ganhou espaço uma maior abertura econômica, conduzindo a integração e a interdependência entre os países.

No início dos anos 1980 foram adotadas medidas lideradas pelos governos americano e britânico, que possibilitaram a liberalização e movimentação do capital no âmbito internacional. Estas medidas visavam revogar ou minimizar o controle sobre a entrada e saída de capitais (CHESNAIS, 1996).

Uma importante característica dessa fase da mundialização do capital ou globalização é a possibilidade de circulação livre dos capitais produtivo e financeiro. O primeiro circula em busca da redução dos custos de produção e o segundo em busca de maiores rentabilidades no mercado mundial (CHESNAIS, 1996).

Então, a partir dos anos 1980 intensificou-se o processo de internacionalização de empresas, por meio do Investimento Externo Direto (IED). O comércio exterior em conjunto com o IED possibilitou uma maior integração entre os países. A desregulamentação dos mercados em conjunto com o desenvolvimento tecnológico permitiu a criação de um mercado global também na área financeira (CHESNAIS, 1996; BAUMANN et.al., 2004).



É nesse cenário que Chesnais (1996) caracteriza a globalização em três dimensões ou âmbitos: produtivo, comercial e financeiro. Estes âmbitos afetam o processo de integração entre os mercados à medida que se estabelecem novos fluxos de comércio e novas formas de produção elevando a cadeia produtiva ao nível global. Além disso, com a liberalização dos capitais financeiros, estes passam a circular livremente pelos mercados que lhe pareçam mais lucrativos.

Assim, por um lado, a abertura econômica promovida em todo esse processo histórico modificou o patamar competitivo das empresas. A competitividade entre as empresas, antes local, passou a ser global.

Por outro lado, se a expansão das relações internacionais nas dimensões financeira, produtiva e comercial integra as economias, estas passam a depender substancialmente entre si. De acordo com Baumann et. al. (2004) os resultados dessa dependência podem também ter um lado negativo composto por fatores como a volatilidade e a vulnerabilidade dos investimentos realizados no âmbito internacional.

Nesse sentido, a volatilidade do investimento internacional manifesta-se por meio de mudanças abruptas no preço e na quantidade do capital externo, que envolve a composição e captação dos recursos externos. A volatilidade resulta então em vulnerabilidade externa, considerando a baixa capacidade de resistência das economias nacionais diante de pressões, fatores desestabilizadores ou choques externos (BAUMANN et. al., 2004).

Desse modo, em um ambiente econômico em que os capitais circulam livremente pelo mercado mundial, os riscos de choques desestabilizadores como, por exemplo, as crises financeiras são passíveis de ocorrerem. As crises financeiras atingem as áreas produtiva, comercial e financeira dos países e empresas.

## 1.2 AS CRISES FINANCEIRAS

Como já apontado, os movimentos do processo de integração econômica criaram riqueza, mas colocaram os países em uma posição de dependência, gerando riscos sistêmicos. Um dos principais riscos são as crises financeiras, definidas por Pinheiro (2005) como uma forte e rápida perda de riqueza, manifestada pelo colapso dos preços dos ativos, gerando recessão, desemprego e uma ameaça à estabilidade monetária e do sistema bancário.

Cabe destacar a diferenciação que Pinheiro (2005) faz entre crise financeira e crise econômica. A crise financeira está relacionada com aspectos de liquidez momentânea de um sistema, enquanto que uma crise econômica surge no momento em que um sistema não possui mais condições de gerar riquezas. Em uma abordagem mais específica, (KRUGMAN e OBSTFELD, 1999; PRATES, 2002; CUNHA 2002; BAUMANN

et.al., 2004; KRUGMAN, 2009) dividem e descrevem as crises financeiras em: i) crises cambiais; ii) crises bancárias; iii) crises no balanço de pagamento.

Uma crise cambial ocorre quando há um ataque especulativo contra a paridade de uma moeda doméstica, que force sua desvalorização ou gere intervenções governamentais. A crise bancária está relacionada com a deficiência na supervisão e regulamentação do sistema financeiro.

Com a desconfiança no sistema financeiro nacional, os depositantes tendem a retirar seus depósitos e retraem seus investimentos. Por sua vez, os bancos ficam sem recursos para novos financiamentos. Esse cenário provoca uma retração no crédito, o que também aumenta os custos para outros setores da economia que não conseguem financiar sua produção.

Outra possibilidade de crise financeira são as chamadas crises do balanço de pagamentos<sup>5</sup>. Uma crise no balanço de pagamentos está relacionada com a incapacidade de o país honrar suas dívidas externas, seja ela contraída pela iniciativa privada ou pelo governo. Essa crise pode ainda ser alimentada por uma perda súbita de confiança no país e na manutenção de sua política de governo. Portanto, as crises no balanço de pagamentos podem resultar em crises bancárias ou cambiais, o que agrava o impacto negativo de uma situação desse tipo.

### 1.2.1 O CONTEXTO DAS CRISES FINANCEIRAS

Na história econômica as crises financeiras não são fenômenos recentes<sup>6</sup>. No entanto, o presente estudo recupera e discute as crises financeiras ocorridas a partir da década de 1980.

De acordo com Cunha (2002, p. 209) “em 1980, somente 14% dos capitais privados se direcionavam para os países de baixa renda. Esse valor mais do que dobrou nos anos 1990, chegando a 29% em 1997”. Nos anos 1990 as relações comerciais se intensificaram e junto com elas os fluxos de capitais, principalmente para os países emergentes.

Os fluxos de capitais em direção às economias emergentes ocorreram em grande parte pelas taxas de juros praticadas por esses países, o que representava maior lucratividade aos investidores estrangeiros. Krugman e Obstfeld (1999) destacam ainda que os países em desenvolvimento dependiam dos fluxos de capital estrangeiro para financiar o investimento doméstico, por possuírem baixa poupança nacional.

Os países emergentes receberam empréstimos internacionais para financiar seus investimentos. Desta forma, o país assumia o compromisso de pagar posteriormente os juros e o principal referente a esses empréstimos (KRUGMAN, OBSTFELD, 1999).

Esse modelo de fluxos de capitais para países emergentes, sob forma de empréstimos, é sustentável desde que haja confiança nesses mercados quanto ao pagamento de suas



dívidas. Caso contrário pode originar uma perda de confiança pelos credores, levando a uma retração nos fluxos de capitais para aquele país. Esta retração, por sua vez, pode ser a origem de uma crise financeira, quando o país, pela falta de investimentos ou empréstimos, não consegue financiar suas dívidas.

Um exemplo de crise financeira ocasionada em parte pela falta de financiamento foi a crise da dívida da América Latina nos anos 1980. Originária no México, essa crise foi desencadeada pela falta de condições de o país arcar com suas dívidas. Sem condições de arcar com suas dívidas externas, o fluxo de empréstimos para o México e para América Latina em geral foi interrompido e, os bancos estrangeiros passaram a cobrar pelos empréstimos que já haviam efetuado. A crise se propagou para outros países da América Latina, já que estes também deixaram de receber financiamentos externos (PINHEIRO, 2005).

Esse episódio precedeu as crises financeiras vividas novamente pelo México e por outros países, durante a década de 1990. Entre elas destacam-se a crise asiática, a crise brasileira e a crise argentina.

Uma das primeiras crises da década de 1990 ocorreu no Japão em 1992. A partir dos anos 1980, com a liberalização e desregulamentação das operações bancárias japonesas, iniciou-se um processo especulativo no mercado de capitais e de imóveis. Estes, além de serem adquiridos a um preço muito elevado, serviam de garantia para novos empréstimos, gerando-se assim uma bolha especulativa, que posteriormente viria a estourar (PINHEIRO, 2005). Em 1992, o Japão entrou num processo recessivo que levou as pessoas a consumirem menos e a evitar dívidas (PINHEIRO, 2005).

Outra crise de grande importância ocorreu no México entre os anos de 1994 e 1995. Esta crise teve sua origem em fatores como a taxa de câmbio fixo que resultou numa significativa apreciação do peso e num elevado *déficit* em conta corrente (SILVA, 2007). No entanto, um dos fatores mais importantes para ocorrência dessa crise foi o fato de o governo ter trocado a sua dívida interna denominada em peso por títulos domésticos de curto prazo atrelados ao dólar. O governo desembolsou em 1994, cerca de US\$ 30 bilhões para o pagamento dos juros das dívidas interna e externa, o que acarretou colapso nas contas públicas (PINHEIRO, 2005; SILVA 2007; WOLF, 2009). A crise financeira do governo logo contaminou o setor privado mexicano<sup>7</sup>.

A propagação dessa crise para América Latina ocorreu na medida em que a desconfiança por parte dos investidores estrangeiros recaiu sobre os outros países. Estes países, então deixaram de receber financiamentos externos, o que também provocou problemas em suas economias.

No ano de 1997 observou-se outra crise financeira que abalou a economia internacional. A chamada crise asiática ou dos tigres asiáticos envolveu países como Tailândia, Filipinas, Malásia, Indonésia, Cingapura, Coréia do Sul, Taiwan e Hong Kong.

Os fluxos de capitais, como apontado anteriormente, buscam mercados mais rentáveis e teoricamente mais seguros cada vez que um choque financeiro provoca fuga de capitais dos países afetados. A crise de 1995 no México e que abalou toda América Latina causou a saída dos investidores, e estes em parte, direcionaram seus investimentos para os países asiáticos que estavam apresentando taxas de crescimento elevadas e aparente estabilidade econômica (PINHEIRO, 2005).

A crise se espalhou para outros países da Ásia, devido à ligação comercial e financeira entre eles. Por exemplo, a Tailândia é mercado para produtos da Malásia e tem ligações financeiras com a Coreia do Sul, tornando-os vulneráveis aos efeitos negativos da crise. Além disso, o fluxo de dinheiro para região “frequentemente era canalizado pelos ‘fundos dos mercados emergentes’, que juntavam todos os países num mesmo saco” (KRUGMAN, 2009, p. 95). Isto significa que quando o fluxo de investimentos para Ásia foi interrompido, afetou não só a Tailândia que foi o centro da crise, mas também abalou as outras economias da região.

Outra crise da década de 1990 ocorreu na Rússia em 1998. Com o fim do regime comunista a Rússia abriu a economia para o resto do mundo a partir de 1991. No entanto, a atrofia econômica produzida por quase oito décadas de burocracia estatal sob o regime comunista, a inflação em alta pela escassez de produtos e a abertura do mercado sem o devido preparo das estatais russas, foram pontos que contribuíram para eclosão da crise no ano de 1998 (PINHEIRO, 2005).

Esses fatores fizeram com que a Rússia não tivesse um bom desempenho após a abertura comercial, pois se percebeu que seus produtos não eram competitivos externamente. A desconfiança de que a Rússia não pagaria sua dívida, retirou investidores do mercado, o que só piorou a situação.

Numa tentativa de tentar conter a fuga de capitais, o governo russo aumentou as taxas de juros de curto prazo de 50% para 150% ao ano. Isto conteve por um tempo a situação, mas em agosto de 1998 o governo russo sem condições de honrar seus pagamentos, declarou unilateralmente a moratória.

Nesse cenário dos anos 1990 o Brasil sentiu os efeitos negativos de todas essas crises, até que em 1999, a própria economia brasileira entrou em colapso. O Brasil desde o início da década de 1990 passou por importantes transformações.

A intensificação da abertura comercial permitiu ao país maior participação no mercado internacional. E internamente a implantação do Plano Real em 1994, conseguiu controlar a inflação e estabilizar a moeda. Nesse período a taxa de câmbio era fixada pelo Banco Central do Brasil (Bacen) e este mantinha o real sobrevalorizado em relação ao dólar. Com isto, o Bacen gastava as divisas do país para poder manter a força da moeda nacional (PINHEIRO, 2005).



O cenário internacional nesse período estava abalado pela crise russa, ocorrida um ano antes. Assim, a crise no mercado internacional forçou o Brasil a desindexar o real em relação ao dólar e, introduzir o regime de câmbio flutuante em janeiro de 1999 (PINHEIRO, 2005).

Por um lado, outros fatores ainda contribuíram para a crise vivida pelo Brasil, como as altas taxas de juros utilizadas para atrair investimentos, mas que por outro lado também agravaram o *déficit* governamental. Isto exigia obtenção de recursos em detrimento dos investimentos públicos e privados, restringindo a produção e o emprego (GRIECO, 1999). Algumas foram as tentativas para sair da crise e, entre elas, pode-se destacar a criação de um sistema de flutuação do real contido em bandas, modelo pelo qual se estabelecem intervalos restritos de variação do preço do dólar.

Não tendo o resultado esperado, o Bacen abandonou esse modelo e vendeu US\$ 1 Bilhão para se defender dos especuladores. Assim, a saída da crise somente ocorreu depois de uma combinação de ajuste orçamentário, flutuação da moeda e um pacote de ajuda promovido pelo FMI (PINHEIRO, 2005).

Por último, destaca-se a crise argentina ocorrida no ano de 2001. A Argentina, assim como outros países emergentes, teve sua economia afetada pela crise russa. Além disso, a desvalorização do Real, em 1999 tornou os produtos brasileiros mais competitivos nos mercados da Europa e Estados Unidos. A apreciação do dólar no período de 1998 a 2001 resultou também numa apreciação do peso argentino.

Os investidores acabaram perdendo a confiança na economia da Argentina, iniciando uma fuga de capitais, o que resultou igualmente numa crise bancária interna. Esta crise trouxe consequências também para América Latina, contagiando por meio de pressões cambiais países como Brasil, Venezuela e Equador, além de reduzir o fluxo de capitais externos (PINHEIRO, 2005).

### 1.3 O COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO E AS CRISES FINANCEIRAS

A economia brasileira dos anos 1980-1990 foi marcada por desequilíbrios econômicos internos e externos, como crises externas, inflação, estagnação econômica, o que foi refletido também nas transações comerciais externas do país (LACERDA, 1999; BAER, 2002; MDIC, 2008). No ano de 1982 a redução no saldo comercial brasileiro foi agravada pela crise internacional iniciada com a declaração de moratória feita pelo México. Na verdade, esta crise prejudicou o Brasil, principalmente, porque foram suspensos os empréstimos para os países da América Latina (MDIC, 2008). A Tabela 1, detalha o saldo comercial brasileiro de 1980 a 1990.



Tabela 1 – Balança comercial brasileira 1980/1990

ANO	EXPORTAÇÃO (FOB)		IMPORTAÇÃO (FOB)		SALDO
	US\$ bi	Var. %	US\$ bi	Var. %	
1980	20,132	-	22,955	-	-2,823
1981	23,293	15,7	22,091	-3,8	1,202
1982	20,175	-13,4	19,395	-12,2	0,780
1983	21,899	8,5	15,429	-20,4	6,470
1984	27,005	23,3	13,916	-9,8	13,089
1985	25,639	-5,1	13,153	-5,5	12,486
1986	22,349	-12,8	14,044	6,8	8,305
1987	26,224	17,3	15,051	7,2	11,173
1988	33,789	28,8	14,605	-3,0	19,184
1989	34,383	1,8	18,263	25,0	16,120
1990	31,414	-8,6	20,661	13,1	10,753
1980/1990	286,302		189,563		96,739

Fonte: Elaborada a partir de dados do MDIC (2008)

Em 1983 o governo brasileiro havia desvalorizado a moeda em 30% para incentivar as exportações e gerar superávit na balança comercial. Com estas medidas, em 1984 as exportações alcançaram o valor de US\$ 27 bilhões, ficando o saldo comercial positivo em US\$ 13 bilhões (MDIC, 2008).

A partir de 1988, o Brasil começa a dar os primeiros sinais do que tornaria a abertura comercial efetiva ocorrida nos anos 1990. Assim, a partir dos anos 1990, ocorreu uma mudança na política econômica nacional, visando intensificar a abertura comercial brasileira. Com a instituição da nova política industrial e de comércio exterior, as barreiras às importações foram reduzidas, aumentando assim as relações comerciais do Brasil com outros países (LACERDA 1999; AVERBUG, 1999).

Somente a partir de 1994 com a implantação do Plano Real, seriam resolvidos os problemas de inflação na economia brasileira. A estabilidade econômica conquistada após a implantação do Plano Real contribuiu para atrair capital estrangeiro para o país (MDIC, 2008).

Para o comércio exterior, a estabilidade econômica promovida pelo Plano Real e as medidas adotadas para liberação do comércio, permitiram que a balança comercial brasileira iniciasse a década de 1990 com valores positivos. A Tabela 2 demonstra o saldo comercial brasileiro de 1991 a 2000.



Tabela 2 - Balança comercial brasileira 1991/2000

ANO	EXPORTAÇÃO (FOB)		IMPORTAÇÃO (FOB)		SALDO
	US\$ bi	Var. %	US\$ bi	Var. %	US\$ bi FOB
1991	31,620	0,7	21,041	1,8	10,579
1992	35,793	13,2	20,554	-2,3	15,239
1993	38,555	7,7	25,256	22,9	13,299
1994	43,545	12,9	33,079	31,0	10,466
1995	46,506	6,8	49,792	50,5	-3,286
1996	47,747	2,7	53,346	7,1	-5,599
1997	52,994	11,0	59,749	12,0	-6,755
1998	51,140	-3,5	57,746	-3,4	-6,606
1999	48,011	-6,1	49,263	-14,7	-1,252
2000	55,086	14,7	55,791	13,3	-0,705
1991/2000	450,997		425,617		25,380

Fonte: Elaborada a partir de dados do MDIC (2008)

Até o ano de 1995 a baixa inflação proporcionou a expansão do consumo e aumento das importações. Além disso, a tarifa média do imposto de importação caiu de 32,1% em 1990 para 13,1% em 1995 (AVERBUG, 1999; LACERDA, 2001). No entanto, a partir de 1996 o saldo positivo se reverteu, o que obrigou o governo a adotar medidas para estabilização da balança comercial.

Com o desequilíbrio nos saldos comerciais o país passou de um superávit de mais de US\$ 10 bilhões, em 1994, para sucessivos *déficits* nos anos seguintes (MDIC, 2008). Por isso, em 1995 o governo restringiu o crédito na tentativa de evitar o aumento do *déficit* comercial e, incentivar as exportações, adotando um processo de desvalorização gradual da taxa de câmbio.

Porém, em 1994/1995 surgiu a crise mexicana que se propagou para os outros países da América Latina pelo que ficou conhecido como 'efeito tequila'. O Brasil, que possuía uma política cambial semelhante à mexicana, ficou exposto aos efeitos dessa crise, com ataques especulativos contra o real (MDIC, 2008).

Nesse contexto, por um lado, e para evitar uma crise financeira no Brasil, o governo reduziu o ritmo de crescimento, contendo o consumo com a elevação das taxas de juros e das tarifas sobre os produtos importados. Por outro lado, com o aumento das taxas de juros, ocorreu também um aumento da entrada de capitais estrangeiros (GRIECO, 1999).

Já em 1997 e 1998, outras duas crises financeiras afetariam a economia brasileira: a crise Asiática e a Crise Russa. A primeira ocorrida em 1997 repercutiu no Brasil por meio de redução das exportações para os países afetados pela crise. No cálculo geral, no período de janeiro a agosto de 1998 as vendas brasileiras para Ásia diminuíram 27,6% em relação à igual período no ano anterior. Isto representou na balança comercial

brasileira uma redução de 15,3% para 11,1% da participação asiática (GRIECO, 1999; MDIC, 2008).

As causas para essa redução nas exportações encontram-se nas restrições ao consumo impostas pela crise financeira. Com a desvalorização da moeda nos países asiáticos as importações de produtos brasileiros tornaram-se mais caras (GRIECO, 1999).

A crise russa ocorrida em 1998 também afetou a economia brasileira. A moratória declarada pela Rússia abalou todo o mercado financeiro internacional. No Brasil a queda na bolsa de valores passou de 10% devido à fuga de capitais. Para conter a saída de investidores o governo elevou a taxa de juros para 29,75% ao ano (FRIEDLANDER; PATURY, 1998).

Os efeitos negativos dessas duas crises ampliaram as vulnerabilidades da economia brasileira. Lacerda (2001) destaca a estagnação da economia e o agravamento do passivo externo como fatores que demonstravam a insustentabilidade da política cambial brasileira. Além disso, os juros elevados para atrair capitais externos geravam também um custo elevado de financiamento da dívida pública, o que inviabilizou o ajuste fiscal.

Nesse cenário e como tentativa de resposta às crises, em janeiro de 1999, o governo brasileiro alterou a política cambial, deixando de utilizar as bandas cambiais e passando a adotar o sistema de livre flutuação do câmbio. Com isto, nos dois meses seguintes, o real sofreu desvalorização em torno de 40% em relação ao dólar. A desvalorização da moeda nacional desestimulou as importações de bens e serviços, com reflexo na redução do *déficit* da balança comercial, que passou de US\$ 6,6 bilhões, em 1998, para US\$ 1,2 bilhão, em 1999, e US\$ 705 milhões no ano 2000 (MDIC, 2008).

A reversão do *déficit* na balança comercial brasileira aconteceu em 2001, quando o país fechou o ano com saldo positivo de US\$ 2,6 bilhões, o primeiro depois de seis anos de *déficits* consecutivos. As exportações atingiram US\$ 58,2 bilhões e as importações fecharam o ano de 2001 com o valor de US\$ 55,5 bilhões (IBGE, 2003). A melhora no desempenho das exportações deve-se, entre outros fatores, à desvalorização cambial, consequência da introdução do câmbio flutuante em 1999. Com esta desvalorização cambial, o valor dos produtos brasileiros tornou-se mais competitivo no mercado internacional.

Apesar da melhoria nos indicadores comerciais, o Brasil foi afetado nos anos de 2000 e 2001 por uma série de fatores internos e especialmente externos. Destacam-se a crise energética nacional, a crise argentina, o embargo canadense à carne brasileira e o ataque terrorista aos Estados Unidos (MDIC, 2008).

A crise argentina, em particular, exerceu um impacto bastante negativo na economia brasileira e nas relações entre os dois países. De acordo com Baer (2002), dois fatores são importantes: o crescimento negativo da argentina, fazendo com que as exportações para aquele país diminuíssem; e o efeito de contágio da crise, que representou uma redução dos investimentos estrangeiros no Brasil.



Em 2002, no entanto, o comércio exterior brasileiro começou a se recuperar dos sucessivos problemas causados pelas crises internacionais e que afetaram seu desempenho desde o início dos anos 1990. Com a redução das vendas para a Argentina, devido à recessão econômica em que o país se encontrava, o Brasil buscou outros mercados para compensar essas perdas.

A partir de 2004, o crescimento econômico consolidou-se em escala global. O comércio exterior brasileiro cresceu 31,2% em relação ao ano anterior, atingindo US\$ 159,3 bilhões. As exportações totalizam o nível recorde de US\$ 96,4 bilhões e as importações somaram US\$ 62,7 bilhões. A balança comercial apresentou o maior superávit já registrado pelo comércio exterior brasileiro, no valor de US\$ 33,6 bilhões, com crescimento de 35,9% em relação ao saldo computado para o ano de 2003 (MDIC, 2008)<sup>8</sup>.

Porém, em 2008 o cenário financeiro internacional sinalizou uma crise vinda dos países desenvolvidos (TORRES FILHO, 2008). Os primeiros indícios do que se tornaria a mais recente crise financeira internacional ocorreram em 2007, com notícias de perdas relacionadas à super valorização de imóveis nos Estados Unidos, com a ameaça à sustentabilidade do sistema financeiro americano e europeu.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A implementação de políticas de liberalização e desregulamentação nos anos 1970-1980, permitiu aos países ampliarem as relações internacionais, com a globalização nas dimensões comerciais, produtivas e financeiras. Contudo, a história registrou momentos em que a especulação na esfera financeira se elevou ao ponto de provocar um descasamento entre os fundamentos reais da economia e os preços dos ativos negociados no mercado financeiro. Assim, quando as expectativas dos investidores não são correspondidas, estes passam a vender os seus ativos, podendo culminar em uma crise financeira, afetando a economia interna dos países em escala global.

Esses fatores levam a concluir que em um ambiente econômico globalizado as relações são determinadas pelo grau de participação que os países têm nesse cenário. A participação cada vez maior de um país no comércio internacional significa, por um lado, um aumento das oportunidades de desenvolvimento e crescimento da sua economia.

Por outro lado, quanto mais integrado à economia mundial, maiores são as chances de o país ser afetado por momentos de incertezas e crises. Os efeitos das crises financeiras sobre a economia e o comércio exterior brasileiro foram percebidos pela redução do crédito internacional, saída de investidores e com a redução nos saldos comerciais.

Portanto, avalia-se relevante a ampliação dos estudos nessa área, pois o fenômeno da globalização traz em seu conjunto efeitos que nem sempre são positivos. As crises

financeiras tornaram-se parte do processo de globalização e, notoriamente afetam em maior ou menor grau todos os países envolvidos no contexto do mercado mundial.

## REFERÊNCIAS

AVERBUG, A. *Abertura e integração comercial brasileira na década de 90*. 1999. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 22 jan. 2010.

BAER, W. *A economia brasileira*. 2. ed. São Paulo: Nobel, 2002.

BAUMANN, R. et. al. *Economia internacional: teoria e experiência brasileira*. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

BNDES. *Indústria brasileira cresceu mais que a mundial de 2000 a 2005*. Visão do Desenvolvimento n. 15. 2006. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Acesso em: 13 mar. 2010.

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

CHESNAIS, F. *A Mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.

CUNHA, A. M. *Crises financeiras: o que há de errado?*. Ensaios FEE v.23, n.1 Porto Alegre: 2002.

DIAS, R. et al. *Comércio exterior: teoria e gestão*. São Paulo: Atlas, 2004.

FRIEDLANDER, D.; PATURY F. *O Brasil vai ao ataque: Fuga maciça de dólares e pânico na bolsa provocam alta dos juros e pacote fiscal*. 1998. Disponível em: <<http://veja.abril.com.br>>. Acesso em: 24 nov. 2009.

GRIECO, F. de A. *O Comércio exterior e as crises financeiras*. São Paulo: Aduaneiras, 1999.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Contas nacionais*. Sistema de contas Nacionais 2000-2002. Rio de Janeiro: 2003.

KINDLEBERGER, C. P. *Manias, pânico e crashes: um histórico das crises financeiras*. 3. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2000.

KRUGMAN, P. *A crise de 2008 e a economia da depressão*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

\_\_\_\_\_. OBSTFELD, M. *Economia internacional: teoria e política*. São Paulo, SP: Makron, 1999.



LACERDA, A. C. de. **O Impacto da globalização na economia brasileira.** São Paulo: Contexto, 1999.

\_\_\_\_\_. **O Brasil na economia globalizada.** Revista Gestão e Planejamento V.1, N.4, 2001.

LUZ, R. T. **Relações econômicas internacionais: Teoria e Questões.** 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

MDIC. **Balança comercial brasileira – dados consolidados.** Panorama do Comércio Exterior brasileiro – 2008. Disponível em <<http://www.mdic.gov.br>>. Acesso em: 25 nov. 2009.

NOREL, P. **A invenção do mercado: uma história econômica da mundialização.** Lisboa: Instituto Piaget, 2004.

PINHEIRO, J. L. **Mercado de capitais fundamentos e técnicas.** São Paulo: Atlas, 2005.

PRATES, D. M. **Crises financeiras nos países emergentes: uma interpretação heterodoxa.** 2002. Tese (Doutorado) - Curso de Ciências Econômicas, Departamento de Economia, Unicamp, Campinas, 2002.

SILVA, L. E. G. da. **Crises financeiras recentes e poupança externa.** 2007. Tese (Pós-graduação) - Curso de Ciências Econômicas, Departamento de Economia, FGV/EESP, São Paulo, 2007.

TORRES FILHO, Ernani Teixeira. **Entendendo a Crise do Subprime.** Disponível em: <[www.bndes.gov.br](http://www.bndes.gov.br)>. Acesso em: 19 abr. 2009.

WOLF, M. **A Reconstrução do sistema financeiro global.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

## NOTAS

<sup>1</sup> Professor Orientador. Graduado em Ciências Econômicas e Administração pela Universidade do Vale do Itajaí – UNIVALI; Mestre em Relações Econômicas e Sociais Internacionais pela Universidade do Minho. Docente do Curso de Comércio Exterior da Universidade do Vale do Itajaí – UNIVALI.

<sup>2</sup> Professora Orientadora. Graduada em Administração pela Universidade Regional de Blumenau - FURB; Mestre em Administração pela Universidade de Santa Catarina – UFSC; Doutoranda em Engenharia pela Universidade de São Paulo – USP. Docente do Curso de Comércio Exterior da Universidade do Vale do Itajaí – UNIVALI.

<sup>3</sup> Graduanda do Curso de Comércio Exterior da Universidade do Vale do Itajaí – UNIVALI.

- <sup>4</sup> Este livro foi revisado de acordo com o Novo Acordo Ortográfico do Português.
- <sup>5</sup> O balanço de pagamentos de um país registra os pagamentos e recebimentos dos fluxos estrangeiros. Qualquer transação resultante de um pagamento ao exterior é registrada como débito, bem como qualquer recebimento do estrangeiro é registrado como crédito. Por um lado, um país possui superávit em seu balanço de pagamentos quando este registra mais entradas de recursos e investimentos do que saídas, gerando assim um acúmulo de reservas internacionais. Por outro lado, quando um país possui *déficit* em seu balanço de pagamentos, isto representa que seu registro de transações com o exterior possui mais débitos do que créditos, ocorrendo uma perda de reservas internacionais (KRUGMAN, OBSTFELD, 1999).
- <sup>6</sup> Ver Kindleberger (2000) que faz um resgate histórico detalhando as principais crises financeiras entre 1618 e 1990.
- <sup>7</sup> Em 1995 o PIB do México caiu 7% e a produção industrial 15%, quedas muito mais acentuadas do que as subsequentes à crise da dívida de 1982 (KRUGMAN, 2009).
- <sup>8</sup> A elevação ou melhoria da balança comercial brasileira foi impulsionada pelo crescimento global do período. Entre 2000 e 2005 a produção mundial cresceu 2,3% a.a, a produção industrial nos países asiáticos cresceu 10,3% a.a e o leste europeu 5,9% a.a. O crescimento dessas regiões e a elevação do preço das *commodities* no mercado internacional nesse período contribuíram para o crescimento das exportações brasileiras, resultando em alto superávit na balança comercial (BNDES, 2006).





## CAPÍTULO 2

# CRISE MUNDIAL FINANCEIRA DE 2008: O IMPACTO NO BRASIL

*Jacqueline F. M. Furlani<sup>1</sup>*  
*Nikael Yuri Jerlich<sup>2</sup>*

### RESUMO

A crise internacional financeira teve sua origem em 2008 no setor imobiliário norte-americano, onde havia uma grande concessão de crédito a pessoas com baixa renda ou com histórico de mal pagadores, que acabaram dando calotes, gerando assim a falência de alguns bancos e instituições financeiras nos Estados Unidos. O Brasil não deixou de ser atingido e os indicadores econômicos demonstram que, após a explosão da crise, houve uma pequena mudança em alguns setores da economia. O PIB brasileiro, por exemplo, teve uma alta de 5,1% no ano de 2008, a balança comercial neste mesmo ano fechou com *superávit* de US\$ 24.7 bilhões, batendo recorde de exportações e importações. Esses dados demonstram que o Brasil não foi só negativamente afetado pela crise em 2008 e muito menos sofreu alguma recessão na sua economia.

**PALAVRAS-CHAVE:** Crise financeira. Crise econômica. Balança comercial.

### INTRODUÇÃO

A crise financeira de 2008 atingiu rapidamente os mercados financeiros do mundo todo, gerando grandes quedas nas principais bolsas, tanto das grandes potências econômicas, quanto dos países considerados de terceiro mundo ou emergentes. Não afetou somente as bolsas, mas desencadeou uma série de fatores, que com o passar do tempo notou-se recessão econômica em alguns países com a diminuição do PIB, baixa de exportações/importações, entre outros.

O grande fator que influenciou o início dessa crise foi o acúmulo de problemas financeiros desde o início da primeira década de 2000. Mais especificamente, a concessão de empréstimos bancários chamados *subprime* para os cidadãos norte-americanos. Esses empréstimos foram considerados sem risco na época e, com a economia americana estável e com juros baixos, foram concedidos a todo tipo de pessoas, até mesmo as que não tinham histórico de bom pagadores. Esse dinheiro causou um aumento da demanda no setor imobiliário e conseqüentemente agitou a construção civil. Com a



supervalorização de imóveis e o endividamento de grande parte da população norte-americana essa crise não demorou a estourar.

## 2.1 CRISES FINANCEIRAS

De um lado, uma das primeiras crises financeiras aconteceu em 1873, quando surgiram na Europa instituições financeiras exclusivas para a geração de créditos para a construção civil, fazendo com que os mercados acionistas registrassem valorizações expressivas nos setores ferroviário, marítimo e industrial.

No outro lado, os Estados Unidos vinham num crescimento econômico muito grande e com bastante investimento na estrutura do país. Investindo muito dinheiro em ferrovias, rodovias e no transporte marítimo, para escoar seus produtos industriais e agrícolas.

Nos Estados Unidos, os investidores europeus começaram a desconfiar de seus investimentos e as empresas ferroviárias assumiram dívidas bancárias de curto prazo para financiar a sua grande expansão. O aumento de juros na Europa logo chegou aos norte-americanos, afetando significativamente as empresas ligadas ao setor ferroviário.

Com a falência de grandes empresas desse setor, os investidores ficaram em pânico, gerando uma queda brusca no mercado acionista. Com a quebra da bolsa de valores, de várias empresas e de instituições financeiras, os países acabaram passando longos anos com as suas economias em crise, demorando algum tempo até conseguirem se recuperar e se reestabelecer economicamente.

Após a primeira guerra mundial os países europeus estavam destruídos e não produziam nada, importando quase tudo. O Estados Unidos foi o país que mais expandiu a sua produção nessa época para suprir as necessidades europeias. O mercado de ações também se tornou muito atraente na época para o enriquecimento da noite para o dia. Só que com o tempo e a recuperação na economia desses países, a produção norte-americana estava excedente, o seu mercado interno não conseguia absorver a superprodução de produtos por parte das indústrias.

Os agricultores passaram a pegar empréstimos para armazenar seus produtos, não davam conta de pagar e perdiam suas terras. As indústrias, sem consumidores, foram obrigadas a reduzir sua produção e demitir milhares de funcionários. Obviamente toda essa crise chegou ao mercado de ações, ocasionando o “crash” (quebra), pois o preço de suas ações caía constantemente. Assim, diversos bancos, seguradoras, indústrias foram à falência, provocando o desemprego de mais de 12 milhões de norte-americanos. (DANTAS, 2009, p.1).

A quebra da Bolsa de Nova Iorque aconteceu em 24 de outubro de 1929, e ficou internacionalmente conhecida como a quinta-feira negra. Neste dia, milhões de ações foram colocadas à venda por preços irrisórios e não encontraram compradores, fazendo com que não houvesse liquidez dos títulos, o que resultou na quebra da bolsa.

A crise do petróleo nada mais foi do que um embargo dos países que faziam parte da OPEP aos países ocidentais que ajudaram Israel na guerra dos seis dias, não somente se defendendo, mas também se apoderando de parte do território dos árabes.

Esses países reduziram a produção de petróleo em 5% ao mês, sendo que foi suspensa para os que ajudaram Israel na guerra e também dobraram o preço do barril.

Com essa baixa na produção, o aumento do preço e em alguns casos até o embargo, os países ocidentais, que dependiam desses produtores, se viram com um grande problema. No decorrer dos anos os árabes só pioraram a situação. Na Europa chegou-se até mesmo a racionar combustível e em algumas autoestradas via-se um número enorme de bicicletas.

A situação voltou ao normal somente em 1974, quando os árabes se reuniram e decidiram estabilizar o preço do petróleo, sobrando ao resto do mundo se adaptar ao custo do barril, que quadruplicou nesse período.

Os grandes avanços na tecnologia da computação na década de 1990, entre eles a criação do computador pessoal e a chegada da internet, gerou um grande crescimento na indústria da informática em todo o mundo e principalmente nos Estados Unidos. Estes, por sua vez, tinham um maior investimento em *software* (programas para computadores) pois o *hardware* (peças para computadores) eram produzidos em grande quantidade e a um baixo custo nos países asiáticos. Com o crescimento da internet, as empresas, ONG's, os governos dos países começaram a se lançar na rede e a criar os seus *websites*,

Os recursos que eram destinados a outros setores foram redirecionados para o desenvolvimento de *softwares*, ferramentas e *websites* na internet. A questão do *e-commerce* trazia a imagem de um futuro de lucros absurdos. Um dos maiores símbolos dessa febre foi a criação da Nasdaq, uma nova bolsa de valores voltada exclusivamente para a área de tecnologia. Também pode-se citar a criação de grandes corporações, como no caso da reunião da América On Line (AOL) e Time-Warner, uma óbvia consequência no momento. Com tudo isso, os preços das ações das empresas “pontocom” explodiram positivamente. (DANTAS, 2007, p.1).

Muitos ficaram ricos da noite para o dia investindo seu dinheiro nesse mercado extremamente promissor. Empresas pequenas e sem infraestrutura alguma colocavam ações na bolsa e passavam a valer milhões em pouco tempo. Passados alguns anos, e visto que a internet não era essa fonte ilimitada de lucros e que suas projeções estavam equivocadas, aconteceu o desastre. As ações que subiam constantemente começaram a cair em queda livre, provocando a falência de inúmeras empresas, gerando o que ficou conhecido como “estouro da bolha da internet”.



## 2.2 CRISE MUNDIAL FINANCEIRA DE 2008

A crise financeira que estourou em 2008 foi o reflexo do acúmulo de vários problemas do início da primeira década de 2000 na economia norte-americana, dentre eles a explosão da crise das empresas ponto-com.

Quando a bolha das empresas ponto-com explodiu, no final de 2000, o Fed cortou a taxa de juros dos *federal funds* de 6,5% ao ano para 3,4% ao ano no espaço de alguns meses. Na sequência dos trágicos acontecimentos de 11 de setembro de 2001, o Fed continuou a reduzir as taxas de juro – até chegar a 1% em 2003, a mais baixa em meio século. Os juros só voltaram a subir em meados de 2004, e por 31 meses consecutivos a taxa básica de juro de curto prazo ajustada pela inflação foi negativa. Para banqueiros, em outras palavras, o dinheiro era grátis. (MORRIS, 2009 p. 106).

Com os ataques de 11 de setembro o governo se viu obrigado a reduzir a taxa de juros, e em rápidas decisões a baixarem de 3,4% a.a. para 1,75% a.a.. Evidentemente o crescimento na segunda metade de 2001 foi péssimo, recuperando-se nos três primeiros trimestres de 2002, quando foi possível elevar a taxa anual a 2,4% a.a. (MORRIS, 2009).

Em novembro de 2002, a economia mostrava sinais de que estava desacelerando, obrigando o Federal Reserve System (FED – Banco Central dos EUA) a fazer um corte nessa taxa, levando-a a 1,25%, na tentativa de incentivar a economia. Mesmo assim o crescimento se manteve fraco e só foi reagir em 2003, quando o então presidente George W. Bush fez algumas reduções nos impostos e ao surto de gastos relacionados à Guerra do Iraque.

Desta maneira foi realizada uma reunião do *Federal Open Market Committee* (FOMC) e decidido que haveria mais um corte nas taxas, chegando ao patamar de 1% a.a., um dos menores valores alcançados no século, impulsionando assim o crescimento econômico que deu um salto, chegando até 7% no restante de 2003 e se estabilizando em 3% em 2004. Esta taxa permaneceu por um ano inteiro até começar uma série de aumentos, acabando em 5,25% a.a. no começo de 2006 (MORRIS, 2009).

Nesse meio tempo “[...] os Estados Unidos viveram um *boom* habitacional – parte de uma bolha imobiliária global que Robert Shiller, da Universidade de Yale, [...], declarou ser a maior da história.” (MORRIS, 2009, p. 112).

Com juros baixos tornou-se atraente a compra da casa própria para os norte-americanos, e, sendo assim, o aumento da demanda justificou parte do aumento dos preços nos imóveis.

Os estadunidenses sempre tiveram o hábito de comprar casas com dinheiro emprestado, mas levando princípios básicos em consideração, como por exemplo, não contrair financiamentos imobiliários cujas prestações estejam acima de sua realidade financeira.

Pessoas de várias classes sociais estavam aderindo a essa tomada de dinheiro fácil, atraídas pela crença na valorização constante dos imóveis, pois desde que estes continuassem a ter seus preços elevados, a capacidade de pagamento do devedor, sob o ponto de vista do credor, não seria muito relevante.

Caso a prestação ficasse muito alta, o comprador poderia contrair um novo empréstimo, tendo de base o valor líquido crescente do imóvel adquirido, levantando assim mais dinheiro ou até mesmo, vender a casa, pagar o saldo devedor e ainda embolsar a diferença. Sendo que, os credores não tinham preocupação alguma com os empréstimos fornecidos, pois estes eram repassados a investidores que não sabiam o que estavam comprando.

Essa “securitização” de recebíveis imobiliários (que nada mais era que a formação de carteiras de empréstimos hipotecários e venda de cotas a investidores, que conferiam aos titulares direito de participação nos pagamentos dos devedores) não era uma prática nova. Já tinha sido utilizada “[...] quase que exclusivamente nas hipotecas “prime”: empréstimos a tomadores capazes de pagar entrada substancial e de arcar com prestações elevadas.” (KRUGMAN, 2009, p. 156).

Mesmo esses tomadores de empréstimos, às vezes, tornavam-se inadimplentes, em casos de doença ou desemprego, mas mesmo assim as taxas de inadimplência eram baixíssimas. E, além disso, os investidores em títulos lastreados em hipotecas estavam conscientes da natureza e dos riscos de onde estavam aplicando o seu dinheiro.

A inovação financeira que possibilitou a securitização de empréstimos hipotecários *subprime* foi o chamado “collateralized debt obligation” (títulos garantidos por dívidas), ou CDO, que oferecia cotas de participação nos pagamentos dos recebíveis – mas nem todas as cotas eram iguais. Algumas eram “seniores” (privilegiadas) com prioridade no recebimento. Apenas depois de paga a renumeração dessas cotas as demais faziam jus a receber alguma coisa. (KRUGMAN, 2009, p. 156, grifo do autor).

A princípio essa característica garantia as cotas privilegiadas como investimentos muito seguros, mesmo que algumas pessoas não efetuassem os pagamentos. Sendo assim, as agências de classificação de créditos atribuíram grau AAA às cotas privilegiadas dos CDOs, mesmo que esses empréstimos hipotecários fossem muito duvidosos.

Esta classificação facilitou a captação de recursos em grande escala para concessão de empréstimos *subprime*, pois os investidores institucionais, como os fundos de pensão, que somente investem em título AAA; estavam dispostos a comprar ativos com alta classificação de crédito porque seu retorno era mais alto que os títulos de dívida comuns.

Com os altos preços das moradias, tudo parecia normal e esse sistema continuou funcionando a todo vapor. A inadimplência era baixa, os títulos lastreados em recebíveis imobiliários geravam elevados retornos e o dinheiro para as pessoas continuou a inundar o mercado de imóveis residenciais.



Com o aumento da demanda por casas, obviamente as imobiliárias valorizam os imóveis, registrando fortes altas ano após ano, contando com o prosseguimento dessa tendência, os vendedores continuaram pedindo preços cada vez mais altos.

Assim, no fim do segundo trimestre de 2006, o mercado estava debilitado e “os preços começaram a cair, lentamente, de início, e, depois, com velocidade crescente”. (KRUGMAN, 2009, p. 175).

No final de 2007, havia amplas evidências de que a grande desmontagem de posições já estava em curso, devendo continuar ao longo da maior parte de 2008. A primeira questão importante é a das perdas prováveis decorrentes de inadimplências e desvalorizações. Em novembro de 2007, pela primeira vez, analistas influentes começaram a divulgar números muito mais altos do que os anteriores e que finalmente começavam a fazer sentido (MORRIS, 2009, p. 181).

Isso significa que eles começaram a se dar conta de que os cotistas menos privilegiados, aqueles cotistas que não tinham prioridade de recebimento, provavelmente sofreriam grandes perdas, razão pela qual o valor das respectivas cotas despencou, determinando o fim de todo o processo de empréstimos *subprime*.

O principal fundamento dessas operações era que não importava, sob ponto de vista do credor, se o devedor seria capaz de pagar as prestações, pois enquanto o preço dos imóveis estivesse alto, as pessoas poderiam renegociar a dívida, ou então vender a casa para liquidar os empréstimos.

Com os preços caindo, os níveis de inadimplência começaram a subir, trazendo a tona uma realidade escabrosa: execuções de hipotecas não são tragédia apenas para os proprietários, mas também para os credores. “Até a efetiva retomada do imóvel e seu relançamento no mercado, as despesas processuais, a degradação inevitável dos imóveis fechados, e assim por diante [...] (KRUGMAN, 2009, p. 175).”

Sem contar que, com todos esses percalços pelo caminho, os credores não conseguem recuperar o valor integral do imóvel, pois estes tiveram seus preços valorizados demais em muito pouco tempo.

Uma forma de amenizar a situação seria negociar com o devedor, reduzindo os custos das prestações e evitando a execução de hipotecas. Mas infelizmente isto também custaria dinheiro, e, além disso, os empréstimos *subprime* não eram concedidos por bancos, mas sim por agentes que rapidamente repassavam os empréstimos a instituições financeiras tornando a reestruturação da dívida fora de cogitação.

Em outras palavras, na prática, quem tivesse comprado uma casa no pico da bolha, mesmo tendo pago entrada de 20%, provavelmente estaria com patrimônio líquido negativo em relação a esse imóvel, ou seja, o valor de mercado seria inferior ao saldo devedor do empréstimo hipotecário (KRUGMAN, 2009, p. 177).

Desta forma, se desencadeou uma das maiores crises financeiras vistas na história mundial. Com bancos pedindo concordata, o mercado de ações, não só norte-americano, mas do mundo todo, virado de cabeça para baixo, com perdas gigantescas quase que diariamente, influenciando e balançando a economia dos países.

## 2.3 A CRISE NO BRASIL

Logo de começo o país não foi atingido em cheio pela crise, pois os bancos não possuíam títulos *subprime*, diretamente ligados à grande causa do problema. Mas em seguida outros setores acabaram sendo afetados com a contração de créditos, a baixa das exportações e da demanda interna por produtos.

Uma das consequências geradas pela crise foi a redução de consumo das famílias e a redução dos investimentos realizados pelas empresas, que com menos dinheiro, gastava-se menos, produzia-se menos e o país acabava tendo um crescimento menor do PIB anual.

As exportações são afetadas também, pois com a desaceleração da economia mundial e com os países poupando o dinheiro que possuem, o país acaba reduzindo a venda de produtos, fazendo com que se tenham perdas na balança comercial.

Outro problema gerado é o desemprego. Com a economia entrando em recessão, empresas investindo menos e poupando o seu dinheiro, uma queda do consumo interno, a produção das indústrias começou a frear, ocorrendo demissões em massa, férias coletivas, entre outros.

### 2.3.1 NA BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA

A corrente de comércio do Brasil em 2008 atingiu cifra recorde de US\$ 371,1 bilhões, significando um aumento de 32% sobre 2007, que atingiu US\$ 281,3 bilhões. Os dados abaixo foram todos retirados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC, 2009).

No mês de novembro e dezembro de 2008 o fluxo de comércio internacional apresentou uma baixa em relação à expansão que vinha tendo até outubro de 2008, em razão da crise financeira que abalou o mundo. Houve uma redução no preço internacional de *commodities* agrícolas e minerais, e da demanda por bens.

As exportações atingiram ao final de 2008 o valor inédito de US\$ 197,9 bilhões de dólares, tendo um crescimento de 23,2% em relação a 2007. As importações também tiveram um aumento, fechando o ano com o valor de US\$ 173,1 bilhões, aumentando em 43,6% em relação a 2007.



O saldo da balança comercial de 2008 ficou em US\$ 24,7 bilhões, registrando uma queda de 38,2% em relação a 2007, que teve como saldo US\$ 40,0 bilhões, demonstrando que houve um aumento nas importações.

As exportações são divididas em três categorias: produtos básicos, manufaturados e semimanufaturados. Os produtos básicos são 36,9% do total exportado, tendo um aumento de 41,5% em relação a 2007, o maior em comparação aos outros setores da economia.

Os manufaturados ficaram com 46,8% das exportações, aumentando 10,4% em relação a 2007, e os semimanufaturados tiveram participação de 13,7% nas exportações, com aumento de 24,2% em relação a 2007.

O ano de 2008 foi muito bom para as exportações brasileiras. Houve um crescimento de mais de 25%, nós diversificamos a pauta de exportações, diversificamos nossos destinos das exportações. Meses atípicos foram novembro e dezembro, meses em que houve um crescimento mais tímido das exportações e principalmente das importações. (BARRAL, 2009, p. 1)

As importações brasileiras têm grande relação com o investimento produtivo do país. Os bens intermediários têm participação de 48,1% da pauta total, os bens de capital 20,7%. Cresceram 40,2% e 43,0%, respectivamente, em relação a 2007.

Já petróleo e combustíveis representam 18,2% do total importado, com crescimento significativo de 56,7% em relação a 2007. Os bens de consumo têm a menor participação nas importações com 13%, mas com aumento de 40,5% em relação a 2007.

### 2.3.2 NA TAXA CAMBIAL BRASILEIRA

A taxa cambial tem interferência direta na balança comercial, pois com a variação das moedas, aumentando ou diminuindo a valorização da moeda brasileira frente às outras, torna-se mais favorável exportar ou importar.

No primeiro e segundo trimestres de 2008 a taxa cambial vinha tendo uma redução, resultado da valorização do real frente ao dólar e também da falta de credibilidade no mercado norte-americano, onde a economia começava a demonstrar dificuldades devido à crise no setor imobiliário.

Esse cenário da taxa cambial baixa favorecia e muito as importações brasileiras, pois com o dólar baixo fica mais barato a compra de produtos estrangeiros. Outra consequência também foi o aumento de entrada de dinheiro estrangeiro no país, que com o Brasil sendo reconhecido como um país seguro para investimentos, os estrangeiros começaram a investir nele.

Nos terceiro trimestre de 2008 o dólar teve uma leve alta, demonstrando que o mercado e investidores estavam começando a ficar preocupados com a crise que começava a estourar nos Estados Unidos.



O último trimestre do ano, após a explosão da crise e da quebra de grandes instituições financeiras dos EUA, a taxa cambial teve uma alta absurda, chegando a 36,98%.(BRASIL,2009)

Essa desvalorização do real se deve à grande retirada de investimentos estrangeiros do país, principalmente da bolsa de valores, uns para cobrir as perdas no mercado externo e outros por precaução, pois como a crise tinha acabado de estourar, os investidores ficaram receosos quanto aos seus investimentos.

### 2.3.3 NO PIB BRASILEIRO

Em 2008 os especialistas especulavam que o PIB continuaria em crescimento, mas não contavam com o agravamento da crise imobiliária dos norte-americanos, que acabou afetando a economia brasileira, de forma modesta, mas afetou. Os dados a seguir foram retirados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e são referentes a 2008.

O setor da economia mais atingido pela crise foi o da indústria, que teve queda de 7,4% em comparação com o anterior, seguido da agropecuária com queda de 0,5% e de serviços, queda de 0,4%.

A retração no setor de investimentos foi o que mais contribuiu para a diminuição do PIB no fim do ano, tendo uma retração de 9,8%. Mas mesmo assim, ela não impediu que a taxa de investimentos da economia brasileira atingisse 19%, se tornando a mais alta desde 2000.

Mesmo com a crise, o PIB brasileiro em 2008 teve saldo positivo e o país cresceu 5,1%. O setor que teve a maior taxa de crescimento foi o da agropecuária com 5,8% em relação a 2007, destacando-se o aumento na produção de trigo 47,5% e 25 % no de café, entre outros. Saldo negativo para fumo -6,9%, algodão herbáceo -2,4% e mandioca -1,3%.

O crescimento na indústria ficou na casa de 4,3%, puxado especialmente pela expansão de 8% da construção civil. Os serviços públicos subiram 4,5% e a extração mineral subiu 4,3% influenciada pelo aumento de 5,2% na produção do petróleo e gás.

Os Serviços cresceram 4,8% e foram o de maior geração de valor no PIB de 2008. Destacaram-se crescimento nos setores de Intermediação Financeira e Seguros (9,1%), Serviços de Informação (8,9%) e Comércio (6,1%).

Mesmo com a crise no mundo, pode-se constatar que o Brasil continua crescendo economicamente. Isso mostra que o país, considerado emergente, possui uma economia sólida e que está conseguindo atingir uma grande importância e influência na economia mundial, sendo um país respeitado pelas demais potências.



## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O processo de globalização mundial, com ajuda de avanços tecnológicos nos meios de comunicação como ter internet em qualquer parte do planeta ou um telefone disponível, fez com que as economias dos países ficassem interligadas.

Mais do que isso, com essa evolução os países, alguns deixando de lado parte de sua soberania, criaram blocos econômicos regionais muito poderosos, tendo maior poder de negociação entre os Estados participantes como com outros de fora desses blocos.

Por meio deste artigo pode-se notar que, um problema surgido no setor imobiliário norte-americano gerou uma crise na economia desta superpotência econômica, resultando na falência de bancos, instituições financeiras, empresas e desemprego. Não somente abalou este país, como também gerou falências na Europa, queda de PIB, queda na balança comercial, variação cambial alta, em vários países do globo terrestre.

Esses indicadores demonstram que as economias estão cada vez mais dependentes umas das outras e qualquer problema, de caráter financeiro ou monetário, detectados em algum grande país, pode desencadear uma nova crise na economia mundial.

Com este estudo, pode-se perceber que a balança comercial brasileira foi afetada pela crise, despencando importações e exportações significativamente no último semestre do ano. A variação cambial não deixou de ser afetada nesse período, com a queda da valorização do real frente ao dólar, em função da debandada de capital estrangeiro do Brasil.

É importante destacar que mesmo com essas variações sofridas na economia durante um pequeno período, o Brasil mostrou forte poder de reação e foi um dos países que pouco foi afetado pela crise, e também um dos primeiros a se reerguer economicamente, não sofrendo nenhum tipo de recessão, e se tornando um exemplo a ser seguido por outras potências do globo.

## REFERÊNCIAS

BARRAL, Welber. Entrevista in: **Balança comercial brasileira fecha 2008 com resultado menor que o de 2007**. Disponível em: <<http://www.clicrbs.com.br/canalrural/jsp/default.jsp?uf=2&local=18&action=noticias&id=2356006&section=noticias>>. Acesso em: 12/05/2010.

BRASIL, Portal. **Cotações Diárias do Dólar, Euro e do “Risco País”**. Disponível em: <[http://www.portalbrasil.net/indices\\_dolar.htm](http://www.portalbrasil.net/indices_dolar.htm)> Acesso em: 17/05/2010.

DANTAS, Tiago. **Crise de 29**. Disponível em: <<http://www.alunosonline.com.br/historia/crise-de-29/>> Acesso em: 07/05/2009.

DANTAS, Tiago. **Bolha dos anos 2000**. Disponível em: <<http://www.brasilecola.com/informatica/bolha-dos-anos-2000.htm>> Acesso em: 28/05/2009.

IBGE. **Em 2008, PIB cresceu 5,1% e chegou a R\$ 2,9 trilhões**. Disponível em: <[http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia\\_visualiza.php?id\\_noticia=1330&id\\_pagina=1](http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=1330&id_pagina=1)> Acesso em: 05/05/2010.

KRUGMAN, Paul. **A crise de 2008 e a economia da depressão**. 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

MORRIS, Charles R.. **O crash de 2008, Dinheiro fácil, apostas arriscadas e o colapso global do crédito**. 1. ed. São Paulo: Aracati, 2009.

## NOTAS

<sup>1</sup> Graduada em Direito e Ciências Contábeis, Especialização em Didática do Ensino Superior e Mestrado em Relações Sociais Internacionais. Professora do Curso de Comércio Exterior em Matemática Financeira.

<sup>2</sup> Graduando em Comércio Exterior pela Universidade do Vale do Itajaí - UNIVALI.



## CAPÍTULO 3

# AQUISIÇÃO DE EMPRESAS NO AGRONEGÓCIO: O CASO DA CRIAÇÃO DA BRASIL *FOODS* S.A.

*Patrícia Duarte Peixoto Morella*<sup>1</sup>

*Waldana Helin Andruchechen*<sup>2</sup>

### RESUMO

O mercado mundial tem assistido à criação de megaempresas que concentram suas forças através do processo de fusão, aquisição e incorporação. A atuação conjunta de grandes grupos empresariais tem se tornado uma estratégia cada vez mais constante, já que esta é uma importante alternativa de sobrevivência em um ambiente concorrencial acirrado. Juntas, as empresas se fortalecem, melhoram sua rentabilidade e se tornam mais competitivas para concorrer com as corporações internacionais. A união permite amenizar os custos com publicidade, distribuição e logística, além de permitir um maior investimento em pesquisa e modernização. Com a crise global em 2009, diversas empresas passaram por dificuldades e, assim, para evitar o risco de falência e até mesmo com o intuito de se fortalecer perante as concorrentes, grandes grupos aproveitaram o momento oportuno para realizar aquisições. Entre os setores, o que teve o maior número de fusões e aquisições foi o de alimentos, podendo-se destacar Sadia e Perdigão, que se uniram para criar a maior exportadora global de frangos: a Brasil *Foods* S/A. A criação desta gigante no ramo alimentício é o tema deste trabalho. Para um melhor entendimento do conteúdo foi utilizada pesquisa de caráter qualitativo, com meios bibliográficos e fins exploratórios. Ações como esta, evidenciam a fantástica mudança do capitalismo nacional e a nova posição do Brasil no contexto global.

**PALAVRAS-CHAVE:** Agronegócio. Aquisição e Brasil *Foods* S/A.

### INTRODUÇÃO

O advento da globalização permite que as empresas se internacionalizem deslocando-se para as mais longínquas regiões do globo terrestre, visando aumentar sua participação e ingressar em novos mercados.

Potencializar ou manter a competitividade sustentada nas empresas por meio do comércio exterior constitui um desafio inevitável. A percepção sobre a relevância



das atividades, designadamente da exportação vem se ampliando. Esta atividade é responsável por aumentar a competitividade interna e internacional, gerando empregos, acelerando o progresso tecnológico e o intercâmbio entre diversos países.

Um dos setores destaques nas exportações brasileiras é o agronegócio, o qual ocupa uma posição de destaque no comércio em âmbito global por ser considerado o motor da economia do país, devido ao seu desempenho excelente, com grande capacidade empregadora e de geração de renda.

A partir da globalização, crises e dificuldades financeiras em países considerados grandes potências mundiais podem impactar todos os demais países envolvidos no comércio internacional, abalando consideravelmente a saúde financeira de empresas relevantes para a economia nacional.

Nesse contexto, a Sadia, uma das companhias brasileiras de extrema relevância no setor do agronegócio, passou por uma turbulência no período da crise imobiliária americana e, após sofrer expressivas perdas com derivativos cambiais, foi adquirida pela sua principal concorrente, a Perdigão, criando assim uma “gigante” no setor do agronegócio: a Brasil *Foods* S/A.

Seja por carência de liquidez num momento de escassez de crédito ou para enfrentar desaceleração em setores que estavam crescendo a toda velocidade, esse processo de junção de empresas de segmentos semelhantes já vem ocorrendo há muitos anos. E, além disso, nos últimos têm se intensificado, a fim de consolidar a liderança das companhias no mercado nacional. O fato é que essa mudança empresarial traz consequências para uma série de pessoas e uma gama de negócios envolvidos.

A criação da Brasil *Foods* S.A, com a união de Sadia e Perdigão – empresas destaques no agronegócio, é um importante passo para posicionar o país nesse segmento, servindo como impulso para que as demais concorrentes concentrem suas atividades, aumentando cada vez mais a importância do País no que diz respeito ao setor alimentício.

Neste artigo tem-se o intuito de apresentar a criação da Brasil *Foods* S.A, destacando o comércio exterior e a importância do agronegócio e a definição de fusão e incorporação de acordo com a legislação brasileira. O artigo ainda apresenta as razões que levam as empresas a optar pela concentração das suas atividades e enfatiza a criação da Brasil *Foods* S/A, suas características e seus indicadores e as consequências da criação dessa companhia para todos os envolvidos nesse processo.

### **3.1 COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO E A IMPORTÂNCIA DO AGRO-NEGÓCIO.**

O comércio exterior é movido pela necessidade de relacionar-se com outros países para realizar a troca de mercadorias devido à diversas razões, as quais podem estar

relacionadas à abundância de determinado material, à falta de recursos, ao clima, as razões comerciais, os motivos políticos, o interesse num produto específico, entre outros. Para o País, a atividade tem extrema importância estratégica, pois contribui para a geração de renda e emprego, para a entrada das divisas necessárias ao equilíbrio das contas externas e para a promoção do desenvolvimento econômico.

Uma atividade de destaque do comércio exterior é a exportação. A imagem de uma empresa exportadora fica associada a mercados externos, que geralmente são muito mais exigentes, trazendo desta forma, reflexos positivos para clientes e fornecedores. A empresa que exporta adquire vantagens em relação aos concorrentes internos, uma vez que aproveita melhor sua capacidade instalada, aprimora a qualidade do produto vendido, incorpora tecnologia, aumenta sua rentabilidade, reduz custos operacionais e diversifica mercados.

O Brasil tem sido um importante exportador de *commodities* de origem agrícola e mineral ao longo de sua história. Inúmeros são os produtos do setor agrícola que disputam os primeiros lugares da balança comercial. Pode-se considerar que o agronegócio é o diferencial da economia brasileira, servindo como âncora para todos os programas econômicos do País. Esse é um setor que não fica tão vulnerável em períodos de crise, visto que a população cresce a cada dia e sempre precisará se alimentar, consequentemente depende mesmo que, de forma indireta, dessa atividade.

Um dos produtos de extrema importância para o País, quando o tema é agronegócio é o frango. Quando se fala de produção e exportação desse produto, o Brasil é um dos países com maior destaque no cenário mundial.

A ABEF (2009) cita que o setor de exportação de frango vem, ao longo dos anos, comemorando recordes e expansão de mercado, fazendo do País o maior exportador de carne de frango do mundo, totalizando exportações mundiais superiores a 40% de toda a exportação mundial.

Devido à inserção de empresas relevantes e diversas fábricas instaladas na região, os estados do Paraná e Santa Catarina têm significativa participação, o que permite um aumento considerável da participação no PIB nacional.

Atualmente, mudanças importantes têm ocorrido nas estruturas de mercado no agronegócio brasileiro com o processo de união de empresas, o qual contribui para a expansão de unidades e a introdução de produtos diferenciados.

### 3.2 UNIÃO DE EMPRESAS

Com a crise financeira global, os planos de diversas empresas dispostas a crescer e a se desenvolver tomaram outro rumo e uma maneira de assegurar seus lucros, sem



entrar em recessão, foi a de se agregar companhias de grupos semelhantes, a fim de buscar novos mercados consumidores para assegurar seus lucros e negócios e se sobressair perante a concorrência.

Assim, o processo de atuação conjunta de grandes grupos empresariais tem se tornado uma estratégia global cada vez mais constante. De acordo com *Westerfield e Jaffe* (1995 p.13), “os vários motivos podem ser agrupados em três grandes contextos: crescimento e diversificação; sinergia, e aumento de capacidades”.

O crescimento faz com que diversas barreiras de entrada mercadológica e até mesmo culturais sejam agilmente transpostas, possibilitando rápido acesso a mercados. Adicionalmente, a possibilidade de diversificação embute uma diminuição inerente do risco global ao qual a empresa fica exposta. As sinergias são caracterizadas pelas economias de escala resultantes da redução de custos indiretos. Já o aumento de capacidades combina-se a fim de desenvolver sua capacidade administrativa, financeira e tecnológica.

A união de empresas torna-se, para diversas companhias, a melhor alternativa de sobrevivência num ambiente concorrencial, uma vez que as empresas se fortalecem, melhoram sua rentabilidade e se tornam mais competitivas para concorrer com as corporações internacionais.

Pode-se dizer que esse processo iniciou-se na década de 1990, onde os negócios efetivados nessas modalidades de transações envolveram em grande parte o capital estrangeiro. Por consequência da crise global, o ano de 2009 foi marcado por uma onda de fusões entre grandes empresas, no qual o setor de alimentos obteve o maior destaque.

Esse processo de concentração das empresas exige um estudo detalhado para que não seja prejudicial aos demais envolvidos. De acordo com Guthmann (2009), o CADE é um órgão do governo responsável por representar o consumidor, analisando casos de concorrência e abuso de poder econômico. Estas atividades empresariais são as mais impactantes para o conjunto: colaboradores, empresa e sociedade. Existem operações fáceis de serem confundidas. No entanto, compõem-se de naturezas bastante distintas, sendo elas: a fusão propriamente dita e a incorporação entre empresas.

De acordo com a SRFB (2010) a fusão pode ser definida como

A operação pela qual se unem duas ou mais sociedades para formar sociedade nova, que lhes sucederá em todos os direitos e obrigações (Lei nº 6.404, de 1976, art. 228 ou Lei nº 10.406, de 2002, art. 1119). Com a fusão desaparecem todas as sociedades anteriores para dar lugar a uma só, na qual todas elas se fundem, extinguindo-se todas as pessoas jurídicas existentes, e em seu lugar surgindo outra. A sociedade que surge assumirá todas as obrigações ativas e passivas das sociedades fusionadas.

Essa modalidade de reorganização caracteriza-se pelo fato de desaparecer as sociedades que se fundem, para que, em seu lugar, surja uma nova sociedade. Já no



que diz respeito à incorporação, esta se refere à modalidade de controle acionário que uma empresa ou grupo passa a exercer sobre um concorrente, por razões estratégicas ou mercadológicas.

A incorporação de acordo com a SRFB (2010) pode ser definida como

A operação pela qual uma ou mais sociedades são absorvidas por outra, que lhes sucede em todos os direitos e obrigações (Lei nº 6.404, de 1976, art. 227, ou Lei nº 10.406, de 2002, art. 1116). Desaparecem as sociedades incorporadas, permanecendo, porém, com a sua natureza jurídica inalterada, a sociedade incorporadora.

Na hipótese de incorporação, desaparecem as sociedades incorporadas, em contraposição à sociedade incorporadora que permanece inalterada em termos de personalidade jurídica, ocorrendo, apenas, modificação em seu estatuto ou contrato social, onde há indicação do aumento do capital social e do seu patrimônio.

Por um lado, portanto, ao contrário da fusão, a incorporação de sociedades comerciais importa, necessariamente, apenas na reforma do estatuto ou contrato da sociedade que incorpora, desaparecendo-se a empresa incorporada. A fusão, por outro lado, impõe a extinção das sociedades fusionadas, surgindo, assim, uma nova sociedade.

### 3.3 A CRIAÇÃO DA BRASIL FOODS S.A

Após muitas especulações, os rumores sobre a unificação das operações ganharam força e, em 19 de maio de 2009 é anunciada a união das marcas Perdigão e Sadia e a consequente criação da Brasil *Foods S/A*.

De acordo com Hamer (2009) foram pelo menos cinco tentativas de junção entre Sadia e Perdigão. As empresas inclusive, já chegaram a criar a *Brazilian Foods*, com o objetivo de melhorar a competitividade de ambas na exportação de frangos, principalmente para alguns países da Europa, Ásia e Oriente Médio, no entanto, a empresa não obteve sucesso. No ano de 2006, era a Sadia quem tinha as melhores condições de caixa e fez uma “oferta hostil” para a concorrente.

Muitas empresas e grandes investidores usam o mercado de opções para garantir suas aplicações e protegê-las de eventuais volatilidades. Foi o que aconteceu com a Sadia. A cada dia aumentava a aposta da companhia nas operações de *swap* reverso e de derivativos. Sabe-se que *o negócio dessa companhia é produzir e processar alimentos, no entanto* ela sempre teve vocação financeira, até porque tem uma corretora de valores e uma tesouraria típica. Durante algum tempo, a tesouraria respondeu pela maior parte dos lucros da companhia. De acordo com Malvessi (2009), no período de 1996 a 2007, o lucro operacional, aquele que é resultado da venda de frangos e salsichas, representou apenas 57% do lucro total da Sadia, os outros 43% foram resultado de transações financeiras.



Desta maneira, Nassif (2009) comenta que a Sadia lançou opções de dólar na BM&F Bovespa. A empresa vendeu contratos futuros de câmbio apostando na queda da moeda. No entanto, o financeiro da empresa vendeu muito mais opções do que o necessário para se “*hedgear*”. Complementa Nassif (2009) que a BM&F Bovespa exige que os signatários de contratos, em aberto, depositem diariamente, garantias equivalentes a uma fração do contrato, a fim de evitar problemas de inadimplência, o que significou aportar, todos os dias, mais dinheiro nessas garantias.

Conforme Navarro (2009), quando sobreveio a crise, o dólar explodiu, a empresa constatou a imprudência e não quis correr risco de esperar para saber se o dólar poderia recuar ou não. Assim, liquidou as operações, zerando sua posição, o que custou para a companhia um prejuízo R\$ 760 milhões. Após os prejuízos as famílias Fontana e Furlan, controladoras da Sadia, iniciaram uma busca por novos sócios ou compradores e a Perdigão ofereceu a melhor oferta.

As companhias continuam com suas operações administrativas e financeiras separadas, até que haja a operação do CADE. No entanto, de acordo com Dezem (2009), o conselho já autorizou a coordenação das atividades conjuntas no mercado externo e aprovou as compras conjuntas de insumos e serviços.

O fato é que essa mudança empresarial traz consequências para uma série de pessoas e uma gama de negócios envolvidos, em função da união dessas empresas.

A Brasil *Foods* S/A empregará aproximadamente 119 mil colaboradores. Os profissionais envolvidos ficam inseguros por temer que o número de cargos seja reduzido. Devido à sobreposição, diversos executivos serão realocados, promovidos e as demissões são inevitáveis. A mudança será principalmente nos altos cargos, pois a alternativa é demitir os que recebem mais ou que possuem os benefícios mais altos. Já os demais colaboradores tendem a permanecer em suas funções. A perspectiva é que não haja demissões nas fábricas. Faz sentido que algumas fábricas sejam desativadas optando-se por plantas mais modernas e estratégicas. No entanto, espera-se um aumento da demanda por consequência da ampliação dos negócios. Assim, o volume de investimento para ampliar a produção vai absorver toda a mão de obra da Brasil *Foods* S/A. Como as metas visam aquisições no exterior é possível que alguns funcionários tenham a possibilidade de atuar em outros países.

No que se refere ao *mix* de oferta de produtos, com a criação dessa gigante do setor alimentício, agora se tem uma variedade muito maior, beneficiando o poder de escolha do consumidor. Os clientes podem sentir o impacto nas gôndolas dos supermercados, pois se tratando de uma grande rede é possível oferecer maiores descontos, aumentando o volume de venda e obtendo espaços privilegiados.

Verificando o potencial da Brasil *Foods* S/A, suas concorrentes não mediram esforços para manter-se no mercado. As concorrentes também realizaram aquisições a fim de

permanecer sólidas no mercado. Conforme anunciado por Onaga (2009), o frigorífico Marfrig, um dos maiores do País, anuncia a compra da Seara, a qual pertencia à americana *Cargill*, diversificando seu portfólio de produtos. A transação permite a expansão da companhia com alimentos processados no Brasil, o que coloca a Marfrig, que até pouco tempo atrás era concentrada no segmento de bovinos, como principal concorrente da Brasil *Foods S/A*. O grupo é dono das marcas DaGranja, Bassi, Mabella e seu crescimento se deu basicamente por aquisições. No exterior o Marfrig comprou marcas líderes de mercado, como a argentina Paty. Assim, a companhia julga ter uma marca nacional para competir com a Brasil *Foods S/A*.

A JBS-Friboi anunciou em um único dia a associação com a Bertin, sua concorrente no mercado nacional, e a aquisição da *Pilgrim's Pride*, uma das líderes no abate de frangos nos EUA. Barrucho (2009) comenta que o investimento criou a maior companhia de produtos de origem animal do mundo e a maior empresa privada do Brasil, surpreendendo a todos com a velocidade exponencial de crescimento, pois em apenas quatro anos, entre 2006 e 2009, o grupo cresceu inacreditáveis 1.900%. Recentemente a JBS Friboi assinou acordo para aquisição da *Rockdale Beef* e da *Tatiara Meat Company* na Austrália. Porto (2010) lembra que o mercado australiano é um dos principais produtores de carne de ovinos, setor que ainda cresce pouco no Brasil. O grupo Bertin S.A, que agora pertence a esta companhia, é dono da Vigor e atua também na linha de lácteos, oferecendo mais força neste segmento.

Com as aquisições o Brasil possui 3 nomes dentre as 10 maiores empresas de proteína animal do planeta, destacando a JBS Friboi, que lidera o *ranking*, além da Marfrig e da **Brasil Foods S.A.**

A pressão sobre os fornecedores também aumenta motivada pela ampliação do poder de escala da empresa. Devido ao seu porte, ela ganha poder de barganha na negociação com os fornecedores de matéria-prima.

No que diz respeito aos acionistas, em 19 de maio de 2009 foi celebrado um acordo de forma a estruturar uma operação societária que viabilizasse a unificação das operações e, entre as principais ações, ficou definida a alteração da denominação social de Perdigão S.A. para BRF – Brasil *Foods S.A*, a incorporação de ações de emissão da HFF, e a imigração dos demais acionistas da Sadia para a BRF.

As empresas possuem vidas próprias, com marcas fortes e de liderança no mercado. Nenhuma mudança na estratégia de comunicação foi apresentada pela Brasil *Foods S.A*, apenas hipóteses. A primeira hipótese é que Sadia e Perdigão sejam geridas de forma independente e as duas marcas continuem concorrendo entre si. Os preços praticados pela Sadia em vários segmentos de produtos já são um pouco superiores, e esta companhia é mais conhecida em âmbito internacional. Assim, a outra hipótese é a ideia de posicionar a Perdigão como uma marca mais econômica e a Sadia em um segmento *premium*. Ou



ainda, a companhia pode criar uma terceira marca – a BRF, abreviação de Brasil *Foods* S/A, seja usada na atuação da companhia no exterior. Já a última hipótese é a de extermínio de uma boa parte de itens de uma das marcas, evitando sobreposições.

Independente da escolha, uma intensa pesquisa deve ser realizada para determinar a estratégia a ser utilizada. Além disso, antes de qualquer mudança é necessário que seja aprovada pelo CADE, que pode exigir a venda ou eliminação de uma ou mais marcas.

O presidente da Brasil *Foods* S/A, afirmou conforme cita Mano (2009) que será investido R\$ 1 bilhão na companhia, após o CADE aprovar a operação. A Brasil *Foods* S/A pretende também fazer outras aquisições e reforçar seu posicionamento no mercado internacional, pois se acredita que as oportunidades no exterior são maiores que no mercado interno.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Seja por carência de liquidez num momento de escassez de crédito ou para enfrentar desaceleração em setores que estavam crescendo a toda velocidade, a luta pela sobrevivência vai manter aquecido o mercado de fusões e aquisições em 2010.

Diversas vezes, durante o ano de 2009, os frigoríficos brasileiros ocuparam as manchetes empresariais, pois se apresentaram com outro panorama perante o cenário internacional. Com a aquisição e fusão de importantes companhias nesse setor, surgiram boas perspectivas de longo prazo e grande presença do Brasil no exterior.

A formação de megacorporações faz com que o País passe de uma posição de tomador de preços para o papel de fixador de preços dentro do âmbito do agronegócio, onde as empresas do setor assumem uma nova posição no ambiente global.

A criação da Brasil *Foods* S/A, a partir da união entre Perdigão e Sadia, fez de 2009 um marco na história da indústria de alimentos do Brasil. A companhia nasce como uma das mais importantes empresas globais do setor alimentício, reforçando a posição do País como potência no agronegócio.

Assim, pode-se afirmar que a Brasil *Foods* S/A cumpriu etapas importantes para sustentar bases sólidas de uma empresa inovadora, garantindo escala e eficiência para competir com os gigantes internacionais. Isto permitiu que a companhia ocupasse o lugar de maior exportadora mundial de aves, contribuindo para a economia brasileira ganhar mais força em âmbito internacional.

## REFERÊNCIAS

ABEF. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EXPORTADORES DE FRANGO (São Paulo). *Relatório Anual*: 2008; 2009. Disponível em: <[http://www.abef.com.br/portal/\\_clientes/abef/cat/Abef%20RA\\_4021.pdf](http://www.abef.com.br/portal/_clientes/abef/cat/Abef%20RA_4021.pdf)>. Acesso em: 13 out. 2009.

BARRUCHO L. G. (São Paulo). **A proteína do agronegócio:** Em um único dia, a JBS acerta duas fusões e assume liderança mundial na produção de carnes. Disponível em: <<http://veja.abril.com.br/230909/proteina-agronegocio-p-088.shtml>>. Acesso em: 23 set. 2009.

BRASIL. Conselho Administrativo De Defesa Econômica. **Atos de Concentração.** Disponível em: <<http://www.cade.gov.br/Default.aspx?101010101cfa3d1d30>>. Acesso em: 20 mar. 2009.

BRASIL. Receita Federal do Brasil. **Transformação, Incorporação, Fusão e Cisão.** Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/PessoaJuridica/DIPJ/2004/PergResp2004/pr214a232.htm>>. Acesso em: 30 mar. 2010.

DEZEM V. **Brasil Foods quer marca mundial e já fala em aquisições.** Disponível em: <<http://www.valoronline.com.br/online/alimentos/43/5830721/brf-deseja-ser-marca-global-e-mira-aquisicoes>>. Acesso em: 07 out. 2009.

\_\_\_\_\_. **Perdigão e Sadia fizeram pelo menos cinco tentativas de fusão.** Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u567495.shtml>>. Acesso em: 07 out. 2009.

GRACIANI M. **As mil e uma possibilidades da Brasil Foods: As dúvidas da nova companhia para acomodar todas as marcas e produtos resultantes da fusão entre Sadia e Perdigão.** Redação AMANHÃ. Disponível em: <<http://www.amanha.com.br/NoticiaDetalhe.aspx?NoticiaID=444ed422-5a97-4bc4-9b3c-83d37a4e96f4>>. Acesso em: 15 nov. 2009.

HAMER E. **As possíveis conseqüências da fusão Sadia-Perdigão: O impacto para o consumidor tende a ser benéfico, apoiado na expectativa dos amplos ganhos de eficiência logística, de equipamentos e dos recursos humanos.** Disponível em: <<http://www.portaldogronegocio.com.br/conteudo.php?id=29810>>. Acesso em: 20 jun. 2009.

MALVESSI O. **Onde a Sadia perdeu o jogo.** Disponível em: <<http://portalexame.abril.com.br/revista/exame/edicoes/0944/negocios/onde-sadia-perdeu-jogo-473359.html>>. Acesso em: 10 out. 2009.

MANO C. **O discurso ficou para trás.** Disponível em: <<http://portalexame.abril.com.br/revista/exame/edicoes/0952/negocios/discurso-ficou-498775.html>>. Acesso em: 13 out. 2009.

NASSIF L. **Entendendo o caso Sadia e o prejuízo de R\$ 760 milhões.** Disponível em: <<http://dinheirama.com/blog/2008/09/29/entendendo-o-caso-sadia-e-o-prejuizo-de-r-760-milhoes/>>. Acesso em: 05 out. 2009.

ONAGA M. **Marfrig compra a Seara.** Disponível em: <<http://portalexame.abril.com.br/negocios/marfrig-compra-seara-498600.html>>. Acesso em: 10 out. 2009.



PORTO G. JBS Friboi segue meta de variar atividade. Disponível em: <<http://www.ohoje.com.br/economia/16-12-2009-jbs-friboi-segue-meta-de-variatar-atividade>>. Acesso em: 10 jan. 2010.

WESTERFIELD, JAFFE. Administração financeira: *Corporate Finance*. Editora Atlas, 1995.

## NOTAS

<sup>1</sup> Professora Orientadora. Mestre em Engenharia de Produção, com área de concentração em Logística e Transporte (UFSC). Especialista em Comércio Exterior: Globalização e Relações Internacionais (UNIVALI). Graduada em Administração com habilitação em Comércio Exterior (UNIVALI). Docente do Curso de Graduação em Comércio Exterior e de Cursos de Pós-Graduação UNIVALI. É responsável geral da Trade Júnior Assessoria e Consultoria em Comércio Exterior, empresa júnior do Curso de Comércio Exterior (UNIVALI). É despachante aduaneiro e responsável pelos processos de importação da UNIVALI.

<sup>2</sup> Bacharel em Turismo e Hotelaria e graduanda do Curso de Comércio Exterior, da Universidade do Vale do Itajaí (UNIVALI).

## CAPÍTULO 4

SISTEMÁTICA DE EXPORTAÇÃO DE CARNE DE AVES ATRAVÉS DO  
SISTEMA DE QUOTAS DA UNIÃO EUROPEIA

*Joana Stelzer<sup>1</sup>*  
*Silvana Schimanski<sup>2</sup>*  
*Sara Renata Luvison<sup>3</sup>*

## RESUMO

O objetivo principal do presente trabalho é apresentar a sistemática de exportação de carnes de aves através do sistema de quotas da União Europeia. Pelas regras multilaterais a União Europeia assumiu conceder benefícios tarifários para alguns produtos dessa linha, mas adota uma sistemática de controle quantitativo para as importações amparadas por tal benefício. Países fornecedores para esse mercado devem adequar-se a uma sistemática diferenciada para a exportação utilizando o sistema de quotas da União Europeia, se quiser usufruir dos benefícios. Este trabalho descreve o funcionamento do sistema de quotas da União Europeia, apresenta a sistemática adotada para as exportações brasileiras através do sistema de quotas e discorre sobre aspectos a serem observados na emissão documental para tais exportações. Por meio do método qualitativo, baseado em fontes bibliográficas, bem como na legislação brasileira e europeia vigente, realiza-se um estudo descritivo. Conclui-se que as exportações daqueles produtos sujeitos ao regime de quotas devem ser bastante planejadas e apesar do considerável trabalho e atenção exigidos, valem a pena, tendo em vista as reduções tarifárias que beneficiam tais produtos.

**PALAVRAS-CHAVE:** Quotas. União Europeia. Carnes de Aves.

## INTRODUÇÃO

O Brasil e a União Europeia são parceiros comerciais tradicionais e de uma forma ampla, tem se comprometido a desenvolver a cooperação comercial de diversas formas.

Como resultado das negociações de novas concessões tarifárias ao amparo do artigo XXVIII do Gatt (*General Agreement on Trade Tariffs*), houve a possibilidade de redução tributária para as importações europeias de determinadas carnes de aves, desde que



observadas as quantidades autorizadas pelos órgãos governamentais. A essas restrições quantitativas, denominam-se quotas.

O governo europeu distribuiu as quantidades aos importadores europeus de acordo com suas regras e o governo brasileiro criou seu próprio sistema de direcionamento dessas quotas entre as empresas exportadoras. Os órgãos governamentais são responsáveis pela distribuição dessas quotas no país, para assegurar a concorrência e evitar criação de monopólios.

O trabalho foi desenvolvido com base no método qualitativo, por meio de fontes bibliográficas e possui caráter descritivo. Dessa forma foi possível identificar três características importantes das exportações de aves no sistema de quotas para a União Europeia. A primeira, é que o importador precisará de licenças de importação e esse procedimento será descrito na primeira parte deste trabalho.

A segunda refere-se ao exportador, que precisará conhecer quais exigências deverá atender para obter direito às exportações para aquele destino.

A terceira, está relacionada ao conhecimento que ambos devem possuir sobre suas sistemáticas locais, para atender às exigências documentais, que são preocupantes, uma vez que podem gerar muitas inconvenientes para a liberação das mercadorias, ou mesmo excluir sua participação no mercado.

#### 4.1 REGULAMENTAÇÃO PARA O COMÉRCIO DE AVES

Atualmente, a União Europeia conta com a participação de 27 países e é referência de integração, com destacado papel no contexto comercial internacional.

A relação da União Europeia com o Brasil é de longa data. Casella (1996), quando enfatiza que a presença europeia na formação e desenvolvimento do Brasil remonta um período de cinco séculos ressalta que, desde o descobrimento, os europeus contribuem para o desenvolvimento econômico e cultural do Brasil.

Cientes da sua relevante parceria econômica, o Art. 3º do Acordo-Quadro de Cooperação entre a República Federativa do Brasil e a Comunidade Europeia, firmado em 29 de julho de 1992, dispõe: “Tendo em conta o seu interesse mútuo, os seus objetivos econômicos a médio e a longo prazo, as partes Contratantes comprometem-se a desenvolver a cooperação econômica mais ampla possível.”

Apesar das boas intenções, ainda ocorrem situações especiais, que alguns autores classificam como neoprotecionismo (PRAZERES, 2003). São casos em que, apesar dos acordos de reduções tarifárias, apesar da transparência e do cumprimento dos acordos relacionados às normas sanitárias, são adotadas novas exigências. Este é o caso do procedimento para as importações sujeitas ao regime de quotas.



#### 4.1.1 O SISTEMA DE QUOTAS DA UNIÃO EUROPEIA PARA A IMPORTAÇÃO DE CARNE DE AVES

A União Europeia, possui uma Política Agrícola Comum, adotando estratégias próprias, sob justificativas como a segurança alimentar, manutenção do emprego no campo, entre outras. Um de seus dispositivos estabelece uma organização comum de mercado no setor de carnes de aves, o Regulamento CEE nº 2777/75 (EUROPA, 2009).

As quotas de importação para carnes de aves na União Europeia são estabelecidas com base nos princípios do referido regulamento, através do Regulamento CE nº 616/2007, da Comissão de 4 de junho de 2007 (EUROPA, 2009).

Com o Regulamento atual, visou-se atender às necessidades de abastecimento do mercado da Comunidade Europeia e à necessidade de salvaguardar seu equilíbrio, evitando qualquer discriminação entre os operadores interessados (item 6 do Regulamento CE nº 616/2007, da Comissão de 4 de junho de 2007).

A quantidade de quota concedida para importação dos referidos produtos na União Europeia é disposta no Anexo 1 do Regulamento CE 616/2007, que neste trabalho é apresentado na sequência.

As Tabelas 1, 2 e 3 são organizadas por país de origem; número do grupo (já que cada país em cada produto tem um número distinto utilizado pela União Europeia como referência); Código NC, que indica o código da Nomenclatura Combinada da Comunidade Europeia a que se refere; Percentual de direito aduaneiro, que é o imposto de importação praticado para aquele caso. E, por fim, quantidade anual em toneladas, que indica a quantidade anual de quota concedida pela União Europeia para aquele grupo.

A Tabela 1 apresenta a quantidade de quota concedida pela União Europeia aos países membros para importação de carne de frango salgada.

Tabela 1: Quantidade de quota de importação da União Europeia para carne de frango salgada ou em salmoura

País	Número do grupo	Código NC	Direito Aduaneiro (%)	Quantidade anual (toneladas)
Brasil	1	Ex 0210 99 39	15,4	170 807
Tailândia	2	Ex 0210 99 39	15,4	92 610
Outros	3	Ex 0210 99 39	15,4	828

Fonte: Regulamento CE 616/2007 adaptado pela acadêmica.



A Tabela 2 refere-se à quantidade de quota concedida pela União Europeia aos países membros para importação de preparações à base de carne de frango.

Tabela 2: Quantidade de quota de importação da União Europeia para preparações à base de carne de frango

País	Número do grupo	Código NC	Direito Aduaneiro (%)	Quantidade anual (toneladas)
Brasil	4	1602 32 19	8	79 477
Tailândia	5	1602 32 19	8	160 033
Outros	6	1602 32 19	8	11 443

Fonte: Regulamento CE 616/2007 adaptado pela acadêmica.

A Tabela 3 corresponde à quantidade de quota concedida pela União Europeia aos países membros para importação de carne de peru, preparada ou apimentada.

Tabela 3: Quantidade de quota de importação da União Europeia para preparações à base de carne de peru ou carne de peru apimentada.

País	Número do grupo	Código NC	Direito Aduaneiro (%)	Quantidade anual (toneladas)
Brasil	7	1602 31	8,5	92 300
Outros	8	1602 31	8.5	92 300

Fonte: Regulamento CE 616/2007 adaptado pela acadêmica.

O art. 3 do Regulamento CE 616/2007, prevê que o período de vigência das quotas será de 1º de julho de cada ano a 30 de junho do ano seguinte (“ano-quota”). Sendo elas divididas entres os quatro trimestres do ano, de acordo com o referido Regulamento.

[...] a quantidade fixada para o período de contingentamento anual é repartida conforme a seguir indicado, em quatro subperíodos:

- a) 30 % de 1 de Julho a 30 de Setembro;
- b) 30 % de 1 de Outubro a 31 de Dezembro;
- c) 20 % de 1 de Janeiro a 31 de Março;
- d) 20 % de 1 de Abril a 30 de Junho.

Cabe ressaltar que as posições 0210.99.39, 1602.32.19 e 1602.31 da Nomenclatura Combinada da Comunidade Europeia (NC) correspondem respectivamente aos itens 0210.99.00, 1602.32.00 e 1602.31.00 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM).

As quotas são controladas pelo governo da União Europeia através da emissão de licenças de importação (denominadas no Regulamento CE 616/2007 de Certificados de Importação).

As licenças de importação podem ser obtidas pelas empresas que apresentarem requerimento ao governo de seu país e esta será concedida, de acordo com o histórico de importação nos períodos anteriores. Portanto é necessário que o requerente encaminhe provas de suas importações em relação ao período (ano-quota) anterior juntamente com o pedido de licenças. Estas devem ser requeridas de acordo com o país de origem, ou seja, será pré-definido o país de quem a empresa irá importar.

Os pedidos de licença de importação deverão ser apresentados nos sete primeiros dias do terceiro mês que antecede cada subperíodo. Por exemplo, se o próximo subperíodo inicia em 1º de abril, os pedidos devem ser feitos nos sete primeiros dias de janeiro. Os Estados-Membros notificam a Comissão, no máximo até o quinto dia seguinte do prazo de apresentação dos pedidos, e os certificados são emitidos do sétimo ao décimo primeiro dia útil seguinte ao termino do prazo da notificação pelos Estados-Membros.

Caso as empresas europeias não tenham solicitado toda a quantidade de quota prevista no regulamento CE 616/2007, a Comissão automaticamente acrescenta esse montante no subperíodo seguinte. A validade das licenças de importação é de 150 dias para os 3 primeiros subperíodos do ano-quota e de 90 dias para o último subperíodo.

Quando a mercadoria intraquota chega à Europa, o importador precisa proceder com sua liberação, que tem como diferença no processo, em relação às importações regulares (sem regimes especiais), a apresentação de licença de importação e certificado de origem para as autoridades.

As licenças só podem começar a ser utilizadas em mercadorias que chegam à Europa a partir do início de cada subperíodo. Ou seja, não é possível utilizar licenças de importação do segundo subperíodo em uma carga que chegou à Europa no primeiro subperíodo. Neste caso, terá que ser recolhido imposto integral (*Full Duty*, ou seja, sem cobertura de licença de importação- extraquota).

O governo Europeu controla o uso das licenças de importação através de carimbos nas licenças originais, pois não necessariamente tem-se uma licença para cada embarque, uma vez que são concedidas por quantidades.

A cada pedido de licença de importação é exigida uma garantia de segurança de 100 EUR por tonelada cobrada pelo governo. Ou seja, a empresa europeia só consegue as licenças de importação solicitadas se apresentar essa caução antecipadamente. Caso



utilize toda a licença (95% de uso ou mais já é considerado uso total) será restituído. Se não utilizar, só será restituído o valor corresponde à quantidade utilizada.

A restituição do dinheiro para aquelas empresas que conseguirem *performar* mais de 95% da licença de importação, é feita a partir da devolução da licença de importação à autoridade europeia, num prazo máximo de 45 dias após o vencimento da licença. Se exceder os 45 dias, serão cobrados juros diários até que a empresa devolva a licença de importação.

Assim, a regulamentação sobre as quotas é publicada e os parceiros comerciais é que devem administrar entre suas empresas a utilização do benefício.

#### 4.1.2 DISTRIBUIÇÃO DAS QUOTAS NO BRASIL

Entre os órgãos vinculados ao Comércio Exterior no Brasil, aquele que tem competência para atuar sobre as questões de controle comercial é a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). Esta Secretaria ajusta as exigências oriundas das negociações internacionais com os interesses internos. Por esse motivo regula a distribuição e utilização das quotas pelos exportadores brasileiros através das suas Portarias.

A Portaria nº 10, da SECEX, de 24 de maio de 2010, estabelece que será observada a distribuição das cotas trimestrais da seguinte forma: 60% com base no histórico de exportações; 30% mediante solicitação de quotas extras e 10% serão mantidas para reserva técnica e para serem distribuídas entre os novos entrantes.

Sessenta por cento da quota trimestral será distribuída de acordo com a proporção das exportações (em toneladas) de cada empresa exportadora brasileira em relação ao total das exportações brasileiras nos anos de 2006 a 2009. São também chamadas de quotas *performance* e só serão consideradas se superiores a 50 toneladas.

O cálculo das quotas nesse critério é de competência do Departamento de Comércio Exterior (DECEX) e assim que apurado, será informado diretamente ao interessado por mensagem eletrônica. As quotas pertencentes aos 60% são liberadas aos exportadores automaticamente no início de cada trimestre.

O controle dessas cotas é feito pelo SISCOMEX, mediante preenchimento obrigatório, pelo exportador, no ato da confecção do Registro de Exportação (RE), do código de Enquadramento da Operação 80200 que automaticamente quando efetivado, consome a quota concedida para a empresa exportadora, identificada pelo Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).

É estabelecido também que 30% de cada contingente trimestral serão distribuídos por ordem de chegada, no início de cada trimestre, às empresas que desejarem obter uma quota extra. Estas deverão protocolar o Registro de Exportação (RE) junto ao *site* do DECEX.

Conforme disposto na Portaria SECEX nº 10, de 24 de maio de 2010, serão considerados, para efeito de distribuição deste contingente, protocolos eletrônicos registrados a partir das 10:00h do primeiro dia útil de cada trimestre no site [www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br), através do *link* Sistema de Cotas de Frango.

Na primeira tela o exportador deverá inserir os dados solicitados para o *login*. A Senha é obtida através de solicitação do ponto focal4, disponibilizada pelo DECEX. Assim que inseridos os dados do CNPJ e senha da empresa exportadora, a tela para os lançamentos dos pedidos é aberta. Depois de inseridos os dados e finalizado o lançamento, um número de protocolo eletrônico é gerado pelo site.

Cada protocolo eletrônico deverá corresponder a um Ofício que encaminhe ao DECEX cópia(s) da(s) correspondente(s) Licença(s) de Importação emitida(s) pelas autoridades europeias. As empresas exportadoras terão 5 dias úteis contados da data do protocolo eletrônico para protocolar a documentação na sede do DECEX em Brasília.

O RE deve estar devidamente preenchido de acordo com o disposto no Anexo P da Portaria SECEX nº 10, de 24 de maio de 2010, e, se efetivado, o embarque da mercadoria deve ocorrer exatamente como o RE foi feito. Isso significa que não serão permitidas alterações de volumes ou licenças de importação no campo 25 após a efetivação do RE com código de enquadramento 80300. Alterações da espécie desclassificam automaticamente a concessão.

Nota-se com isso que o embarque de mercadorias no âmbito intraquota, com o enquadramento 80300 (30%) requer muito planejamento, pois o RE é feito baseado numa previsão de como será o embarque (volume, SIF exportador, licença de importação, tipo de mercadoria), visto que o período desde o processo de confecção do RE ao efetivação do mesmo é em média 1 mês, podendo ocorrer erros na previsão que impossibilitam o embarque.

O exportador só poderá embarcar a mercadoria com o enquadramento 80300 se o RE for efetivado pelo DECEX. Caso o DECEX não aprove o RE, este permanece pendente (significa que ainda está em análise) ou é rejeitado. Com exigências maiores, o risco de divergências entre o RE protocolado e o embarque real é muito maior, aumentando também o número de embarques cancelados e a não utilização do benefício concedido.

Os 10% remanescentes constituem uma reserva técnica para distribuição entre novos entrantes e para ajustes excepcionais. Ao fim do trimestre, o saldo não utilizado na reserva técnica do período anterior, soma-se aos 30% da quota do período subsequente, para distribuição conforme ordem de chegada.

A Portaria SECEX nº 10, de 24 de maio de 2010, por meio do inciso III do Anexo P considera novos entrantes, empresas credenciadas pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) a exportar carnes de aves para União Europeia e



que não tenham realizado qualquer exportação da espécie para mercados europeus no período de junho de 2006 a maio de 2009.

A sistemática descrita aplica-se igualmente para as três NCMs sujeitas ao sistema de quotas da União Europeia (0210.99.00, 1602.31.00 e 1602.32.00), porém dispostos em artigos distintos da Portaria nº 10, da SECEX, de 24 de maio de 2010.

O saldo de quota não utilizado pelo exportador deverá ser devolvido ao DECEX – mediante comunicação do ponto focal, por correio eletrônico. As empresas que não utilizarem Registros de Exportação efetivados pelo DECEX, que não devolverem volumes relativos a embarques cancelados; ou que não informarem ao DECEX a desistência de protocolos pendentes, serão penalizadas por meio de débito no período-quota subsequente, de quantidade correspondente ao volume retido em prejuízo dos demais exportadores, conforme a Portaria SECEX nº 10, de 24 de maio de 2010.

#### 4.1.3 ASPECTOS DOCUMENTAIS

Para que a exportação intraquota possa entrar na Europa usufruindo das reduções tarifárias, além da Licença de Importação, obtida pelo importador, também se faz necessária apresentação do Certificado de Origem, que é emitido pelas autoridades brasileiras.

A Portaria nº 10, da SECEX, de 24 de maio de 2010, dispõe sobre os procedimentos de emissão desses Certificados de Origem. Serão documentos emitidos pelo Banco do Brasil, por autorização do DECEX e a forma de controle é através do Registro de Exportação (RE).

Conforme disposto no art. 183 da referida Portaria: “O RE no SISCOMEX é o conjunto de informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal que caracterizam a operação de exportação de uma mercadoria e definem o seu enquadramento”.

Dessa forma, o documento deve conter informações gerais da exportação, como: importador, produto (NCM) condição de pagamento, acordos de negociação tarifária, quantidades, peso líquido, entre outros. Mas a atenção especial deve recair sobre o campo de Enquadramento<sup>4</sup>.

A emissão do Certificado de Origem fica condicionada à apresentação de correspondente Registro de Exportação efetivado no SISCOMEX, pela exportadora, com código de enquadramento específico, para embarques intraquota. O enquadramento 80200 para utilizar a quota pertencente aos 60% e o enquadramento 80300 para utilizar a quota extra 30%, por exemplo.

Conforme disposto no § 4º do Anexo P da já mencionada Portaria da SECEX, os exportadores deverão obter os formulários junto às Agências do Banco do Brasil, preenchê-los sem rasuras, atentando sempre que deverá ser mencionado o número da Licença de Importação, o país emissor, sua data de emissão e sua validade.

Instruções detalhadas sobre o preenchimento do Certificado de Origem podem ser verificadas nos demais parágrafos da Portaria da Secex. Mas ressalta-se que o DECEX acompanhará a obrigatoria correspondência entre dados constantes nos RE averbados e os respectivos Certificados de Origem, a utilização do limite quantitativo e a data de validade de cada licença de importação europeia apresentada. Em casos de divergências, poderão suspender a emissão de novos certificados.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O comércio com a Europa é relevante para grande parte dos países do cenário internacional, especialmente após o seu processo de ampliação.

Tradicional comerciante, concedeu reduções tarifárias para os produtos mencionados no referido trabalho, mas adotou um procedimento de controle quantitativo. Tais procedimentos tem a função a fim de proteger a indústria nacional das importações com preços mais competitivos, em defesa da indústria nacional.

Os países e empresas que querem aproveitar esse benefício devem se adaptar às exigências europeias. Na primeira parte descreve-se o sistema de quotas da União Europeia para importação de carnes de aves e observa-se que a forma de controle pelo governo europeu ainda é muito manual, levando em conta o nível de desenvolvimento dos países que compõem o bloco econômico. Essa falta de controle mais rigoroso por parte do governo europeu abre espaço para possíveis fraudes ou mesmo erros operacionais.

Na sequência, procurou-se apresentar como é realizada a distribuição das quotas entre as empresas exportadoras brasileiras e observa-se que o SISCOMEX é a base das informações para a utilização dos benefícios. É com base nos seus registros que será feita a análise da performance do exportador. Além disso, a SECEX procurou estabelecer uma metodologia que permita a participação equivalente de empresas exportadoras tradicionais e de novos entrantes.

Por último, observa-se que a emissão documental para essas exportações deve atender a uma série de observações relacionadas a códigos e prazos, o que exigirá do operador de comércio exterior, muita atenção e planejamento.

Conclui-se assim, que para as empresas adaptarem-se e procurar a melhor maneira de realizar as exportações, para usufruir ao máximo as vantagens que ele oferece faz parte da busca pela conquista do cenário externo. Essa adaptação vincula o conhecimento das regras do país comprador e dos nossos próprios procedimentos.

Ressalta-se ainda, que aqueles importadores e exportadores que não se adaptam aos procedimentos do comércio intraquota, têm ainda a possibilidade de exportar, mas o importador recolherá os impostos de importação integrais.



## REFERÊNCIAS

BRASIL, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Portarias da Secretaria de Comércio Exterior – Secex**: Portaria Secex n. 10, 24 de Maio de 2010. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&menu=1696&refr=1695>> . Acessado em: 20 set. 2009.

BRASIL, Ministério das Relações Exteriores. **Acordo Quadro de Cooperação entre República Federativa do Brasil e Comunidade Européia (CE)**. Disponível em: <<http://www.mre.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&menu=1696&refr=1695>> . Acessado em: 20 set. 2009.

CASELLA, Paulo Borba. **Comunidade Européia: Líder do Comércio Internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 1996.

EUROPA. Eur – Lex. Acesso ao direito da União Europeia. Disponível em: <<http://eur-lex.europa.eu/pt/index.htm>> Acesso em: 23/11/2009.

PRAZERES, Tatiana Lacerda. **Comércio Internacional e protecionismo – as barreiras técnicas na OMC**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

## NOTAS

<sup>1</sup> Doutora e Mestre em Direito, na área de Relações Internacionais (UFSC).

<sup>2</sup> Professora Orientadora. Graduada em Administração com Habilitação em Comércio Exterior, pela Universidade do Vale do Itajaí. Mestre em Relações Internacionais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS. Docente do Curso de Comércio Exterior. Graduada do Curso de Comércio Exterior pela Universidade do Vale do Itajaí.

<sup>3</sup> O ponto focal é a pessoa que está designada a tratar os assuntos com o DECEX, ou seja, qualquer assunto de empresa brasileira exportadora, deverá ser concentrado em uma pessoa de referência.

<sup>4</sup> A lista completa com os códigos de enquadramento poderá ser obtida via site do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio (MDIC) ou no próprio Siscomex.





Coleção Negócios Mundiais do  
Curso de Comércio Exterior da Univali

PARTE II

COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO:  
POLÍTICA E SISTEMÁTICA



UNIVALI



## CAPÍTULO 5

# IMPLANTAÇÃO, UTILIZAÇÃO E BENEFÍCIOS PARA O CONTROLE AÉREO COM A UTILIZAÇÃO DO SISTEMA INTEGRADO DE GERÊNCIA DO MANIFESTO, DO TRÂNSITO E DO ARMAZENAMENTO – MANTRA

*Ricardo M. A. Platchek<sup>1</sup>*  
*Thiago Martins do Nascimento<sup>2</sup>*

### RESUMO

O Sistema Integrado de Gerência do Manifesto, do Trânsito e do Armazenamento - MANTRA é a ferramenta que permite o maior controle das movimentações de cargas aéreas de importação ou em trânsito pelo território nacional; gerenciando desde sua manifestação até sua armazenagem e destinação, e trazendo maior agilidade quanto ao tempo de permanência da carga em cada movimentação. Foram abordados como objetivos deste artigo os dispositivos legais utilizados na implantação do MANTRA, assim como sua sistemática de utilização e os benefícios diretos trazidos por sua utilização aos importadores, para os transportadores internacionais que operam com frete aéreo, e para a Receita Federal Brasileira - RFB através da figura do Auditor Fiscal da Receita Federal - AFRE. No desenvolvimento do artigo utilizou-se metodologia de caráter qualitativo, baseado em referências bibliográficas e documentais sobre o tema para, ao fim, expor que a implantação se deu através da IN SRF nº 102, de 20 de dezembro de 1994. Desta forma, demonstra-se a sistemática de sua utilização por cada um dos intervenientes responsáveis por lançamento ou confirmação de dados no sistema. E, também, apresentando as vantagens da implantação para cada um desses intervenientes, que podem, de maneira geral, ser resumidas como sendo redução de tempo e custo em todas as etapas do processo.

**PALAVRAS-CHAVE:** MANTRA. Manifesto eletrônico de carga. Transporte aéreo.

### INTRODUÇÃO

O transporte internacional de cargas é um serviço de grande importância, visto que através do comércio internacional, visa suprir as necessidades causadas pela carência de determinados produtos.

Apesar do custo razoavelmente maior, o transporte aéreo internacional de cargas é extremamente necessário nas situações onde o valor da carga, sua segurança ou *transit-time* deve ser considerado ao invés do valor do frete.



Sendo o transporte aéreo reconhecido por sua grande agilidade no transporte de cargas para os mais variados destinos, foi necessária a implantação de uma ferramenta que permitisse o correto controle destas movimentações de cargas sem maiores prejuízos ao tempo de permanência da carga, e o MANTRA foi a ferramenta criada para sanar essa necessidade.

No desenvolvimento do artigo utilizou-se metodologia de caráter qualitativo, baseado em referências bibliográficas e documentais sobre o tema. Isto para demonstrar a implantação, utilização e benefícios do MANTRA, através da exposição dos dispositivos legais utilizados em sua implantação, da demonstração de sua sistemática de utilização e da apresentação dos principais benefícios trazidos para o importador, transportador e autoridade aduaneira através da implantação do sistema MANTRA.

A grande importância desse sistema para o setor aéreo, visto o controle que exerce nessas operações, a pequena quantidade de usuários que operem habitualmente e tenham conhecimento mais aprofundado do funcionamento do MANTRA, além da tendência de aumento das movimentações de carga por este modal devido a globalização; elevando assim a demanda por esse conhecimento, são justificativas para o desenvolvimento do presente artigo.

## 5.1 MANTRA

Toda mercadoria proveniente do exterior ao chegar no Brasil precisa ser informada através de manifesto de carga, conforme instrui o art. 41 do Decreto nº 6.759, de 05 de fevereiro de 2009, “A mercadoria procedente do exterior, transportada por qualquer via, será registrada em manifesto de carga ou em outras declarações de efeito equivalente “

Por ser parte dos sistemas que constituem base de dados do SISCOMEX, através do cruzamento dos dados exportados desse sistema para o TECApplus e a conferência das informações reais da carga apuradas pela INFRAERO, o MANTRA possibilita também a detecção de divergências como avarias, faltas ou erros de identificação, peso, etc. (INFRAERO, 2009).

Desta forma, o MANTRA foi o sistema implantado com o intuito de se obter uma maior eficiência quanto ao tempo de permanência da carga em cada movimentação de manifestação e armazenagem de carga importada ou em trânsito pelo território nacional, além de servir como ferramenta de ampliação do controle dessas operações por parte da RFB.

### 5.1.1 IMPLANTAÇÃO DO MANTRA

Em 20 de dezembro de 1994, através da Instrução Normativa nº 102 da Secretaria da Receita Federal, foi implantado o MANTRA, que é a ferramenta de controle de cargas

de importação e exportação aérea utilizada pela RFB para gerenciar as informações pertinentes ao tráfego dessas cargas de maneira mais eficiente, sem prejudicar a dinamicidade típica desse modal de transporte.

Concebido pela SRF e desenvolvido pelo Serviço Federal de Processamento de Dados – SERPRO, esse conjunto de sistemas visou, a partir de sua implantação, desenvolver melhores estratégias para o gerenciamento de cargas de importação ou em trânsito pelo território aduaneiro.

Após sua instituição em dezembro de 1994, foi implantado primeiramente no Aeroporto Internacional do Rio de Janeiro em janeiro de 1995 e, observado seu êxito, a SRF expandiu o sistema para os outros aeroportos internacionais, o que hoje é uma realidade nos principais aeroportos do país ou que sejam destino de trânsito dessas cargas. (SEBRAE, 2010).

### 5.1.2 UTILIZAÇÃO DO MANTRA

Para que os usuários procedam com o acesso ao MANTRA é necessária a prévia habilitação nos termos estabelecidos pela Instrução Normativa SRF nº 135, de 16 de dezembro de 1992, ou no caso de usuários já habilitados no SISCOMEX EXPORTAÇÃO, manifestação expressa de sua intenção, mediante simples juntada em seu prontuário, de instrumento de mandato, no setor de credenciamento da unidade local da SRF onde exerçam suas atividades.

Segundo o art. 2º da IN SRF nº 102, de 20 de dezembro de 1994, são usuários do MANTRA a RFB, através dos Auditores Fiscais, Técnicos do Tesouro Nacional, Supervisores e Chefes; Os transportadores, desconsolidadores de carga, depositários, administradores de aeroportos e empresas operadoras de remessas expressas, através de seus representantes legais credenciados pela RFB, e quaisquer outros em seu interesse e a serem autorizados.

Conforme dispõe o art. 7º da IN SRF nº 102/1994, nos casos onde não é possível a manifestação da carga devido à rejeição desta como bagagem acompanhada ou remessa expressa, assim como cargas sem documentos ou não manifestadas por qualquer outro motivo, o seu armazenamento será realizado através de documento subsidiário de identificação de carga (DSIC), sendo que de acordo com seu art. 11 este deve ser considerado equiparável ao manifesto eletrônico de carga.

Cabe ao Auditor Fiscal da Receita Federal receber a carga oriunda do exterior, recebendo informações e documentos do representante do transportador, confirmando os dados lançados pela cia aérea no MANTRA e validando as informações através de lavratura do termo de entrada ou gerando indisponibilidade em caso de divergências com os dados informados. (INFRAERO, 2010).



A partir do processo de chegada do avião, é feita a separação do documento principal em vários outros secundários. A documentação é recebida pelo fiscal da Receita Federal que vai confirmar os dados registrados pela cia aérea no sistema MANTRA e, com base nos dados e documentações irá validar as informações. O que for inserido de forma errônea no MANTRA gera uma indisponibilidade que só pode ser retirada com uma abertura de solicitação formal na Receita Federal. Essa indisponibilidade pode ser inserida pela Alfândega segundo o que for notado na verificação documental. (SERVIÇOS ADUANEIROS, 2007).

Conforme disposto no parágrafo único do art. 13 da IN SRF nº 102/1994, após o recebimento de todas as informações necessárias, cabe ao Auditor Fiscal visar o armazenamento de todas as cargas recebidas pelo depositário, o que se dará automaticamente em caso de inexistência de dados divergentes.

A partir do momento do lançamento das informações da carga no MANTRA o processo fica disponível para consulta através do sistema, sendo que a tela mais utilizada para este fim é a de situação da carga, onde se pode encontrar, por exemplo, número de MAWB/HAWB, aeroportos de origem e destino, chegada, dados do consignatário, da carga e do frete, assim como qualquer indisponibilidade e última movimentação lançada para o processo. (ARAÚJO, 2007)

### 5.1.3 PRESTAÇÃO DE INFORMAÇÕES

Toda carga que entra no país deve ser encaminhada para o recebimento, controle, armazenamento e conferência da INFRAERO. Assim que o avião pousa, o agente recebe do comandante o manifesto de carga e outras documentações e imediatamente registra no MANTRA a hora da chegada da aeronave. Os dados são confirmados ou corrigidos, se necessário, e com o número do termo de entrada, entra com um processo de verificação junto às equipes da receita federal. (INFRAERO, 2009).

Segundo Araújo (2007), a prestação de informações no MANTRA pode dividir-se entre as incluídas pela cia aérea, fiel depositário, RFB e pelo próprio sistema, sendo cada uma delas descritas detalhadamente nos itens a seguir.

#### 5.1.3.1 DAS INFORMAÇÕES LANÇADAS PELA CIA AÉREA

De acordo com Araújo (2007), os dados lançados pela cia aérea podem ser classificados em três tipos, de acordo com a origem das informações e organizados da seguinte maneira:

- Informações do conhecimento, que incluem seu número; seu consignatário; aeroporto de origem e de destino; o valor do frete; moeda e o tipo: pré-pago ou a

pagar, número de volumes e peso.

- Informações da chegada da carga como número do vôo; de termo de entrada e da unidade de chegada; a data do voo assim como a data e hora de chegada da carga e lançamento no sistema; confirmação do número de volumes e pesos além da informação do tipo de tratamento de carga – TC.

- Aval da armazenagem pela cia aérea, é a forma pela qual a Cia concorda com os procedimentos de armazenagem avalizando-o, ou apresentando alguma ressalva.

Visando a maior rapidez na movimentação das cargas, para que ocorra uma prévia organização quanto ao tratamento a que a carga deva ser submetida assim que descarregada, foi estabelecido no MANTRA um sistema de classificação de tratamentos especificando qual o procedimento a ser adotado para cada carga declarada.

Tabela 1 – Relação de códigos de tratamentos de carga

Código	Descrição	Ação
TC1	Liberção Imediata	carga pátio não armazenada
TC2	Trânsito Rodoviário Imediato	carga pátio com remoção p/ zona primária
TC3	Trânsito Imediato Nacional	carga pátio com remoção p/ zona fronteira
TC4	Remoção para D.A.P.	carga pátio com remoção p/ zona secundária
TC5	Trânsito Internacional	carga pátio c/ trânsito internacional imediato
TC6	Carga Local	carga armazenada para desembarço local
TC7	Trânsito Nacional Armazenado	carga armazenada e removida via DTA
TC8	Trânsito Internacional Armazenado	carga armazenada e removida via DTI
TC9	Carga Courier	remessa expressa com DRE

Fonte: Adaptado de ARAUJO (2007)

Através do MANTRA é feito também o controle das cargas provenientes de trânsito aduaneiro, regulamentado conforme o art. 5º da IN SRF nº 102/1994 que obriga, em um prazo máximo de duas horas a partir do momento da chegada efetiva do veículo, o lançamento das informações gerais da carga, veículo transportador e recinto alfandegado



de armazenamento pelo transportador, beneficiário ou desconsolidador, apresentando-as perante a unidade da SRF que jurisdiciona o local de chegada da carga.

Na existência de cargas consolidadas no transporte aéreo, as informações procedentes do exterior ou trânsito aduaneiro devem ser prestadas pelo agente desconsolidador da carga em até duas horas do registro de chegada do veículo transportador, sendo que a partir deste momento consideram-se os conhecimentos filhotes desmembrados do conhecimento mãe, conforme disposto no parágrafo único do art. 8º da IN SRF nº 102/1994.

Conforme disposto no art. 12 da IN SRF nº 102/1994, após a chegada do veículo com o subsequente lançamento das informações no MANTRA e caso necessário feita a desconsolidação da carga, o transportador ou agente desconsolidador deve efetuar sua entrega para o fiel depositário do recinto alfandegado que providenciará o armazenamento ou tratamento especial informado para a carga em questão.

### **5.1.3.2 DAS INFORMAÇÕES LANÇADAS PELO FIEL DEPOSITÁRIO**

Após a manifestação e posterior conferência da carga e da inserção dos dados no MANTRA feito pelo fiel depositário que geralmente é a INFRAERO, é realizado o encerramento de sua armazenagem, disponibilizando-a para a movimentação do importador/agente de cargas. (INFRAERO, 2010).

Cabe ao fiel depositário a inclusão no sistema MANTRA das informações de número do recinto alfandegado (R.A.), número de volumes armazenados, peso dos volumes armazenados, data e hora do registro do armazenamento, data e hora do encerramento do armazenamento

Na existência de indícios de avarias, estas devem também ser informadas pelo fiel depositário no MANTRA utilizando o sistema de classificação próprio deste, que através de letras informa o tipo de avarias sofridas pela carga.

### **5.1.3.3 DAS INFORMAÇÕES LANÇADAS PELA RFB**

Encerrado o lançamento por parte do fiel depositário, todas as informações são apresentadas ao Auditor Fiscal responsável pelo recinto alfandegado, o qual que caso não constate qualquer irregularidade irá visar ao lançamento, encerrando o processo de manifestação da carga e armazenagem.

Segundo o art. 6º da IN SRF nº 102/1994 para todos os efeitos, são consideradas manifestadas e armazenadas junto a um recinto alfandegado as cargas que, após informadas no MANTRA por seu transportador ou desconsolidador, tiverem essas informações confirmadas e completadas pelo fiel depositário responsável pelo recinto e visada pelo Auditor Fiscal. Ou segundo Werneck (2008, p. 142), “a mercadoria, ao



ser descarregada, é relacionada em folha de descarga, assinada pelo transportador e pelo depositário e visada pela fiscalização aduaneira.”

Caso constatado pelo Auditor Fiscal o lançamento de informações incorretas no sistema é gerada por este uma indisponibilidade que deve ser sanada para que se dê sequência ao processo de despacho aduaneiro da mercadoria, ficando esta bloqueada para qualquer movimentação até a correção dessas irregularidades, conforme cita o art. 27 da IN SRF nº 102/1994.

#### 5.1.3.4 DAS INFORMAÇÕES LANÇADAS PELO PRÓPRIO SISTEMA

Na existência de informações divergentes entre as inseridas no MANTRA pelo transportador ou desconsolidador e as conferidas e lançadas pelo fiel depositário, o MANTRA automaticamente as identificará e lançará a indisponibilidade, devendo seu causador providenciar a correção através de solicitação formal junto à RFB representada pelo Auditor Fiscal daquele RA.

O art. 25 da IN SRF nº 102/1994 regulamenta que cabe à autoridade aduaneira a validação das informações prestadas fora do prazo no MANTRA, sendo tanto a solicitação quanto o deferimento, lançados através do sistema.

Conforme Araújo (2007), para a retirada das indisponibilidades algumas vezes é necessário o preenchimento e entrada de formulários próprios, específicos para cada situação e apresentando a legislação que regulamenta cada pedido, assim como a lista de documentos que devem ser apresentados e procedimentos a serem exigidos para o deferimento do pedido.

#### 5.1.4 DESPACHO ADUANEIRO

Concluída a manifestação e armazenagem da carga e recebido o visto da autoridade aduaneira do recinto alfandegado de destino, ela fica a disposição do consignatário da carga para que seja iniciado o despacho aduaneiro com o objetivo de se ter o desembaraço da carga e liberação desta ao importador.

Conforme instrumentado no art. 551 do Decreto nº 6.759, de 05 de fevereiro de 2009, “a declaração de importação é o documento base do despacho de importação”, e é através de seu registro no SISCOMEX que todas as informações da carga como negociação, pagamento, classificação, etc. são informadas à RFB.

Segundo Werneck (2008), sendo o sistema MANTRA uma das bases de dados do SISCOMEX, as informações registradas na DI são confrontadas com as informações da carga já lançadas no sistema, possibilitando um maior controle de divergências e



umentando a capacidade de análise do sistema sobre faltas, acréscimos, abandono de cargas ou outras informações.

O art. 554 do Decreto nº 6.759, de 05 de fevereiro de 2009, rege que “O conhecimento de carga original, ou documento de efeito equivalente, constitui prova de posse ou de propriedade da mercadoria”, desta forma e seguindo o disposto no art. 19 da IN SRF nº 102/1994, para cada documento de carga, leia-se conhecimento de transporte, deve ser apresentado apenas um despacho aduaneiro de importação, salvo em casos excepcionais devidamente autorizados pela SRF através de seu chefe de unidade local.

Segundo Werneck (2008, p. 142), “é feito um controle relacionando os despachos de importação aos respectivos conhecimentos, de tal forma que, na conferência final de manifesto, possam ser apuradas as responsabilidades por eventual falta ou acréscimo de mercadoria”. Citando ainda que a conferência aduaneira deveria ser feita também através do confronto entre as folhas de descarga e o manifesto, prática hoje em desuso, pois essa conferência é efetuada automaticamente através do sistema informatizado MANTRA.

Cumpridas todas as exigências na fase da conferência aduaneira, é declarado o desembaraço aduaneiro da mercadoria por meio do SISCOMEX, com a posterior emissão do CI, sendo após isto lançada no MANTRA a autorização para saída de carga assim como sua entrega pelo fiel depositário, respeitando o exposto no art. 20 da IN SRF nº 102/1994, e ficando ainda assim condicionada a autorização do servidor da SRF da unidade local.

#### 5.1.4.1 SANÇÕES E PENALIDADES

Sem ônus às demais penalidades cíveis e criminais decorrentes das infrações por informações incorretas ou fraudulentas no sistema MANTRA, são aplicáveis pelo art. 24 da IN SRF nº 102/1994 as seguintes penalidades:

- Carga em regime de conexão imediata que não for retirada em 24 horas do pátio/ Penalidade: armazenamento da carga e suspensão de 10 dias ao transportador do direito de operar nesta modalidade.

- Carga que não tenha seus dados inseridos no MANTRA no prazo de até 12h da chegada ou retorno do sistema fora do ar / Penalidade: multa de R\$ 5.000.

- Lotes de embarques parciais que não tenham chegada confirmada no sistema dentro do prazo de 15 dias da primeira chegada / Penalidade: multa de 50% do valor do imposto das cargas a chegar sem qualquer isenção ou redução a que tivessem direito.

- Carga em regime de retirada imediata pelo importador que não for retirada em prazo de 24 horas / Penalidade: perdimento da carga.

### 5.1.5 BENEFÍCIOS DA IMPLANTAÇÃO DO MANTRA

Toda essa logística de informação proporciona um maior controle no fluxo de dados desde antes da chegada da mercadoria ao país até sua saída da zona primária, controlando desde sua movimentação e colocação em armazéns alfandegados até sua baixa do sistema, o que representa uma significativa redução de custos operacionais.

O MANTRA pode possibilitar ainda o recebimento de informações diretamente do exterior através de transmissão via *Electronic Data Interchange* – EDI, que consiste na transmissão da informação diretamente dos sistemas de Gestão das Companhias Aéreas para os bancos de dados do MANTRA, evitando assim a redigitação de dados, o que reduz além dos custos operacionais a possibilidade de erros na inserção desses dados.

A utilização do MANTRA acaba influenciando para que haja uma maior desburocratização, em função da menor necessidade de formulários e documentos impressos para se entrar com as informações para a manifestação de carga e aduana local, o que proporciona uma expressiva diminuição no prazo para cumprimento de cada uma dessas tarefas, o que acarreta maior dinamismo no processo.

A capacidade de análise de informações gera também a possibilidade desse controle ser efetuado em tempo real, permitindo às autoridades aduaneiras o controle tempestivo de todas as movimentações de cargas, focando seus esforços apenas nas exceções ou operações selecionadas, conforme critério específico.

Esse fluxo de informações possibilitou, também, um acompanhamento da carga praticamente em tempo real por parte do consignatário/representante que até então não era possível, bastando agora o usuário habilitado acessar o sistema para conhecer a situação da carga ou sua última movimentação.

O MANTRA trouxe ainda com sua implantação uma maior padronização dos procedimentos a serem adotados em cada situação, tornando mais claras as medidas cabíveis e exigíveis por cada parte quanto à informação de dados e resolução de controvérsias.

### CONSIDERAÇÕES FINAIS

O MANTRA é o dispositivo que possibilitou o maior controle e rapidez nos procedimentos de manifestação e armazenagem de cargas aéreas provenientes de importação ou em trânsito pelo território aduaneiro, o que soma importância a abordagem do tema artigo.

Foram abordados neste artigo os aspectos legais de sua implantação, assim como a sistemática de sua utilização pelos diversos agentes responsáveis pelo lançamento ou conferência das informações no sistema, as influências de seu uso em aspectos



como o despacho aduaneiro e penalidades; além de apresentar os benefícios trazidos pela sua implantação aos importadores, transportadores internacionais e autoridades aduaneiras.

Ao final deste artigo, notou-se que os objetivos estabelecidos foram alcançados. Demonstrou-se que o dispositivo legal utilizado para a implantação do MANTRA foi a IN SRF nº 102/1994, ilustrando a evolução de sua implantação nos aeroportos brasileiros. A sistemática da utilização do MANTRA foi demonstrada através de sua utilização, prestações de informações e peculiaridades do despacho aduaneiro, para, por fim, expor as vantagens para os envolvidos, que para o importador seriam um maior controle da situação atual de sua mercadoria, a menor burocracia, maior rapidez e redução de custos operacionais revertidos a este.

Para os transportadores de carga, a implantação do MANTRA propiciou a redução de tempo necessário em cada operação, a transmissão eletrônica de dados diminuindo a possibilidade de erros; além da menor burocracia que somada às demais vantagens ainda traz uma redução de custos da operação.

Trouxe às autoridades aduaneiras o maior controle das informações prestadas por meio eletrônico, capacitando-os ainda a cruzar e analisar automaticamente essas informações com as demais informadas ao SISCOMEX, direcionando seu capital humano aos casos que estiverem em desacordo com o exigido, tornando o controle aduaneiro cada vez mais eficaz.

Todos os agentes envolvidos desfrutaram da maior previsibilidade quanto aos procedimentos a serem adotados em cada situação, clarificando as medidas cabíveis, informação de dados e resolução de controvérsias.

## REFERÊNCIAS

ARAÚJO, José Eduardo Schubnell. **Manual de instrução de procedimentos do MANTRA**. Campinas: 2007.

BRASIL. Decreto nº 6.759, de 05 de fevereiro de 2009. **Regulamenta a administração das atividades aduaneiras, e a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior**, Brasília, DF, 05 fev 2009.

BRASIL. Instrução Normativa nº 102, de 20 de dezembro de 1994. **Disciplina os procedimentos de controle aduaneiro de carga aérea procedente do exterior e de carga em trânsito pelo território aduaneiro**. Diário Oficial [da República Federativa do Brasil], Brasília, DF, 22 dez. 1994. Seção 3.

Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária. **INFRAERO – Serviços, carga aérea, aeroportos, informações**. Disponível em: <<http://www.infraero.gov.br/cargaarea>>. Acesso em: 17 maio 2009.

Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas. **SEBRAE – Internacionalização, glossário.** Disponível em: <<http://www.internacionalizacao.sebrae.com.br>>. Acesso em: 21 março 2010.

**SERVIÇOS ADUANEIROS. Processo de importação e exportação por via aérea.** 2007. Disponível em: <<http://www.sal-aduaneiras.com.br/%20>>. Acesso em: 17 maio 2009.

WERNECK, Paulo de Lacerda. **Comércio Exterior e Despacho Aduaneiro.** 4.ed. (ano 2007), 1ª reimpressão revista e atualizada/Paulo Lacerda Werneck./Curitiba: Juruá, 2008.

## NOTAS

<sup>1</sup> Professor Orientador. Graduado em Comércio Exterior pela Universidade do Vale do Itajaí – UNIVALI, Graduado em Direito pela Universidade UNIVALI, Pós Graduado em Direito Aduaneiro e Comercio Exterior pela Universidade UNIVALI, Mestre em Ciência Jurídica, e Docente do Curso de Comércio Exterior.

<sup>2</sup> Graduando do Curso de Comércio Exterior.



## CAPÍTULO 6

# BENEFÍCIOS FISCAIS DO ICMS NAS OPERAÇÕES DE IMPORTAÇÃO NO ESTADO DE SANTA CATARINA

*João Thiago Fillus<sup>1</sup>*  
*Daiane Santiani<sup>2</sup>*

### RESUMO

No presente artigo pretende-se esclarecer os benefícios fiscais do ICMS (Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação) nas operações de importação no Estado de Santa Catarina, apresentado para tanto, de forma breve, o processo de importação no Brasil. Assim, apontam-se os principais aspectos administrativos e operacionais envolvidos em citado processo. É apresentada igualmente, a tributação na operação de importação no Brasil em âmbito federal e estadual, tendo o estudo por finalidade a melhor compreensão do objetivo principal do trabalho, que é demonstrar os benefícios fiscais do ICMS nas operações de importação no Estado de Santa Catarina. O programa pró-emprego, benefício fiscal do artigo 148-A e o *drawback*. Os benefícios fiscais em questão são de grande importância para a economia do Estado, pois contribuem de forma significativa com a geração de emprego, renda, e arrecadação de tributos. Eles também contribuem para o desenvolvimento social e econômico do Estado, e na modalidade *drawback* com o incentivo a exportação. Os benefícios fiscais também reduzem de forma significativa o custo final do produto importado, visto que estão diretamente relacionados a um menor ou ao não recolhimento do ICMS, desta forma incentiva e facilita a modernização do parque industrial do Estado.

**PALAVRAS-CHAVE:** Benefícios Fiscais. ICMS. Importação. Santa Catarina.

### INTRODUÇÃO

No mundo atual com o advento da globalização, as empresas cada vez mais buscam maneiras de se tornarem competitivas. A constante atualização e a busca de novos parceiros comerciais têm sido as principais ferramentas para que as empresas permaneçam fortes no mercado. O comércio exterior é importante para as empresas que desejam adquirir tecnologias, novas ideias e formas de aprimorar seus produtos e



a importação vem justamente auxiliar a empresa a consolidar de forma positiva a sua marca no mercado.

Em razão do apresentado, o Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz), em convênio firmado com as Unidades da Federação do Brasil (Estados)), possibilitaram a criação de benefícios fiscais do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestações de Serviços (ICMS) na operação de importação.

Tais benefícios fiscais visam melhorar a economia do Estado, incentivando as empresas a importar produtos, matéria prima e tecnologias. Desta forma, as empresas podem modernizar suas indústrias, aumentar o valor agregado dos produtos e qualificar a mão-de-obra, o que resulta no aumento da qualidade dos empregos e o desenvolvimento da região.

Nessa perspectiva, o Estado de Santa Catarina é reconhecido nacionalmente por sua diversidade cultural e econômica, mas principalmente pelas atividades relacionadas ao Comércio Exterior. É um dos melhores Estados para realização de negócios relacionados à importação, isso pode ser justificado pela infraestrutura e ações do governo que incentivam as importações através de portos, aeroportos e pontos de fronteiras catarinenses.

Na presente pesquisa objetiva-se abordar os benefícios fiscais de ICMS criados para importações através de portos, aeroportos e pontos de fronteiras do Estado de Santa Catarina, exclusivamente para empresas catarinenses, sendo que não se pretende esgotar o tema, mas somente apresentar os aspectos destacados de citado assunto.

## **6.1 A IMPORTAÇÃO NO BRASIL E SEUS REQUISITOS ADMINISTRATIVOS E OPERACIONAIS**

As importações brasileiras são significativas na balança comercial, sendo as empresas importadoras de diversos setores, as quais importam produtos e serviços de muitos países. Para tanto, o Estado criou procedimentos que são necessários para manter a ordem nacional, regulamentar, disciplinar e organizar as operações de importações no Brasil.

Quanto à regulamentação legal em vigor das operações de importação no Brasil, encontra-se a Portaria Nº 10, de 24 de maio de 2010, formulada pela Secex (Secretaria de Comércio Exterior), onde dispõe sobre as operações de comércio exterior e o Decreto nº 6.759, de 5 de fevereiro de 2009, também denominado de Regulamento Aduaneiro (RA), que objetiva regulamentar a administração das atividades aduaneiras, a fiscalização, o controle e a tributação das operações de comércio exterior.

A empresa que pretende ingressar no Comércio Exterior, mais especificamente para realizar importações, deve em primeiro momento estar registrada como importadora.



A base legal e fonte de pesquisa para as empresas que buscam informações sobre o registro de importadores é a Instrução Normativa (IN) SRF nº 650, de 12 de maio de 2006.

A IN citada trata sobre as modalidades de habilitação de importação e sobre o credenciamento de seus representantes legais. Uma empresa ao solicitar a habilitação de importador, deve optar por uma modalidade, esta por sua vez, é definida de acordo com vários critérios, particulares a cada tipo empresa.

## 6.2 TRIBUTAÇÃO FEDERAL E ESTADUAL NA OPERAÇÃO DE IMPORTAÇÃO NO BRASIL

A fim de viver em sociedade, o homem necessitou de uma entidade com a finalidade de organizar, instituir regras de conduta para o bom convívio. O Estado cumpre esse papel na sociedade brasileira. Para garantir os interesses da coletividade como educação, segurança e saúde, o Estado utiliza da atividade financeira, ou seja, da instituição e organização da aplicação de recursos financeiros.

Os recursos financeiros obtidos pelo Estado estão diretamente ligados à arrecadação de tributos do setor privado, o qual institui diversos tipos de exações para atender às diferentes necessidades, sejam com despesas administrativas ou com o bem estar da população. Sem a arrecadação do tributo, o Estado não poderia realizar os seus fins sociais.

O conceito de tributo é definido pelo Código Tributário Nacional (CTN) em seu art. 3º, senão vejamos:

“Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada”.

No que se refere às operações de importação de bens e serviços no Brasil, os tributos envolvidos são o Imposto de Importação - II (art. 153 do CF/88), imposto sobre produtos industrializados - IPI (art. 237 do RA).

No que tange ao PIS-Importação e a COFINS-Importação, conforme definido por Ashikaga (2005, p. 24): “Pis/Pasep é contribuição social destinada ao Programa de Integração Social e ao Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público, incidente sobre o faturamento e sobre a importação de bens e serviços do exterior”. COFINS é definida por Ashikaga (2005, p. 25) como sendo “contribuição para o Financiamento da Seguridade Social Público incidente sobre o faturamento e sobre a importação de bens e serviços do exterior”.

A taxa de utilização do Siscomex (TUS) é um tributo instituído pela Instrução Normativa SRF nº 131, de 11 de novembro de 1998, exigido em consequência da utilização do Siscomex.



O último dos tributos federais incidentes nas importações, de forma geral, trata-se do Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), sendo este uma contribuição social de intervenção no domínio econômico instituído pelo art. 149 da CF/88. “O AFRMM foi instituído para atender aos encargos da intervenção da União nas atividades de apoio ao desenvolvimento da Marinha Mercante e da indústria de construção e reparação naval brasileira.” (MELO, 2003, p. 2002).

Já na esfera tributária dos Estados da Federação, o ICMS, Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, é um tributo predominantemente fiscal, é fonte de receita bastante expressiva para os Estados e para o Distrito Federal. (MACHADO, 2009).

Trata-se de um imposto de função predominantemente fiscal, porém pode-se observar a sua utilização também com fins extrafiscais como é o caso da redução ou isenção do imposto, a fim de atrair novos investimentos aos Estados membros da Federação.

A competência para instituir o ICMS é do Estado e do Distrito Federal, conforme disposto no art. 155, inciso II da Constituição Federal de 1988. No entanto, cada Estado pode dispor sobre o seu ICMS, desde que dentro dos seus limites de poder para tributar, ou seja, que esteja em acordo com a CF.

A legislação aplicável ao ICMS, concernente às operações de importações em Santa Catarina são Constituição da República Federativa do Brasil de 1988, em seu art. 155; Lei Complementar nº 87 de 13 de setembro de 1996, também conhecida como Lei Kandir, a qual tem a finalidade de dispor sobre o ICMS contido na Lei Maior, e; Lei nº 10.297, de 26 de dezembro de 1996, que é a base para o regulamento do ICMS no Estado de Santa Catarina (RICMS/SC) e das demais Unidades de Federação. O RICMS/SC está disponível a todos no site da Secretaria Estadual da Fazenda de Santa Catarina<sup>3</sup>.

Conforme disposto no RICMS/SC a alíquota de 17% é aplicada para a maioria das operações em Santa Catarina, inclusive para as importações que não estejam amparadas por nenhum benefício fiscal.

### 6.2.1 CONSELHO NACIONAL DE POLÍTICA FAZENDÁRIA – CONFAZ

O Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz) é o órgão responsável pela fiscalização e regulamentação e dos acordos ou convênios de ICMS celebrados entre os Estados e/ou Distrito Federal, visto que cada Estado pode legislar sobre o ICMS. O Confaz torna-se também o responsável por fiscalizar as atividades realizadas, como incentivos fiscais e alíquotas, isso para garantir que estejam em acordo com a CF e para que não prejudique os demais Entes da Federação.

O Confaz, órgão vinculado ao Ministério da Fazenda, desempenha a função de harmonizar os interesses na condução das políticas fazendárias estaduais. O Conselho

define e aprova questões de legislação, como alíquotas e incentivos fiscais, além de firmar protocolos para implementação de políticas fiscais, permuta de informações e fiscalização conjunta, fixação de critérios para elaboração de pautas fiscais e outros assuntos de interesse dos estados e Distrito Federal. (PRODEB, 2009, NÃO PAGINADO).

### **6.3 BENEFÍCIOS FISCAIS DO ICMS NAS OPERAÇÕES DE IMPORTAÇÃO NO ESTADO DE SANTA CATARINA**

Entende-se benefício como um favorecimento. Sendo assim, benefício fiscal é um favorecimento no que se refere aos tributos, ou seja, o contribuinte que estiver amparado por um benefício fiscal terá vantagens quando do pagamento de determinado tributo.

O benefício fiscal é uma forma de incentivar o contribuinte a adotar determinada atitude, tendo como recompensa o diferencial no pagamento de determinado tributo.

#### **6.3.1 ISENÇÕES**

As isenções se constituem na exclusão por meio de lei, da hipótese de incidência a determinados produtos. Estão dispostas no anexo 2, art. 3º do RICMS/SC todas as formas de isenção previstas na importação no Estado de Santa Catarina.

Sobre o assunto, diz Gorges (2006, p. 487):

É uma das espécies de benefícios fiscais previstos no Anexo 2 do RICMS-SC. [...] É forma legal de exclusão do crédito tributário. Não dispensa, no entanto, o cumprimento das obrigações acessórias. Sua concessão depende de Convênio entre as unidades Federadas, conforme impõe a Lei Complementar Federal nº 24/75.

#### **6.3.2 REDUÇÃO DE BASE DE CÁLCULO**

As formas de redução de base de cálculo de ICMS nas operações de importação no Estado de Santa Catarina estão dispostas no anexo 2 do RICMS/SC.

A concessão de redução de base de cálculo é significativa quando da importação de produtos destinados à modernização ou à manutenção efetuadas por empresas jornalísticas, editora de livros entre outras do segmento. Isto se justifica pelo fato de que esse benefício contribui para que a população tenha sempre o acesso à informação e para que ocorra um constante desenvolvimento da educação.



### 6.3.3 SUSPENSÃO SOB O REGIME DE ADMISSÃO TEMPORÁRIA

De acordo com o RICMS/SC, na importação pode-se utilizar o benefício fiscal de suspensão somente nas operações de importações sob o regime de admissão temporária. Este benefício tem como função suspender a tributação para produtos que são importados em caráter temporário. É regulamentado pela Instrução Normativa SRF nº 285, de 14 de janeiro de 2003. No Estado de Santa Catarina a suspensão do ICMS nas operações sob esse regime está disposta no RICMS/SC, anexo 2, art. 28.

### 6.3.4 PROGRAMA PRÓ-EMPREGO

O Pró-Emprego é um programa criado pelo Estado de Santa Catarina com o objetivo de gerar emprego e renda no território catarinense, através de um tratamento tributário diferenciado no ICMS; sendo que a arrecadação desse tributo, conforme Secretaria de Estado da Fazenda de Santa Catarina – SEFAZ/SC destina-se a incentivar empreendimentos de relevante interesse socioeconômico representados por empresas situadas neste Estado ou que nele venham a instalar-se.

O programa foi instituído pela Lei nº 13.992, de 15 de fevereiro de 2007, contudo, também compõe a legislação do Programa pró-emprego: Lei nº 14.075, de 03 de agosto de 2007; Decreto 105, de 14 de março de 2007; Medida Provisória 135, de 04 de julho de 2007; Decreto nº 680, de 1º de outubro de 2007; Decreto nº 746, de 26 de outubro de 2007; Medida Provisória nº 142, de 29 de novembro de 2007, e; Decreto nº 1008, de 20 de dezembro de 2007.

A SEFAZ poderá dispor ainda outras instruções e regulamentos quando da concessão do programa, as quais serão informadas à empresa solicitante.

#### 6.3.4.1 SISTEMÁTICA

Na importação as empresas que se enquadrarem no programa pró-emprego podem usufruir de diversas condições, descritas no art. 8º do Decreto 105/2007.

Para melhor compreensão abaixo está elaborada uma tabela explicativa:

Tabela 1 – Simulação de cálculo do ICMS na operação de importação com o pró-emprego como regra geral.

Descrição	Valor R\$	
Valor total da operação	R\$	100.000,00
ICMS devido sem pró-emprego (17%)	R\$	17.000,00

ICMS destacado nota fiscal (12%)	R\$	12.000,00
ICMS devido (3%)	R\$	3.000,00
Crédito presumido (ICMS destacado – ICMS devido)	R\$	9.000,00
Fundo Social (Crédito presumido X 2%)	R\$	180,00
Fundo Pró-emprego (Crédito presumido X 2,5%)	R\$	225,00
<b>Total geral a pagar</b>	<b>R\$</b>	<b>3.405,00</b>

Fonte: Elaborado pela acadêmica (2010)

Pode-se observar que o valor correspondente ao ICMS é R\$ 3.000,00, sendo que sem o pró-emprego o valor seria R\$ 17.000,00. Além da redução no valor do ICMS pago ao Estado, o tributo é recolhido quando promovida a saída da mercadoria. Existe ainda a transferência dos créditos para terceiros, pois na nota fiscal de venda o percentual destacado é 12%, e o destinatário terá o direito de usufruir desse crédito tributário. Além das vantagens demonstradas, outras mais são tratadas quando da concessão do benefício à empresa.

#### 6.3.4.2 REQUISITOS DO PRÓ-EMPREGO

Para aderir ao programa pró-emprego são necessários diversos documentos, os quais estão dispostos no art. 2º do Decreto nº 105, de 14 de março de 2007. Conforme disposto no art. 2º, parágrafo 1º do Decreto nº 746, de 26 de outubro de 2007, o pedido de enquadramento, acompanhado dos respectivos documentos, deve ser apresentado na Secretaria de Estado de Desenvolvimento Regional (SDR) de jurisdição do município onde está estabelecida a empresa interessada ou que vier a se estabelecer, sendo que um grupo gestor fará a análise dos documentos apresentados e a avaliação técnica do empreendimento.

Após a análise e parecer do grupo gestor, compete ao Secretário de Estado da Fazenda deferir o pedido de enquadramento conforme disposto no art. 5º da lei 13.992/2007. Sendo que conforme disposto no art. 7º da referida lei as empresas inadimplentes ou com pendências junto à Secretaria Estadual, não podem enquadrar-se no programa.

Às empresas detentoras do programa devem ainda contribuir mensalmente com os seguintes fundos:

Fundo Pró-Emprego: instituído pela Lei Complementar nº 249, de 15 de julho de 2003, o fundo pró-emprego é um fundo vinculado à SEFAZ, de apoio à microempresa, à empresa de pequeno porte, às cooperativas e às sociedades de autogestão, do Estado de Santa Catarina. Conforme dispõe o art. 19 do Decreto 105/2007, as empresas



enquadradas no programa devem contribuir o equivalente a 2,5% (dois inteiros e cinco décimos por cento) do valor mensal da exoneração tributária decorrente.

Fundo de Apoio à Manutenção e ao Desenvolvimento da Educação Superior: instituído pela Lei Complementar nº 407, de 25 de janeiro de 2008, destinado a proporcionar efetivas condições ao cumprimento do disposto no art. 171 da Constituição do Estado, com o objetivo de fomentar o desenvolvimento e as potencialidades regionais. Conforme a própria lei instituidora determina, deve-se contribuir com 2% (dois por cento) do valor correspondente ao benefício fiscal ou financeiro concedido pelo Estado de Santa Catarina.

### 6.3.5 O BENEFÍCIO FISCAL DO ARTIGO 148-A

O benefício fiscal do art. 148-A, passou a fazer parte do RICMS/SC a partir do Decreto nº 95, de 28 de fevereiro de 2007. Porém, em face das diversas modificações também fazem parte da legislação aplicável para o benefício fiscal do artigo 148-A: RICMS/SC, Anexo 2, art. 148, art. 148-A e art. 149; Decreto nº 1.798, de 7 de outubro de 2008; Decreto nº 2.361, de 28 de maio de 2009; Lei nº 13.334, de 28 de fevereiro de 2005; Decreto nº 321, de 28 de maio de 2007; Decreto nº 145, de 27 de março de 2007, Decreto nº 095, de 28 de fevereiro de 2007, Decreto nº 2.128, de 20 de fevereiro de 2009.

#### 6.3.5.1 SISTEMÁTICA

Toda a sistemática, bem como os requisitos para obtenção do benefício fiscal do art. 148-A estão dispostos no RICMS/SC, Anexo 2, art. 148-A.

Visando melhor compreensão, a seguir consta simulação de cálculo de valor devido com benefício fiscal do art. 148-A em uma operação interestadual:

Tabela 2 - Simulação de cálculo do ICMS na operação de importação com o benefício fiscal previsto no art. 148-A, como regra geral na operação interestadual.

Descrição	Valor R\$
Valor total da operação	R\$ 100.000,00
ICMS devido sem art. 148-A (Ex: 17%)	R\$ 17.000,00
ICMS destacado Nota Fiscal com art. 148-A (12%)	R\$ 12.000,00
ICMS devido operações interestaduais (0,42%)	R\$ 420,00
Fundo Social (Valor total da operação X 0,5%)	R\$ 500,00
Total geral a pagar	R\$ 920,00

Fonte: Elaborado pela acadêmica

Note-se que o valor a pagar com o benefício fiscal do art. 148-A é o equivalente a 0,42% do valor total da operação, portanto, R\$ 920,00, sendo que sem o referido benefício seria necessário o recolhimento de R\$ 17.000,00, utilizando como exemplo o Estado de destino onde o ICMS corresponde à 17%.

### 6.3.5.2 REQUISITOS DO ART. 148-A

Um dos requisitos para a manutenção do benefício fiscal do art. 148-A é a contribuição ao Fundo Social conforme dispõe o parágrafo 1º, inciso II, alínea do referido artigo: “[...] contribua com o Fundo instituído pela Lei nº 13.334, de 2005, em montante ajustado no protocolo de que trata o inciso I”.

O Fundo Social é destinado a financiar programas do governo e ações de desenvolvimento, sendo que as empresas beneficiadas devem contribuir mensalmente com 0,5% do valor total das operações de importações.

Outros requisitos para aquisição e/ou manutenção estão dispostos no art. 1º do referido artigo.

Os requisitos exigidos para obtenção do benefício fiscal do art. 148-A devem ser obrigatoriamente cumpridos, do contrário a empresa não será enquadrada ou para as empresas que já o possuem caso não atendam aos requisitos o benefício é encerrado no mês subsequente.

### 6.3.6 DRAWBACK

O *drawback* é um regime especial, instituído pelo Decreto-lei nº 37, de 21 de novembro de 1966. O conceito de *drawback* pode ser explicado conforme Folloni (2005, p. 200): “[...] importar-se bem para ser beneficiado no Brasil, ou que sirva para a fabricação, complementação ou acondicionamento de um produto brasileiro, que é então exportado, e a operação não é tributada.”. Relativamente ao ICMS no Estado de Santa Catarina, o *drawback* atende apenas a modalidade de suspensão, esta é uma modalidade que consiste na suspensão do ICMS incidente na importação de peças ou insumos utilizados na fabricação ou embalagem de um novo produto destinado à exportação.

O *drawback* está condicionado à comprovação de que os insumos foram utilizados no produto destinado à exportação. Sendo que, o não cumprimento das especificações previstas no regulamento ocasiona a exigência do tributo conforme dispõe RICMS/SC, anexo 2 art. 48.



## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com a presente pesquisa, pode-se verificar o processo de importação no Brasil, os tributos envolvidos em âmbito federal e estadual. Visto que existem vários tributos incidentes no processo de importação e que o ICMS, em especial possui diversas particularidades a serem estudadas, esta pesquisa foi de grande importância para uma melhor compreensão de todo o processo de importação.

Depois de demonstrados os principais benefícios fiscais de ICMS no Estado e seus aspectos relevantes, pode-se notar a importância destes para a economia do Estado; visto que para sua obtenção as empresas precisam se comprometer a contribuir com fundos sociais, de apoio à Educação superior, assim como a geração de empregos. Desta forma, refletindo diretamente e de forma positiva na sociedade.

Os benefícios fiscais de ICMS criados aumentam o número de importações através de portos, aeroportos e pontos de fronteiras do Estado de Santa Catarina. Desta forma contribuem para o crescimento econômico, cultural e intelectual de citado Ente Federativo, as empresas motivam-se cada vez mais a modernização, aumentam a oferta de emprego, novos setores são criados para atender às necessidades dos importadores, as Universidades envolvem-se de forma direta no setor de ensino, educando, qualificando profissionais para atuarem nos diversos setores de comércio exterior.

O objetivo principal dos benefícios fiscais é garantir o crescimento e desenvolvimento do Estado, sendo que para atingí-lo o Estado concede às empresas a possibilidade de redução ou isenção do ICMS na importação de forma que reduz o custo final da mercadoria. E as empresas beneficiadas, na contrapartida, devem atender às exigências impostas pelo Estado, que estão diretamente relacionados a atender aos principais assuntos de interesse socioeconômico, educação, assistência social, emprego, arrecadação, desenvolvimento tecnológico, modernização.

## REFERÊNCIAS

ASHIKAGA, Carlos Eduardo Garcia. *Análise da Tributação na Importação e na Exportação*. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

BRASIL. *Constituição da República Federativa do Brasil*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

\_\_\_\_\_. Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966: Código Tributário Nacional. Brasília, DF: Diário Oficial da União, de 27/10/1966.

\_\_\_\_\_. Secretaria da Receita Federal. Decreto 6.759 de 5 de fevereiro de 2009. Brasília, DF: Diário Oficial da União de 06/02/2009.



FOLLONI, André Parmo. *Tributação sobre o Comércio Exterior*. São Paulo: Dialética, 2005.

GEORGES, Almir José. *O Seu Plantão Fiscal: Dicionário do ICMS de A a Z – Santa Catarina*. 8. ed. Blumenau: Cenofisco, 2006.

MACHADO, Hugo de Brito. *Curso de Direito Tributário*. 30. ed. São Paulo: Malheiros, 2009.

MELO, José Eduardo Soares. *A Importação no direito tributário: Impostos – taxas – contribuições*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2003.

PRODEB. *Secretário da Fazenda da Bahia é o novo coordenador do Confaz*. Disponível em: <<http://www.prodeb.ba.gov.br/modules/news/article.php?storyid=344>>. Acesso em: 31 jan. 2010.

Santa Catarina. Secretaria de Estado da Fazenda. *Anexo 2 Benefícios Fiscais*. Disponível em: <[http://200.19.215.13/legtrib\\_internet/index.html](http://200.19.215.13/legtrib_internet/index.html)>. Acesso em: 23 abr. 2010.

## NOTAS

<sup>1</sup> Graduado em Direito pela Universidade do Vale do Itajaí (UNIVALI-SC) e em Administração de Empresas pela Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC-PR), Especialista em Direito Tributário pelo Instituto Brasileiro de Estudos Tributários (IBET), em Curitiba, PR. Especialista (MBA) em Gestão Empresarial pelo Instituto Nacional de Pós-Graduação (INPG/UNIVALI-SC), em Itajaí, SC. Docente das Disciplinas de Legislação Tributária e Introdução ao Direito Público e Privado do Curso de Comércio Exterior, Campus de Itajaí, UNIVALI – SC.

<sup>2</sup> Graduanda do Curso de Comércio Exterior da UNIVALI – Universidade do Vale do Itajaí (SC).



## CAPÍTULO 7

# O SERVIÇO EXPORTA FÁCIL DOS CORREIOS

*Silvana Schimanski<sup>1</sup>*  
*Tayse Cristina Merlo<sup>2</sup>*

### RESUMO

O mercado mundial sofre constantes mudanças e exige dos países e das empresas adaptações, para concorrer no cenário internacional. No Brasil, um mecanismo facilitador do acesso ao mercado externo é o Exporta Fácil. Trata-se de um programa de incentivo às exportações via Correios, desenvolvido com o apoio do Governo Federal. Neste trabalho tem-se o propósito de apresentar o que é o Exporta Fácil dos Correios e as alternativas de serviços oferecidos. No desenvolvimento do artigo pretendeu-se apresentar as exportações simplificadas e o Serviço Exporta Fácil dos Correios como uma ferramenta de fácil manuseio para os exportadores. Observou-se, que a partir desse programa, exportadores passaram a contar com um mecanismo simples e ágil de encaminhar seus produtos ao exterior. Conclui-se que esse serviço é possível de ser utilizado por diversas empresas, independentemente de seu tamanho. Mas a atenção deve recair ao valor da remessa, ao tipo de mercadoria e às dimensões da embalagem, já que o transporte utilizado para as remessas via exportação fácil é aéreo e este possui uma série de restrições.

**PALAVRAS-CHAVE:** Exportação simplificada. Exporta Fácil. Correios.

### INTRODUÇÃO

Comércio internacional é a troca de bens e serviços entre países. Em muitos, esta atividade representa uma grande parcela do Produto Interno Bruto (PIB), elemento fundamental para o crescimento da economia. Nesse sentido, investe-se em políticas de comércio exterior, criando normas e regras que visam estimular a participação das empresas nacionais no mercado externo.

Entre diversos mecanismos de apoio às exportações, como os benefícios fiscais, programas de financiamento, o Brasil possui um programa específico de exportação simplificada. Ele é direcionado a todas as empresas que operem em comércio exterior (independente do seu porte) e está vinculado ao valor de cada operação. É o programa Exporta Fácil, um incentivo criado pelo Governo Federal em parceria com os Correios.



Mesmo com todos os esforços do governo em incentivar as exportações, as dificuldades enfrentadas pelos empresários são muitas: desde as barreiras comerciais impostas pelos importadores, até a própria cultura brasileira, que faz com que algumas empresas ainda entendam o mercado externo como algo difícil e burocrático.

O Exporta Fácil visa facilitar as exportações de até US\$ 50.000,00 (cinquenta mil dólares norte americano) ou moeda equivalente, utilizando-se do sistema logístico dos Correios. Entende-se que o mecanismo é simplificado, pois os Correios ficam responsáveis pelo preenchimento das informações no Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex) e por todo o restante da operação. O exportador apenas necessita preencher o formulário dos Correios corretamente, observando as dimensões da encomenda e a mercadoria comercializada, bem como o valor da remessa.

Na pesquisa, do tipo qualitativa, baseada em fontes bibliográficas, com caráter descritivo, tem-se o propósito de apresentar o que é o Exporta Fácil e seus procedimentos. Entende-se que o trabalho justifica-se no sentido de divulgar uma importante ferramenta de apoio ao exportador que contribui com a inserção das empresas exportadoras brasileiras no cenário externo.

## 7.1 EXPORTAÇÃO SIMPLIFICADA

Considera-se exportação simplificada aquela cujo valor individual não ultrapasse o montante determinado pelas normas administrativas vigentes. Atualmente, está previsto o valor de US\$ 50.000,00 (cinquenta mil dólares dos Estados Unidos) ou moeda equivalente.

Vale ressaltar, entretanto, que não são remessas indeterminadas. A Receita Federal de Brasil estabelece um limite por meio do art. 2º da Instrução Normativa da SRF, de 12 de maio de 2006: não podem ultrapassar de trezentos mil dólares norte-americanos ou moeda equivalente, em cada período consecutivo de seis meses.

Para os processos que se enquadram nessas condições, alguns procedimentos são facilitados. Nas exportações de maneira geral, o exportador deverá estar habilitado, ao Registro de Atuação de Intervenientes Aduaneiros (RADAR), da Receita Federal do Brasil e no Registro de Importadores e Exportadores (REI), da Secretaria de Comércio Exterior.

A primeira diferença é observada nesse aspecto. Conforme a previsão do art. 17 da Instrução Normativa da SRF no. 650, de 12 de maio de 2006, são dispensadas dessa habilitação as empresas que realizam exportação considerada simplificada. O art. 176 da Portaria Secex nº 10, de 24 de Maio de 2010, deixa clara a dispensa da inscrição no REI, para exportações via remessa postal, com ou sem cobertura cambial, no limite de até US\$ 50.000,00.

Na Seção III da referida Portaria, discorre-se sobre o lançamento do Registro de Exportação (RE), no Siscomex. Por meio desse Registro é que são prestadas informações de natureza comercial, financeira, cambial e fiscal, que caracterizam a operação de exportação de uma mercadoria e definem seu enquadramento.

É possível notar que para o caso das exportações simplificadas, ao invés do RE, providencia-se o Registro de Exportação Simplificado (RES), previsto na Seção IV da Portaria. O RES consiste em uma versão resumida do tradicional RE.

Convém ressaltar, entretanto, que o RES não se aplica a determinadas operações, como por exemplo, as vinculadas a regimes de *drawback*, mercadorias sujeitas a imposto de exportação, ou mesmo a procedimentos especiais ou exportações contingenciadas.

Outra diferença que se observa é com relação ao Despacho Aduaneiro de exportação. O Despacho é o procedimento fiscal pelo qual se processa o desembaraço aduaneiro de mercadoria destinada ao exterior. Este procedimento tem por base a declaração de exportação, formulada via Siscomex. Para as exportações simplificadas, a Declaração Simplificada de Exportação (DSE) é um documento alternativo à Declaração para Despacho de Exportação.

As exportações simplificadas têm também o benefício do Contrato de Câmbio simplificado. Segundo Castro (2007) este tem uma grande diferença em relação ao contrato que se usa para as exportações normais: diminui de 26 para 5 o número de dados e informações prestadas ao banco, mediante utilização do Boleto de Compra e Venda que é aplicado às exportações de valores até US\$ 50.000,00.

Aponta Castro (2007), que todos esses mecanismos têm o objetivo de reduzir os custos operacionais das vendas externas, estimulando a inserção das pequenas e médias empresas no mercado internacional, viabilizando as exportações.

Com esses procedimentos simplificados, os órgãos gestores do comércio exterior pretendem desmistificar a ideia de que as exportações são demasiadamente burocráticas. E também, que essa exportação pode ser ainda mais simples se for passível de ser realizada via Correios.

### 7.1.1 O SERVIÇO EXPORTA FÁCIL

O cenário exportador do país no ano de 1999 tornou-se reflexo da implantação do serviço Exporta Fácil. As atividades relacionadas com as exportações eram vistas das seguintes formas: os clientes sofriam com o alto custo logístico, burocracia elevada, ausência de opções logísticas em cidades do interior e falta de informação sobre o mercado externo.

Para o governo, o problema residia no desequilíbrio da balança comercial, excessiva concentração da base de empresas exportadoras (40 empresas geravam 39% das



exportações) e a conseqüente necessidade de tornar o país mais competitivo no mercado internacional (MATTOS, 2007).

Ainda analisa Mattos (2007), que para os Correios, o mercado referente às exportações não era adequadamente explorado. Além dos impedimentos da legislação brasileira ao comércio exterior, os serviços internacionais oferecidos antes do Exporta Fácil tinham uma resposta negativa do mercado, pois eram apontados como de pouca atratividade, obsoletos, burocráticos e com alta complexidade no atendimento.

O projeto para a implementação dessa medida teve duas partes: a primeira de caráter interno, na qual os Correios estudaram o mercado e a *performance* dos serviços internacionais até então disponíveis. A segunda com o envolvimento de outros órgãos como: Câmara de Comércio Exterior (Camex), Receita Federal do Brasil, Banco Central do Brasil e Secretaria de Comércio Exterior. Nessa etapa, procurou-se considerar as necessidades dos empresários e o objetivo do governo de aumentar as exportações. Os serviços, ainda, deveriam ser rentáveis, competitivos no mercado e atraentes para a venda no varejo (MARCOLA, 2007).

De acordo com a Portaria nº 710, de 20 de novembro de 2000 o Ministro de estado das comunicações instituiu, no âmbito da ECT, o Serviço Exporta Fácil integrante do Programa Brasil Empreendedor do Governo Federal. A mesma, deixa expressa que, “a ECT assessorará os interessados em participar do processo exportador, de forma a contribuir para o desenvolvimento da cultura exportadora brasileira” (BRASIL, 2010, não paginado).

Os Correios esperam ser um referencial na prestação de serviços e soluções para as empresas brasileiras que desejam participar no mercado internacional. Aponta Mattos (2007) que o serviço foi lançado na cidade de Pedro II, no estado do Piauí, pólo produtor de pedras preciosas e de artesanatos de fio para demonstrar que, em qualquer localidade, por mais distante que seja a exportação pode ser feita de forma facilitada.

### 7.1.2 VANTAGEM DO SERVIÇO EXPORTA FÁCIL

Um serviço cujo nome já sugere facilidade na sua utilização por si só, é atrativo ao cliente. Nesse sentido, de acordo com Boniatti (2006, p 43), “o atrativo chave do Exporta Fácil é um processo desburocratizado”.

Quando o exportador opta por utilizar o serviço seus custos são reduzidos e ele se depara com várias vantagens. Não será preciso ter o registro no REI, pois a ECT será o seu representante no Siscomex. Os Correios cuidam do desembaraço aduaneiro no Brasil e também possibilitam exportar de cidades onde não há representação da Alfândega.

No lugar dos diversos trâmites e documentos do Siscomex, o exportador tem apenas que preencher um formulário dos Correios, encontrado nas agências ou até mesmo pelo *site*. Este possui todas as instruções de preenchimento e também informações sobre preços, prazos de entrega, seguros, embalagens, documentos de exportação, classificação tarifária de produtos, proibições e restrições por país (BONIATTI, 2006)

O serviço viabiliza exportações de pequeno valor incluindo seguro automático, preços acessíveis e um programa de fidelidade que prevê descontos progressivos, pagamentos a faturar e coleta domiciliar.

Através do lançamento desse serviço, a ECT revolucionou o envio de encomendas ao exterior, provendo uma ampla reformulação em seus serviços internacionais.

### 7.1.3 PRODUTOS E SERVIÇOS DO EXPORTA FÁCIL

O objetivo de simplificar o atendimento, aumentar o número de opções ao cliente e agilizar entregas no exterior com a criação de um pacote de novos produtos, está sendo plenamente atingido, segundo aponta Mattos (2007).

Os Correios oferecem aos seus clientes uma variedade de serviços internacionais, que foram desenvolvidos especialmente para atender cada segmento, quer seja pessoa física ou jurídica que deseja exportar.

É importante destacar que o modal para envio da mercadoria ao exterior é exclusivamente aéreo. Os Correios possuem três Centros de Tratamento de Carga Internacional (CTCI): Paraná, Rio de Janeiro e São Paulo. Estes funcionam como centralizadoras de tratamento e desembaraço da carga internacional de importação e exportação.

O mais importante é determinar a urgência da chegada da mercadoria ao país de destino, pois de acordo com dados disponibilizados pelos Correios (2010), são 5 os tipos de remessa oferecidos:

- SEDEX Mundi, é a mais recente preposta de solução logística dos Correios para os usuários do Exporta Fácil, acelera a velocidade das exportações e garante a entrega da mercadoria até 4 dias úteis. As mercadorias dessa modalidade devem ter até 30 Kg.

- Express Mail Service – EMS, indicada para quem tem urgência de entrega, os prazos dependem da origem e destino da mercadoria, mas são em média de 3 a 7 dias úteis a partir da postagem. Através da EMS podem-se enviar mercadorias de até 30 kg por remessa.

- Encomenda Econômica, modalidade para o exportador que não tem urgência no prazo de entrega, que pode chegar a 30 dias úteis, possibilitando uma significativa redução dos custos de transporte de sua exportação. o limite de peso é de até 20 kg.



- Leve Econômico, serviço internacional para envio de mercadoria com baixa prioridade de encaminhamento e entrega, tendo uma média de 14 a 30 dias úteis. Seu peso máximo é de 2 kg.

- Leve Prioritária esta é indicada para o empresário que prioriza o prazo e a qualidade sem desconsiderar o preço. Serve para objetos de até 2Kg. A entrega é estimada em média de 4 a 13 dias úteis, conforme as cidades de origens e destinos.

Uma vez definida a urgência da entrega da mercadoria e qual é o serviço mais viável, é necessário observar os procedimentos necessários para o envio da remessa.

#### 7.1.4 PROCEDIMENTOS PARA A UTILIZAÇÃO DO EXPORTA FÁCIL

O primeiro passo é analisar se o produto a ser exportado não tem nenhuma restrição, já que a aviação civil internacional e a legislação postal proíbem o transporte de substâncias que ponham em risco a segurança do destinatário e dos colaboradores da empresa.

Cada país de destino possui exigências específicas para o envio de alguns objetos e os Correios disponibilizam em seu sítio uma lista geral de proibições. Os exportadores também devem levar em consideração as disposições legais emitidas pelos órgãos reguladores do comércio exterior brasileiro.

Depois de analisar o produto a ser exportado deve-se observar qual melhor embalagem e acondicionamento para que ele chegue seguro no destino, o exportador deve prestar atenção na modalidade escolhida para a exportação. Poderão ser usadas embalagens próprias ou as oferecidas pelos Correios.

Os Correios não oferecem logística especial para produtos frágeis e os atendentes não conferem o conteúdo da encomenda, sendo o cliente responsável pelo acondicionamento da mercadoria e da adequação desta às normas postais.

No *site* [www.exportafacil.com.br](http://www.exportafacil.com.br) o exportador pode consultar os preços, fazendo uma simulação de custos para uma exportação e decidir qual a modalidade de serviço que melhor atende às necessidades. Marcola (2007, p. 21) informa que “os Correios oferecem um seguro automático acompanhando as remessas internacionais, com valores variando em função do conteúdo e modalidade de remessa”.

Existe também um seguro opcional, que ainda segundo Marcola (2007, p 21) “[...] acompanha a declaração do valor do conteúdo da remessa e serve para assegurar a diferença do valor coberto pelo seguro automático gratuito e aquele indicado no Formulário de Postagem (AWB)”.

É importante destacar que o valor segurado não pode exceder o valor real do objeto, conforme consta na Nota Fiscal. E caso o exportador tenha interesse o seguro pode ser contratado de terceiros.



O Exporta Fácil simplifica as exportações de pequeno porte diminuindo a burocracia, mas não dispensa todos os documentos comuns às operações internacionais. Como fruto das negociações com o importador, o exportador deve emitir a Fatura Pro Forma, a Fatura Comercial e a Nota Fiscal.

Com os documentos em mãos o exportador deve contratar o serviço dos Correios. Para clientes que enviam suas mercadorias regularmente, há a possibilidade de negociar com os Correios um contrato de serviços internacionais, que pode render algumas vantagens ao exportador, como descontos entre outros.

Todos os processos burocráticos estão unificados no formulário de postagem do Exporta Fácil, AWB. O formulário está disponível em agências dos Correios habilitadas e no *site* [www.correios.com.br/exportafacil](http://www.correios.com.br/exportafacil), em ambas as situações os formulários são autoexplicativos e devem ser preenchidos com exatidão.

De acordo com os Correios (2002, p 21), “O formulário tem múltiplas finalidades. Ele é ao mesmo tempo formulário de endereçamento, guia instrutivo para emissão de DSE Eletrônica, declaração para Alfândega e conhecimento aéreo de embarque de carga (AWB)”.

Depois de preenchido o exportador deve entregá-lo junto de sua mercadoria em uma agência habilitada, o atendente coloca-o em um saco plástico transparente sobre sua mercadoria. A partir daí os Correios são responsáveis por seu produto. Será realizada a digitação dos dados da exportação no Siscomex (DSE), o despacho aduaneiro, o transporte ao país de destino e a entrega ao importador.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A exportação é uma possibilidade relevante tanto para empresas quanto para países, que buscam desenvolver-se, ampliar seu leque de compradores e diluir riscos.

Para exportar o empresário necessita de preparo, no sentido de analisar e conhecer seu produto, conhecer o mercado que almeja, seus concorrentes e suas possibilidades. Além disso, também precisa conhecer as políticas de comércio exterior que favoreçam a sua inserção internacional.

Como parte dessas políticas, os Correios lançaram em parceria com o Governo Federal, o Exporta Fácil, que visa difundir a cultura exportadora e contribuir para o crescimento das exportações brasileiras.

Para facilitar e simplificar o processo de exportação, disponibilizam em seu *site* toda a sistemática, *links* de ajuda, documentação necessária, pesquisa de preço, ou seja, um passo a passo para aqueles que desejam consultar um manual de exportação.

A forma simplificada e sem burocracia com que o serviço é prestado nas agências dos Correios em todo o Brasil, sugere que o exportador concentre-se nas características



da mercadoria, já que o transporte é realizado pelo modal aéreo e este possui uma série de restrições quanto às características e tamanhos.

O suporte que o Exporta Fácil oferece ao exportador, tanto no que diz respeito às informações sobre exigências, desburocratização de documentos, coleta domiciliar das remessas, redução de custos, eliminação da contratação de um despachante aduaneiro, de corretores de seguro e transportadores, é mais um atrativo para a sua utilização.

Acredita-se que o serviço Exporta Fácil contribui de forma eficaz para o gradual crescimento do número de empresas exportadoras, seja como a via de embarque das mercadorias ou como uma empresa parceira do Governo Federal que busca capacitar seus profissionais como difusores da cultura exportadora. Constata-se assim, que são relevantes os benefícios oferecidos pelo Exporta Fácil.

## REFERÊNCIAS

BRASIL, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Portarias da Secretaria de Comércio Exterior – Secex: Portaria Secex nº 10, 24 de Maio de 2010.** Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&menu=1696&refr=1695>> . Acessado em: 20 set. 2009.

\_\_\_\_\_. Receita Federal do Brasil: **Instrução Normativa nº 611 de 18 de janeiro de 2006.** Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/ins/2006/in6112006.htm>> . Acessado em: 17 abr. 2010.

\_\_\_\_\_. Receita Federal do Brasil: **Instrução Normativa nº 650 de 12 de maio de 2006.** Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/ins/2006/in6502006.htm>> . Acessado em: 17 abr. 2010

BONIATTI, C. J. Analisar como o serviço exporta fácil vende a imagem institucional da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT no estado de Santa Catarina. 2006. 65f. Trabalho de Conclusão de Curso. Curso Superior de Administração com habilitação em Comércio Exterior, Faculdade da Fronteira – FAF, Barracão – PR, 2006.

CASTRO, J. A. de. **Exportação: Aspectos práticos e operacionais.** 7. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2007.

CORREIOS. **Guia do Exportador: O Brasil exporta fácil pelos Correios.** Brasília: Correios, 2002.

CORREIOS. **Catálogo de Produtos e Serviços.** 2010. Disponível em: <[http://www.correios.com.br/produtos\\_servicos/catalogo/catalogo\\_prod\\_serv.cfm](http://www.correios.com.br/produtos_servicos/catalogo/catalogo_prod_serv.cfm)> . Acessado em: 04 abr. 2010

MARCOLA, J. J. A Contribuição do Serviço Exporta Fácil dos Correios para as Exportações brasileiras. 2007. 62f. Especialização. Formação para Magistério Superior, Universidade do Vale do Itajaí – UNIVALI, Itajaí – SC, 2007.

MATTOS, A. de M. **Exporta Fácil**: O serviço de exportação dos Correios. Disponível em: <[http://inovacao.enap.gov.br/index.php?option=com\\_docman&task=doc\\_view&gid=248](http://inovacao.enap.gov.br/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=248)>. Acessado em: 06 abr. 2010.

## NOTAS

<sup>1</sup> Professora Orientadora. Graduada em Administração com Habilitação em Comércio Exterior, pela Universidade do Vale do Itajaí. Mestre em Relações Internacionais pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS. Docente do Curso de Comércio Exterior.

<sup>2</sup> Graduanda do Curso de Comércio Exterior pela Universidade do Vale do Itajaí.



## CAPÍTULO 8

# O CARGO 2000 NOS PROCESSOS DE EXPORTAÇÃO AÉREA

*Patrícia Duarte Peixoto Morella<sup>1</sup>*

*Hudson Correa Dias<sup>2</sup>*

### RESUMO

Em um mundo globalizado e um mercado altamente competitivo, tornam-se importantes ferramentas que busquem o aumento da qualidade dos serviços prestados como forma de agregar valor ao cliente. No presente artigo aborda-se o CARGO 2000, iniciativa criada como forma de melhorar os serviços prestados por companhias aéreas, agentes de cargas e terceiros envolvidos no transporte, bem como se aborda a IATA, como reguladora mundial do transporte aéreo. O CARGO 2000 se torna um importante tema de estudo pelo reflexo que trouxe ao transporte aéreo de cargas, especialmente na exportação.

**PALAVRAS-CHAVE:** Transporte Aéreo. IATA. CARGO 2000.

### INTRODUÇÃO

Competitivo e com um nível de concorrência muito alto, o mundo de hoje encontra-se em um estágio profundo de integração econômica, política, social e cultural, estágio esse alcançado devido ao processo de globalização, que nas últimas décadas vem trazendo mudanças principalmente no mundo dos negócios.

Grandes empresas não param de abrir filiais em pequenos países, em busca de novos mercados e aumento de seus lucros; e, pequenas empresas, utilizando-se de novas e criativas estratégias de administração e marketing, crescem e penetram em mercados antes dominados por multinacionais.

Essas características da globalização, competitividade alta, busca por maiores lucros e diminuição de custos fizeram com que a escolha do meio de transporte tivesse um enfoque especial; e de grande importância dentro da cadeia logística global dessas empresas, visto que esses custos têm um peso considerável no valor final de qualquer produto.

Certos fatores possuem influência direta na escolha do transporte que será contratado, tais como o tempo necessário para que a mercadoria chegue ao destino, a segurança que esse modal vai proporcionar a essa mercadoria e, principalmente, o custo por ele gerado.



O modal aéreo é o que mais se enquadra aos itens citados, principalmente pela sua velocidade e segurança, já que possui o menor tempo de trânsito e o menor índice de avarias das mercadorias transportadas em relação aos outros modais existentes. O transporte aéreo destaca-se também pela sua transparência e visibilidade, itens estes que vêm sendo desenvolvidos por meio de uma iniciativa criada entre companhias aéreas e agentes de carga, chamada CARGO 2000.

Através dessa iniciativa, os agentes de carga e as companhias aéreas passaram a ter o compromisso de prezar pela qualidade do serviço prestado. Outro ponto importante a ser citado é a questão dos recursos tecnológicos, que passaram a ser cada vez mais importantes e necessários, já que é através da utilização de programas avançados de controle logístico que companhias aéreas e agentes de carga conseguem ter uma comunicação mais rápida, confiável e precisa.

## 8.1 TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGAS

É extremamente necessário que as empresas estejam preparadas para responder com agilidade e rapidez às mudanças impostas por novos mercados e, para tanto, é imprescindível que as escolhas feitas estejam em conformidade com suas necessidades e suas limitações.

A melhor opção é a de agregar o máximo de valor possível, com o menor custo possível. “A solução, então, seria desenvolver atividades da empresa de forma mais eficiente, gerando melhor valor de compra. Surge então, a necessidade de integração dessas atividades com o meio externo, incluindo os fornecedores e consumidores; ou seja, o conceito de *Supply Chain Management* (Cadeias Logísticas de Suprimento)”, de acordo com Rocha (2001, p.17).

Ao analisar os fatores que interferem nos custos, as empresas sempre devem olhar para qual o meio de transporte que ela utilizará.

Sabe-se que o transporte, por tudo que envolve, representa uma parcela substancial do custo logístico, influenciando de forma significativa na competitividade dos produtos vendidos e constituindo, portanto, um fator a ser considerado nos planos de marketing internacional, já que seus custos podem, em muitos casos, fazer com que se tornem inviáveis as operações de comércio exterior. De acordo com Vieira (2003, p. 13), “Não se deve, no entanto, considerar somente o custo que este transporte terá, mas sim todos os benefícios e a qualidade dos serviços que ele oferecerá”.

Obviamente, cada modal de transporte possui características próprias, que determinarão sua adequação a determinados tipos de cargas, conforme Vieira (2003).

De acordo com Keedi (2001, p. 29), “Os diversos modais, em número de seis, dividem-se em três sistemas, quais sejam: o aquaviário, que se constitui dos modais marítimo, fluvial e lacustre; o terrestre composto pelos modais rodoviário e ferroviário; e o aéreo”.

Os principais modais, de acordo com Keedi (2001) são os seguintes:

- **Modal Marítimo:** É aquele que se realiza nos mares e oceanos, sendo o meio de transporte mais utilizado internacionalmente para o deslocamento de mercadorias através do planeta.
- **Modal Fluvial:** É a navegação realizada em rios. A exemplo do marítimo pode ser nacional ou internacional ligando os países ou continentes.
- **Modal Lacustre:** Navegação realizada em lagos, basicamente ligando circunvizinhança, podendo também ser nacional ou internacional.
- **Modal Rodoviário:** Este modal é realizado em estradas de rodagem, podendo ser nacional ou internacional. No que se refere à capacidade de agilidade e simplicidade, transforma-se num modal de transporte bastante respeitado.
- **Modal Ferroviário:** É aquele realizado por veículos ferroviários, agrupados em locomotiva e vagões, tendo a capacidade de juntar várias unidades para a sua transformação numa composição de alta capacidade de transporte de carga, que é a sua principal vantagem.
- **Modal Aéreo:** Tem como grande vantagem a rapidez, bem como a sua característica de voar e, principalmente, a sua capacidade de multiplicação do espaço.

Pode-se, então, constatar que a escolha correta do meio de transporte é parte significativa dentro da cadeia logística e certamente teve influência direta no desenvolvimento da atual economia mundial. O transporte de cargas está diretamente associado à possibilidade de aumento da competição do mercado, garantindo produção em economias de escala e a redução de preço (ROCHA, 2001).

### 8.1.1 TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL

O modal aéreo possui diversas características que o tornam uma boa escolha: velocidade (rápido, eficiente e confiável), competitividade (redução de custos devido ao menor estoque e menores custos de armazenagem), embalagem (manuseio mais cuidadoso, doravante não necessita de embalagens reforçadas, caras), seguro (risco reduzido de demora, roubos, perdas e danos, diminuindo o valor do seguro) e cobertura de mercado (atinge países sem litoral e regiões inacessíveis com maior facilidade). (PORTO; SILVA, 2000).

Esse modal é, também, aquele que possuiu sua história mais recente e, considerando a evolução durante seu tempo de existência, é também o modal mais dinâmico. (FERREIRA, 2003).

Ideal para o transporte de perecíveis, materiais críticos para linhas de produção em geral, o transporte aéreo vem se destacando também nos demais produtos em virtude



de uma malha de atendimento mais 'interiorizada' e de maior acessibilidade em relação aos portos, exclusivamente litorâneos. (FERREIRA, 2003).

É um segmento em constante crescimento graças ao aumento da confiança mundial nesse serviço. Entretanto, fatores como rapidez, agilidade e segurança não são os únicos determinantes desse crescimento. Para tanto, também contribuem a responsabilidade, a regularidade e a frequência dos voos, rede de serviços oferecidos e tarifas competitivas. (PORTO; SILVA, 2000, p. 113).

Apesar de ser o modal que proporciona maior segurança e velocidade, o transporte aéreo, de acordo com Ferreira (2003), representa menos de 1% do total de mercadorias que entram e saem do país.

O principal fator que influencia negativamente na sua escolha é o alto custo do frete, devido principalmente ao fato das aeronaves possuírem pouca capacidade de carga (peso bruto e volume).

Muito se espera quando se utiliza o transporte aéreo, fato este que foi mensurado e demonstrado na obra de Ferreira (2003), em uma pesquisa realizada para atender um grupo europeu de empresas de transporte aéreo. Os resultados apontaram os seguintes itens como principais expectativas dos usuários: confiabilidade, preço, frequência de voos, rapidez no processo, capacidade, informação e rastreabilidade e 'customer services'.

Para garantir que o transporte de cargas, e também de pessoas, mantenha sempre o mais alto nível de qualidade e eficiência, sem custos abusivos e com transparência para seus usuários, visando atender às necessidades do mercado, a IATA se tornou o principal órgão regulador em nível mundial do transporte aéreo.

Diversos grupos de estudos e iniciativas de melhoria foram criados com o intuito de manter uma constante análise do setor e promover mudanças e melhorias.

### 8.1.2 A IATA

Voltando um pouco mais na história do transporte aéreo de cargas, não se pode deixar de comparar a história da aviação com a história e evolução da *International Aviation Transport Association* (IATA).

A IATA foi fundada em Havana, Cuba, em abril de 1945, para ser a sucessora da *International Air Traffic Association*, e teve, na época, como principal objetivo, promover a cooperação entre as companhias aéreas e contribuir com a segurança e confiabilidade econômica dos serviços aéreos. (IATA, 2008, p.1, tradução livre do acadêmico).

Assim, a chamada IATA foi fundada em 1919 na França com o surgimento do transporte aéreo, e é uma associação que reúne empresas de todo o mundo, tanto companhias aéreas como agentes de cargas.



A princípio, a antiga IATA conseguiu se desenvolver devagar e de forma cuidadosa, pois não havia uma grande demanda de serviços aéreos, sendo limitada, principalmente a territórios europeus. Após 1945, a IATA teve de lidar com responsabilidades mundiais e com uma organização mais sistemática e uma infraestrutura muito maior. Nos seus primórdios, as principais preocupações da IATA eram com a segurança e o desenvolvimento técnico.

A IATA não tem caráter político, mas comercial, trabalhando pelo interesse dos seus associados, bem como dos usuários do transporte aéreo. A participação das companhias aéreas na IATA é voluntária, porém a empresa que não fizer parte do grupo não terá a assistência e facilidade encontradas pelas associadas. Isto em face de não contar com a estrutura e os instrumentos disponíveis da organização. (KEEDI; MENDONÇA, 2003).

Apesar de ainda não possuir fins lucrativos e ainda ter os mesmos conceitos utilizados pelo seu predecessor, a IATA deu a esses objetivos um novo foco e uma nova relevância ao redefinir sua missão e seus objetivos em 1994. São eles, de acordo com IATA (2008):

- Segurança e Proteção: promover serviços aéreos seguros e confiáveis.
- Reconhecimento Industrial: alcançar o reconhecimento da importância do transporte aéreo mundial socialmente e para o desenvolvimento econômico.
- Visibilidade Financeira: ajudar a indústria a alcançar níveis maiores de lucros ao aumentar suas receitas e minimizar seus custos.
- Produtos e Serviços: prover serviços de alta qualidade, produtos necessários para a indústria e serviços para assistir às companhias aéreas a atender às necessidades dos seus consumidores.
- Normas e Procedimentos: desenvolver normas efetivas, ambientalmente corretas, que venham a facilitar as operações do transporte aéreo internacional.
- Suporte à Indústria: identificar e dar assistência à indústria na resolução dos problemas chave.

Apesar de todas as mudanças que ocorreram no mundo nas últimas décadas, uma coisa não mudou: a necessidade das companhias aéreas de prover serviços de qualidade e atender à demanda criada pelo século XXI.

Atualmente a IATA, que conta com mais de 100 membros, possui uma agenda com o objetivo de melhorar a segurança e maximizar a eficiência da indústria aérea mundial, além de estar trabalhando para garantir que a indústria aérea alcance seu máximo potencial, sendo uma das estratégias do CARGO 2000.

## 8.2 CARGO 2000

O CARGO 2000 (C2K) é a maior iniciativa de melhoria da história da indústria de carga aérea. Reúne mais de 60 das maiores companhias aéreas, agentes de cargas e todos os terceiros envolvidos no setor de transporte aéreo, sob a égide da IATA.



Segundo IATA (2009, não paginado, tradução livre do acadêmico) “O Cargo 2000 é uma iniciativa da indústria com o objetivo de implementar um novo sistema de gestão da qualidade para a indústria mundial de carga aérea. O objetivo é simples: implementar processos, baseados em padrões de qualidade mensuráveis com o intuito de melhorar a eficiência no transporte de carga aérea.

Houve, no começo, um grande processo de reengenharia na sistemática de transporte aéreo de cargas, desde o exportador até o destino final. Os processos individuais da cadeia logística aérea foram reduzidos de 40 para 19, reduzindo, assim, os custos operacionais e resultando na melhoria dos serviços para o cliente final. Assim, foi criado o *Master Operational Plan (MOP)*, que veio a se tornar o guia a ser seguido por aqueles que participam da iniciativa, visando garantir os padrões criados, bem como aumentar a visibilidade e o controle de cada envio, ao longo da cadeia logística.

O C2K é baseado em 3 pilares de sustentação: Planejamento, controle e comunicação, segundo KN (2010).

O planejamento visa calcular com a maior precisão possível o momento em que cada passo, ou como é conhecido *milestone*, irá acontecer. O resultado é a criação de um plano de transporte, o *Route Map (RM)*. O RM define qual a previsão de cada um dos passos do processo, desde a coleta na fábrica do exportador até a chegada da carga no destino final, representando uma promessa ao cliente, sendo pilar fundamental do C2K.

A partir do momento em que é dado início ao embarque, cada *milestone* é eletronicamente monitorado em comparação ao seu itinerário original previsto no RM. Se um desses passos não é completado conforme planejado, o sistema emite um alerta, permitindo que tanto o agente de cargas ou a companhia aérea tomem ações corretivas para que o embarque chegue ao seu destino final de acordo com o planejado.

É extremamente importante que os clientes saibam o quão confiáveis são os seus parceiros logísticos. Neste âmbito, o C2K criou diversos relatórios padronizados baseado em indicadores de procedimentos chaves (KPIs), e desenvolvidos em cooperação com diversos órgãos mundiais da área. Esses relatórios permitem que o cliente compare o desempenho dos agentes através de um processo padronizado.

Quando se fala em manter a promessa de entrega ao cliente, planejamento e visibilidade são fundamentais. Sem estes, não há controle. E o que não está sob controle, não pode ser medido. E é exatamente onde entra o C2K, seus principais objetivos são planejar, controlar e, por fim, relatar cada passo, de cada embarque, individualmente.

O C2K foi criado para ser um ponto diferencial dentro da indústria de transporte aéreo de cargas, sempre visando o melhor, tanto para o cliente, seus membros quanto para a indústria. Assim, surgem algumas questões, de acordo com Fountain (2008, tradução livre do acadêmico). São elas:

- O que o C2K significa para o cliente?
  - Oferta de serviços porta a porta com tempo definido.
  - Visibilidade (atual e futura) em tempo real.
  - Pró-atividade na comunicação (alertas em tempo real).
  - Reações imediatas para a resolução de problemas.
  - Responsabilidades bem claras e definidas.
  - Relatórios de desempenho padronizados.
  - Processos padrões ao redor do mundo.
  - Planejamento de embarques individualizados e baseados em fatos.
  
- O que o C2K significa para os membros?
  - Criando uma indústria Agente de carga-companhias aérea melhorada e mais competitiva.
    - Aumento da transparência.
    - Aperfeiçoamento dos seus próprios processos em questão de qualidade e eficiência.
    - Compromisso real com melhoria & qualidade.
    - Entrega ao cliente o melhor serviço e satisfação.
  
- O que o C2K significa para a indústria?
  - Padrão comum para medição de qualidade.
  - Sistema independente de avaliação comparativa de desempenho para o cliente.
  - Um fórum da indústria para impulsionar o desempenho de qualidade.
  - Oportunidade para, em conjunto, desenvolver processos de qualidade e sistemas, com a garantia de seus investimentos.
  - Iniciativa de indústria que pode ser integrada com outros processos.

No início de 1997, ocorreu a formação do primeiro grupo de discussões sobre o transporte aéreo e a necessidade de um serviço simplificado, que propiciasse um melhor controle geral.

Pode-se perceber que a iniciativa CARGO 2000 tem como primordial objetivo regular, padronizar e desenvolver o transporte de cargas no meio aéreo, sempre buscando a excelência do serviço prestado, seja ele por companhias aéreas, prestadores de serviços ou agentes de carga.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Não basta apenas possuir um serviço, é necessário oferecer qualidade e demonstrar confiabilidade. Clientes não querem apenas que sua carga chegue ao destino, querem ter o máximo possível de informação ao seu alcance. Nada melhor do que uma iniciativa global



de melhoria, que alia os principais responsáveis pelo transporte aéreo à alta tecnologia para dar um suporte na busca constante por serviços de melhor qualidade.

No presente artigo apresentou-se o CARGO 2000 (C2K) e a IATA e como ambos redesenharam o transporte de carga aérea. O C2K ainda é considerado um tema novo e de pouco material publicado.

Pôde-se visualizar que o C2K tem uma grande influência no transporte aéreo, e que traz vantagens consideráveis tanto para as empresas que dele participam quanto para seus clientes, que tem à sua disposição ferramentas tecnológicas de alto desempenho para auxiliar nos embarques.

O C2K foi criado com o objetivo de aperfeiçoar os processos de transporte aéreo e trazer melhorias para um setor que vem em constante desenvolvimento.

Padronização dos processos, constante avaliação dos dados gerados, buscando melhorias para o setor e filiação de novos parceiros a cada mês são alguns dos resultados de um processo que trouxe benefícios para aqueles que acreditaram na ferramenta e que agora colhem os frutos de seu investimento.

A busca por melhorias é essencial na atual situação do mercado, e será sempre um diferencial para a empresa que procura oferecer sempre o melhor serviço.

## REFERÊNCIAS

FERREIRA, L. A. F. **Transporte Aéreo Internacional**: características, custos e visão estratégica de logística. São Paulo: Aduaneira, 2003.

FOUNTAIN, Mick. **Cargo 2000: delivering value**. Roma, mar, 2008. Documento interno.

INTERNATIONAL Air Transport Association - IATA. Disponível em:  
<<http://www.iata.org/about/history.htm>>. Acesso em: 16 nov. 2008.

\_\_\_\_\_. Disponível em: <<http://www.iata.org/workgroups/Pages/cargo2000.aspx>>. Acesso em: 15 out. 2009.

KEEDI, S. **Logística de Transporte Internacional**: veículo prático de competitividade. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

\_\_\_\_\_, S.; MENDONÇA, P. C. C. **Transportes e Seguros no Comércio Exterior**. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

KN. **The global logistics network**, dez, 2005. Documento interno.

KUEHNE+NAGEL – KN. Disponível em <<http://www.kn-portal.com>>. Acesso em: 06 abr. 2010.

PORTO, M.M.;SILVA, C.F. *Transportes, Seguros e a distribuição física internacional de mercadoria*. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

ROCHA, P. C. A. *Logística e Aduana*. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

VIEIRA, G. B. B. *Transporte Internacional de Cargas*. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

## NOTAS

<sup>1</sup> Professora Orientadora. Mestre em Engenharia de Produção, com área de concentração em Logística e Transporte (UFSC). Especialista em Comércio Exterior: Globalização e Relações Internacionais (UNIVALI). Graduada em Administração com habilitação em Comércio Exterior (UNIVALI). Docente do Curso de Graduação em Comércio Exterior e de Cursos de Pós-Graduação UNIVALI. É responsável geral da Trade Júnior Assessoria e Consultoria em Comércio Exterior, empresa júnior do Curso de Comércio Exterior (UNIVALI). É despachante aduaneiro e responsável pelos processos de importação da UNIVALI.

<sup>2</sup> Graduando do Curso de Comércio Exterior, da Universidade do Vale do Itajaí (UNIVALI).





Coleção Negócios Mundiais do  
Curso de Comércio Exterior da Univali

## PARTE III

# PROCESSO INTEGRACIONISTA E O DESENVOLVIMENTO BRASILEIRO



UNIVALI





## CAPÍTULO 9

# REPÚBLICA ARGENTINA E REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL: PANORAMA DOS PRINCIPAIS INDICADORES SOCIOECONÔMICOS DOS DOIS MAIORES SÓCIOS DO MERCADO COMUM DO SUL (MERCOSUL)

*Jorge Hector Morella Junior<sup>1</sup>*

*Charles Ariel Marx<sup>2</sup>*

*Juan José Gueller<sup>3</sup>*

### RESUMO

República Argentina e República Federativa do Brasil são grandes parceiros econômicos, e fazem parte do MERCOSUL, porém, temas como população, economia e outros fatores socioeconômicos destes dois Estados, e a situação atual do MERCOSUL, são pouco conhecidos. Com este Artigo Científico, apresentam-se esses dois Estados e dados sobre território, população e economia e a relação comercial entre eles, bem como um histórico do MERCOSUL e Tratados que o compõem. Os dados coletados para a realização deste trabalho apresentam informações sobre a origem do MERCOSUL, e também apontamentos sobre seus Estados-membros. Apresentam também dados sobre a República Argentina e República Federativa do Brasil, especificamente os socioeconômicos. A globalização, fenômeno que tornou possível para um Estado ir além de suas fronteiras, juntamente com o Comércio Internacional e o Comércio Exterior também são abordados, no que diz respeito aos seus conceitos e relações. Os Blocos Econômicos que hoje são ferramentas utilizadas por alguns Estados para adquirirem mais competitividade e amplitude nas relações comerciais no âmbito do Mercado Internacional também não poderiam ser esquecidos. Desta maneira, esses assuntos foram tratados por meio de uma pesquisa qualitativa, através do meio bibliográfico e de tipo exploratório.

**PALAVRAS-CHAVE:** MERCOSUL. República Federativa do Brasil e República Argentina. Diferenças socioeconômicas.

### INTRODUÇÃO

A globalização vem forçando alguns Estados a unirem suas economias por intermédio de Blocos Econômicos visando fortalecer uma determinada região, e, no caso da América



do Sul não é diferente. O Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) é celebrado por quatro Estados, sendo eles: República Argentina, República Federativa do Brasil, República do Paraguai e República Oriental do Uruguai, sendo que a República Bolivariana da República Bolivariana da Venezuela se encontra em processo de adesão, tornando-se desta maneira, o mais importante acordo econômico da América Latina.

República Argentina e República Federativa do Brasil são, atualmente, os maiores sócios e fundadores desse Bloco Econômico e mesmo sendo próximos geograficamente apresentam diferenças socioeconômicas como população, território e economia e muitos cidadãos dos dois Estados desconhecem as peculiaridades do Estado vizinho.

## 9.1 GLOBALIZAÇÃO

Com o fenômeno da globalização nota-se o “assassinato da distância” já que hoje, pode-se comunicar com o mundo inteiro sem esforço. Com os Estados não é diferente já que estes têm necessidade de bens e serviços que muitas vezes serão encontrados fora de suas fronteiras.

Neste sentido Beck (1999, p. 29) afirma que: “[...] Já vivemos há tempos em uma sociedade mundial, ao menos no sentido de que a idéia de espaços isolados se tornou fictícia. Nenhum país, nenhum grupo pode se isolar dos outros.”.

Além desses pontos, a globalização traz a possibilidade de desenvolvimento econômico do Estado através da inserção de seu produto em basicamente qualquer mercado.

### 9.1.1 COMÉRCIO INTERNACIONAL E COMÉRCIO EXTERIOR

Com a expansão do comércio dos Estados para fora de suas fronteiras, nasce o Comércio Internacional e conseqüentemente o Comércio Exterior. Com o intuito de conceituar o Comércio Internacional, cita-se Sosa (1995, p. 32)

O Comércio Internacional, como área específica, é percebido nas trocas comerciais havidas entre as diversas nações que compõem a comunidade mundial, inscrevendo-se na Economia Internacional e submetendo-se ao Direito Internacional Público. O grande ator, nesse contexto, é o Estado soberano, que consiste em aceitar as regras universais vigentes.

O Comércio Internacional pode ser considerado como a troca de bens e serviços entre os Estados, ou empresas destes mesmos Estados, enquanto o Comércio Exterior aborda as políticas adotadas por cada um deles para proteger seu Mercado Interno e ao mesmo tempo ter competitividade no Mercado Internacional.

Com relação ao Comércio Exterior, lembra Maluf (2000, p. 23) que: “É a relação direta de comércio entre dois países ou blocos. São as normatizações com que cada país

administra seu comércio com os demais, regulando as formas, métodos e deliberações para viabilizar este comércio.”.

Verifica-se então que o Comércio Exterior é um “braço” do Comércio Internacional, que trata das relações comerciais entre os Estados, bem como os termos, regras e normatizações delimitadas pelos mesmos Estados. Esse comércio é fundamental para os Estados na atualidade, já que eles conseguem atuar em uma área maior e obter maiores resultados em sua Balança Comercial, porém por diversas vezes, esses Estados se deparam com algumas barreiras comerciais.

### 9.1.2 BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL E EXTERIOR

As barreiras comerciais se dão pela necessidade que os Estados têm de proteger o seu Mercado Interno, elas se dividem em grupos, como as sociais que não são impostas pelo governo e são apenas particularidades de cada Estado, onde se citam a diferenças culturais entre outras.

Para Faro e Faro (2007, p. 294): “Entende-se como barreira toda lei, medida, procedimento ou qualquer outra prática que imponha restrições ou que venha representar entraves ao pleno desenvolvimento dessa atividade econômica.”.

As barreiras também podem se dividir em Comerciais Externas e Internas. Barreiras Comerciais Externas abrangem as Barreiras tarifárias, que consistem na cobrança de direitos aduaneiros em uma negociação internacional. Barreiras não-tarifárias, que por sua vez não possuem imposição de tarifas, mas sim de quotas de importação, especificações restritivas, embalagens especiais, entre outras.

Além destas, existem as Barreiras Técnicas, que não buscam impor tarifas, nem quotas, mas sim um padrão de produto a ser seguido, o que muitas vezes se torna um empecilho.

Por fim citam-se as Barreiras Internas, que não decorrem de políticas contra a entrada de produtos provindos de outros Estados. Estas se dão quando as políticas setoriais criadas pelos Estados não são capazes de trazer competitividade para o Produto Nacional, perdendo assim para a concorrência internacional.

### 9.1.3 REGIONALISMO E BLOCOS ECONÔMICOS

O regionalismo surge com o agrupamento de Estados geograficamente próximos, que buscam maior força econômica e competitividade no Mercado Internacional. Essa integração entre Estados se dá devido à interdependência existente e com a criação de Blocos Econômicos.

Essa situação de interdependência se dá principalmente quando existe fronteira geográfica. Nasce assim um Bloco Econômico que para Maia (2003, p. 205): “[...]”



foram criados com a finalidade de desenvolver o comércio de determinada região. Para alcançar esse objetivo, eliminam as barreiras alfandegárias, o que torna o custo dos produtos menor.”

Para que haja sucesso nessa integração econômica, os Estados utilizam de ferramentas como a eliminação de barreiras alfandegárias, criação de tarifa externa comum (TEC), que visam facilitar o comércio entre os Estados-membros do bloco econômico.

Para a criação de um Bloco Econômico<sup>4</sup> existem fases de integração a serem respeitadas, onde se destacam a Zona de Livre Comércio, a União Aduaneira, o Mercado Comum e a União Econômica e Monetária. Cada uma dessas fases apresenta um processo diferente e se aprofunda mais na integração até chegar à União Econômica e Monetária, onde há a criação de uma moeda única. Além disto, há criação da eliminação de barreiras, criação de uma política externa comum e a livre circulação de bens, pessoas e serviços entre os Estados-membros.

## 9.2 MERCOSUL

A criação do MERCOSUL foi resultado de um processo iniciado em 1985 pela República Argentina e República Federativa do Brasil, que iniciaram negociações com a Associação Latino-americana de Integração (ALADI), visando criar um mercado regional. A criação se deu após anos de negociações e juntamente com a República do Paraguai e a República Oriental do Uruguai assinaram o Tratado de Assunção, na data de 26 de março de 1991. (BRASIL 2010)

Esse Bloco Econômico tem por objetivo ampliar os Mercados dos Estados-membros, acelerando o desenvolvimento econômico e também social dos mesmos. Para alcançar estes objetivos deve haver a livre circulação de bens, serviços e fatores de produção entre os Estados do Bloco.

### 9.2.1 ESTADOS-MEMBROS DO MERCOSUL

Nesse momento, faz-se necessário falar dos Estados-membros que compõe o MERCOSUL, tal como a República Bolivariana da Venezuela.

#### 9.2.2.1 REPÚBLICA ARGENTINA

A República Argentina faz fronteira ao norte com Bolívia e a República do Paraguai, ao sul com o Chile e o Oceano Atlântico, ao leste com a República Federativa do Brasil, a República Oriental do Uruguai e o Oceano Atlântico e por fim, a oeste com o Chile. (ARGENTINA, 2010).

A República Argentina tem como cidades de maior importância a Capital Federal, Córdoba e Santa Fé. Sua moeda é o peso argentino que atualmente tem uma cotação bastante inferior à moeda brasileira.

Atualmente, pode-se dizer que a República Argentina é o segundo maior Estado em extensão, população e também no âmbito econômico dentro do MERCOSUL.

#### **9.2.2.2 REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL**

A República Federativa do Brasil ocupa quarenta e sete por cento da área total da América do Sul, com expressivos 8,5 milhões Km<sup>2</sup>. Devido ao seu vasto território, os únicos países sul-americanos que não fazem fronteira com a República Federativa do Brasil são o Chile e o Equador.

Sendo o quinto Estado mais populoso do mundo, a República Federativa do Brasil possui pouco menos de 200 milhões de habitantes. (BRASIL 2010).

Conclui-se que a República Federativa do Brasil, atualmente, é o maior Estado nos quesitos de extensão territorial, população e economia.

#### **9.2.2.3 REPÚBLICA DO PARAGUAI**

A República do Paraguai é citada neste artigo por ser um Estado signatário do Tratado de Assunção, e conseqüentemente um Estado-membro do MERCOSUL. Destaca-se que Assunção, cidade onde foi assinado o Tratado que leva aquele nome é a capital da República do Paraguai. A República do Paraguai possui aproximadamente 7 milhões de habitantes. (BRASIL, 2010).

A República do Paraguai possui um dos menores territórios dentre os Estados do MERCOSUL, totalizando 406.752 Km<sup>2</sup>, fazendo fronteira ao norte com a República Federativa do Brasil e a Bolívia, ao sul com a República Argentina, ao leste novamente com a República Federativa do Brasil e a oeste com a Bolívia e a República Argentina.

#### **9.2.2.4 REPÚBLICA ORIENTAL DO URUGUAI**

A República Oriental do Uruguai, também apresenta sua importância neste trabalho por ser um Estado-membro do MERCOSUL e mesmo sendo o menor Estado em extensão, possui o terceiro maior PIB do Bloco Econômico. Sua população é de aproximadamente 3,5 milhões de habitantes. (BRASIL, 2010).

A República Oriental do Uruguai está localizada no sudeste sul-americano. Seu território de pouco menos de 180.000 Km<sup>2</sup> faz fronteiras ao norte com a República



Federativa do Brasil, a oeste com a República Argentina, ao sul com o Rio da Prata, e sua porção leste é banhada pelo Oceano Atlântico.

### 9.2.2.5 REPÚBLICA BOLIVARIANA DA VENEZUELA

A República Bolivariana da Venezuela tem seu espaço neste trabalho, por ser um Estado que se encontra em processo de adesão ao MERCOSUL, e apresenta uma economia relativamente forte, perante os outros Estados-membros do Bloco Econômico. (BRASIL, 2010).

A República Bolivariana da Venezuela possui uma área total de 912.050 Km<sup>2</sup>, e está situada no norte da América do Sul, fazendo fronteira a oeste, com a Colômbia, ao Sul com a República Federativa do Brasil e ao leste com a Guiana, sendo que ao norte é banhada pelo Mar do Caribe. Possui uma população de aproximadamente 27 milhões de habitantes.

Hoje, a República Bolivariana da Venezuela se encontra em processo de adesão ao MERCOSUL, desde a assinatura do Protocolo de Adesão da República Bolivariana da Venezuela em 04 de julho de 2006. Uma vez consolidada sua integração ao Bloco Econômico, será o Estado com o PIB *per capita* mais alto do MERCOSUL, além do segundo maior PIB dentre os Estados-membros, ficando somente atrás da República Federativa do Brasil neste quesito.

## 9.3 DIFERENÇAS SOCIOECONÔMICAS ENTRE A REPÚBLICA ARGENTINA E A REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL

Com o objetivo de evidenciar as diferenças socioeconômicas entre a República Argentina e a República Federativa do Brasil, são dispostos variados os seguintes temas: balanços comerciais da República Argentina e República Federativa do Brasil, principais produtos importados e exportados.

### 9.3.1 PRINCIPAIS PRODUTOS NEGOCIADOS ENTRE A REPÚBLICA ARGENTINA E A REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL

Com o intuito de explicitar quais são, e qual o volume de produtos exportados e importados por determinado Estado foi criada a pauta de exportação e importação.

Neste sentido, Luna (2002, p. 215) cita que a pauta de exportação e de importação é “a relação dos diversos produtos exportados ou importados pelo país.”

Todo Estado que atua no Mercado Internacional, possui uma pauta de exportação e importação que contém uma relação dos produtos vendidos e comprados por este Estado. No caso da República Argentina e da República Federativa do Brasil não é diferente, no que se refere às negociações mútuas entre estes Estados, destacam-se

como principais produtos exportados pela República Federativa do Brasil com destino à República Argentina, automóveis e aparelhos celulares. (BRASIL 2010).

Já as importações efetuadas pela República Federativa do Brasil de origem argentina, destacam-se também os automóveis, trigo e derivados e também produtos para a indústria petroquímica brasileira. (BRASIL 2010).

### 9.3.2 SISTEMA DE PAGAMENTO EM MOEDA LOCAL (SML) E TERRITÓRIO

O SML foi assinado em 08 de setembro de 2008 pelos Bancos Centrais da República Argentina e República Federativa do Brasil tendo por objetivo a criação de um sistema de pagamentos em moeda local, o que acarreta uma redução de custos e maior praticidade nas negociações entre esses dois Estados.

Pode-se dizer que o SML traz uma redução da dependência da República Argentina e República Federativa do Brasil junto aos bancos internacionais, já que não se faz necessária a utilização do dólar estadunidense para o pagamento de mercadorias comercializadas entre esses dois Estados.

O território de um Estado é de extrema importância, já que sem este, acrescido de população e governo, não haveria o advento do Estado.

Conceituando território, tem-se Mello (2004, p. 1113), o qual explica que “o território é onde o Estado exerce a sua soberania, dentro dos limites estabelecidos pelo DI [Direito Internacional]”.

Dentro de suas fronteiras, o Estado tem poder de jurisdição. Quanto à extensão territorial dos Estados, destaca-se o quadro 01:

Posição	Estado	Extensão Territorial (Km <sup>2</sup> )
1º	Rússia	17.098.242
2º	Canadá	9.984.670
3º	Estados Unidos	9.826.675
4º	China	9.596.961
5º	Brasil	8.514.877
8º	Argentina	2.780.400

Quadro 01 – Comparação do território brasileiro e argentino em relação aos maiores do mundo.

Fonte: Elaborado pelos acadêmicos com base em dados da CIA (*Central Intelligence Agency*) (2010)



Pode-se notar que a República Federativa do Brasil é o quinto maior Estado em extensão territorial do mundo, com 8,5 milhões de Km<sup>2</sup>. A República Argentina ocupa a oitava posição com 2,7 milhões de Km<sup>2</sup>. No âmbito do MERCOSUL, República Federativa do Brasil e República Argentina são os dois maiores Estados em extensão territorial, respectivamente.

### 9.3.3 POPULAÇÃO

Assim como o território, a população se faz necessária para o Estado. O quadro 02 apresenta a colocação da República Argentina e República Federativa do Brasil em âmbito mundial.

Posição	Estado	População
1º	China	1.338.612.968
2º	Índia	1.156.897.766
3º	Estados Unidos	307.212.123
4º	Indonésia	240.271.522
5º	Brasil	198.739.269
31º	Argentina	40.913.584

Quadro 10 – Comparativo da população de Argentina e Brasil com demais Estados

Fonte: Elaborado pelos acadêmicos com base em dados da CIA (2010)

A República federativa do Brasil, assim como no ranque de extensão territorial, ocupa a quinta posição mundial no que diz respeito à população. Já com a República Argentina, o caso não se repete, uma vez que o seu oitavo lugar no ranque em extensão territorial é substituído pela trigésima primeira colocação do ranque mundial de população. No âmbito do MERCOSUL a disparidade populacional da República do Brasil para com os outros Estados é muito grande, onde se percebe que a República Federativa do Brasil possui praticamente quatro vezes a população dos outros três Estados combinados.

### CONSIDERAÇÕES FINAIS

República Argentina e República Federativa do Brasil, como parceiros econômicos e vizinhos geográficos, apresentam diferenças, principalmente nos setores socioeconômicos, diferenças estas que podem ser observadas de forma explícita neste trabalho.



A globalização aparece como fator determinante para o desenvolvimento econômico de vários Estados, uma vez que seu surgimento nasce da necessidade de Estados se aproximarem buscando fatores como bens e serviços que não podiam encontrar dentro de suas fronteiras. Assim sendo, fez-se necessária a expansão do comércio para limites internacionais, nascendo o Comércio Internacional e o Comércio Exterior.

Dessa necessidade de aproximação entre os Estados surgem os Blocos Econômicos, e levando-se em conta República Argentina e República Federativa do Brasil, destaca-se o MERCOSUL, o qual teve sua criação através da assinatura do Tratado de Assunção por representantes da República Argentina, República Federativa do Brasil, República do Paraguai e República Oriental do Uruguai.

Além da República Argentina, República Federativa do Brasil, República do Paraguai e República Oriental do Uruguai, o MERCOSUL é aberto para Estados pertencentes à ALADI, e este visa principalmente à abertura de Mercados Nacionais e o desenvolvimento da América Latina.

Devido a essa aproximação considerável entre a República Argentina e República Federativa do Brasil puderam-se notar certas semelhanças, mas principalmente diferenças entre os Estados em variados aspectos socioeconômicos como balança comercial, PIB, IDH, entre outros.

Nota-se que, quando levado em conta resultados econômicos como PIB e Reservas Internacionais, a economia brasileira ocupa um posto de maior destaque no cenário mundial do que a economia argentina.

Fica evidente, também, que quando levado-se em conta os aspectos sociais como PIB *per capita* e IDH a República Argentina possui resultados mais respeitáveis que a República Federativa do Brasil; uma vez que as diferenças sociais entre sua população não são tão gritantes quanto às apresentadas pela população de seu parceiro do MERCOSUL.

A proximidade econômica entre a República Argentina e República Federativa do Brasil é explicitada nas balanças comerciais destes dois Estados, uma vez que as mercadorias oriundas deles aparecem em grande destaque em suas respectivas balanças.

Considerando-se a República Argentina e República Federativa do Brasil como vizinhos geográficos e parceiros econômicos de importância considerável entre eles, tornou-se pertinente a comparação entre as diferenças socioeconômicas desses dois Estados.

Os principais dados e informações deste trabalho foram obtidos através de pesquisas em páginas governamentais da República Argentina e da República Federativa do Brasil; e até mesmo de Organismos Internacionais na *internet*.

Espera-se que este trabalho proporcione aos leitores um maior esclarecimento, e também conhecimento sobre assuntos pertinentes aos dados socioeconômicos da República Argentina e da República Federativa do Brasil e suas principais diferenças, uma vez que a parceria econômica e política entre estes dois Estados é de suma importância tanto para o Comércio Exterior Brasileiro como também para o Comércio Internacional.



## REFERÊNCIAS

ARGENTINA. República Argentina. **Geografia e Clima**. 2010a. Disponível em: <<http://www.argentina.gov.ar/argentina/portal/paginas.dhtml?pagina=75>>. Acesso em: 10 set. 2009.

\_\_\_\_\_. **Dados Básicos e Principais Indicadores Econômicos Comerciais do Paraguai**. 2010j. Disponível em: <<http://www.mercosul.gov.br/principais-tema-da-agenda-do-mercosul/dados-basicos-e-principais-indicadores-economicos-comerciais/paraguai/>>. Acesso em: 13 set. 2009.

\_\_\_\_\_. **Dados Básicos e Principais Indicadores Econômicos Comerciais do Uruguai**. 2010l. Disponível em: <<http://www.mercosul.gov.br/principais-tema-da-agenda-do-mercosul/dados-basicos-e-principais-indicadores-economicos-comerciais/uruguai/>>. Acesso em: 13 set. 2009.

BECK, Ulrich. **O que é Globalização?** equívocos do globalismo: respostas à globalização. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

BRASIL, Ministério das Relações Exteriores (MRE). **Criação do MERCOSUL**. 2010a. Disponível em: <<http://www.mercosul.gov.br/principais-tema-da-agenda-do-mercosul/aspectos-gerais-do-mercosul/a-criacao-do-mercosul/>>. Acesso em: 21 ago. 2009.

\_\_\_\_\_. **Tratado de Assunção**. 2010c. Disponível em: <<http://www.mercosul.gov.br/tratados-e-protocolos/tratado-de-assuncao-1/>>. Acesso em: 26 ago. 2009.

FARO, Ricardo; FARO, Fátima. **Curso de Comércio Exterior: visão e experiência brasileira**. São Paulo: Atlas, 2007.

LUNA, E. P. **Essencial de Comércio Exterior de A a Z**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

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

MELLO, Celso D. de Albuquerque. **Curso de Direito Internacional Público**. 15 ed. Rio de Janeiro; São Paulo; Recife: Renovar, 2004.

SOSA, Roosevelt Baldomir. **A Aduana e o Comércio Exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 1995.

## NOTAS

<sup>1</sup> Graduado em Direito (2002) e Comércio Exterior (2007) pela Universidade do Vale do Itajaí (UNIVALI). Especialização junto à AMATRA 12 (2003) e Especialização em Formação para o Magistério

rio Superior (2006), também pela UNIVALI. Mestre em Ciência Jurídica (Direito Internacional, Comunitário e Transnacionalidade) (2009) – UNIVALI. Docente dos Cursos de Comércio Exterior e do Tecnólogo em Gestão de Terminais e Operações Portuárias – UNIVALI. E-mail para contato: profjorge@univali.br.

- <sup>2</sup> Graduando do Curso de Comércio Exterior pela Universidade do Vale do Itajaí.
- <sup>3</sup> Graduando do Curso de Comércio Exterior pela Universidade do Vale do Itajaí.
- <sup>4</sup> Conforme conceitos da obra de Elizabeth Accioly.



## CAPÍTULO 10

**A INFLUÊNCIA DA TELEMÁTICA DECORRENTE DA GUERRA FRIA NO  
COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO**

*Jorge Hector Morella Junior<sup>1</sup>*  
*Marcos Vinícius de Castro<sup>2</sup>*

**RESUMO**

O Comércio Internacional evoluiu com a globalização, quebrando as fronteiras e unindo os Estados em um único comércio. A busca cada vez maior por lucros e vantagens fez com que os Estados envolvidos no Comércio Internacional investissem cada vez mais em tecnologias que facilitassem as operações no Comércio Internacional. O que muitos não sabem é que grande parte dessa tecnologia utilizada nos dias de hoje foi desenvolvida durante as Grandes Guerras, em especial na Guerra Fria; o que na época foi utilizado para fins bélicos, hoje está sendo reaproveitado no Comércio Internacional e ainda em outras áreas, seja na saúde, na logística, telemática, escolar ou entretenimento. Desta maneira, esses assuntos foram tratados por meio de uma pesquisa qualitativa, através do meio bibliográfico e de tipo exploratório.

**PALAVRAS-CHAVE:** Tecnologia, Comércio Internacional, Guerra Fria.

**INTRODUÇÃO**

Neste artigo tem-se como objetivo discutir assuntos referentes às guerras, em especial à Guerra Fria e ao Comércio Internacional, destacando seus conceitos e de que maneira eles estão interligados.

Para isto, foi desenvolvido um estudo tendo como base conceitos sobre globalização, Comércio Internacional, Comércio Exterior e Comércio Exterior Brasileiro, bem como suas influências e vertentes. Neste trabalho foram estudados os conceitos de guerra. Além disso, outro fator que foi demonstrado neste estudo é a influência que a Guerra Fria tem no desenvolvimento da tecnologia e de que maneira ela influencia no Comércio Internacional.

Nota-se que a Guerra Fria deixou um legado tecnológico que se utiliza como ferramenta de trabalho e como uma melhoria na qualidade de vida para todos nos dias de hoje. Identificam-se também os principais campos tecnológicos que foram desenvolvidos na Guerra Fria, bem como as mudanças que os mesmos geraram no Comércio Internacional.



## 10.1 TECNOLOGIAS DESENVOLVIDAS DURANTE A GUERRA FRIA

No presente tópico comentam-se as tecnologias desenvolvidas durante o período da Guerra Fria. A Guerra Fria estava chegando ao fim e deixou como legado, além de medo, algumas tecnologias, destacando-se criações e inovações. Para tanto, cabe destacar que:

Essa mesma tensão gerada pela queda de braço entre capitalistas e comunistas também impulsionaria a ciência e a tecnologia de um modo jamais visto durante toda a história humana. [...] Entretanto, não só a indústria bélica foi beneficiada. O computador que você tem agora à sua frente; a Internet, rede em que esta reportagem foi publicada; o seu relógio digital e até a viagem do homem à Lua são, de certa forma, frutos dessa Guerra. Tecnologias das mais variadas áreas foram influenciadas por ela. (CORRIDA TECNOLÓGICA, 2010).

Nesse sentido, o confronto entre os capitalistas e os comunistas impulsionaria o desenvolvimento da ciência e da tecnologia, pois a disputa para ver quem seria a potência dominante levou os Estados participantes a buscar inovações tecnológicas a fim de superar seus adversários.

Embora grande parte desses desenvolvimentos tecnológicos fossem voltados para guerra, nem tudo foi destinado à indústria bélica posteriormente, sendo também aproveitado por outros setores de desenvolvimento humano.

Dentre alguns exemplos dessas tecnologias desenvolvidas durante o período da Guerra Fria, podem-se citar os computadores, a *internet* e até mesmo a viagem do homem à lua. Nos dias de hoje, essas tecnologias podem ser encontradas em praticamente todas as áreas, sejam elas profissionais, ensino e até mesmo no Comércio Exterior.

Sobre a Guerra Fria e ciência, destaca-se:

Completando a primeira década da era espacial, uma das principais contribuições científicas da Guerra Fria viria em outubro de 1958 com a criação de uma das mais ilustres filhas do conflito: a NASA, a agência espacial norte-americana. Beneficiária do investimento americano na corrida espacial, a agência encabeçou os principais feitos espaciais do ocidente. Foi ela a responsável pelo projeto Apollo que levou o homem à Lua, em 1969; a resposta americana ao passeio, em 1961, de Yuri Gagarin, o primeiro homem a orbitar a Terra. (CORRIDA TECNOLÓGICA, 2010).

Destaca-se uma das principais contribuições da Guerra Fria a criação da *National Aeronautics and Space Administration* (NASA), criada em resposta a corrida espacial, foi responsável pelo projeto Apollo que levou o homem à Lua em 1961.

A chegada do homem na Lua foi uma das maiores realizações na história da humanidade, podendo ser considerada, junto com o surgimento de outras tecnologias, como uma mudança no ciclo da humanidade.

É também da NASA o primeiro satélite de comunicações do mundo, o Echo 1, que girou em volta de nosso planeta em 1960 repassando sinais entre duas estações de rádio no solo. Lançado

em 16 de agosto, ele tinha capacidade para transmitir 12 ligações telefônicas simultâneas ou um canal de TV. Dois anos depois, a empresa AT&T lançava o Telstar, um satélite de comunicações que podia ampliar o sinal que recebia. E em 1964, os Jogos Olímpicos de Tóquio entraram para a história como os primeiros a serem transmitidos para o mundo via-satélite. Os satélites atuais utilizados na agricultura, meteorologia e em diversas outras áreas devem muito à Guerra Fria que, investindo na espionagem, foi a maior incentivadora das tecnologias de sensoriamento remoto. (CORRIDA TECNOLÓGICA, 2010).

Percebe-se que foi através da NASA, que o primeiro satélite artificial de comunicações foi criado. O Echo 1 que entrou em órbita em 1960 e tinha capacidade para transmitir doze ligações telefônicas simultâneas ou um canal de TV. Dois anos mais tarde seria lançado outro satélite, o *Telstar*, que tinha a capacidade de ampliar o sinal que recebia.

Em 1964 os Jogos Olímpicos ficariam conhecidos por serem os primeiros a ser transmitidos por satélite, e foi a partir desse momento que houve um aumento na rede de comunicações.

Cabe também ressaltar que graças aos investimentos feitos na espionagem durante o período da Guerra Fria é que foram criadas as tecnologias de sensoriamento utilizadas nos satélites atuais utilizados na agricultura e meteorologia.

Até mesmo na revolução eletrônica, que se daria na segunda metade século XX, houve o dedo da desavença entre capitalistas e comunistas. Já em 1948, as enormes válvulas utilizadas nos computadores foram substituídas pelos transistores. Só que, com o aumento da complexidade dos circuitos e com a miniaturização cada vez maior dos equipamentos, tornava-se cada vez mais difícil fazer a conexão entre os transistores. A solução veio graças a milhões de dólares injetados pelo Departamento de Defesa americano em empresas de eletrônica com o objetivo de aumentar a precisão e a confiabilidade dos sistemas que guiavam armas como mísseis e torpedos (CORRIDA TECNOLÓGICA, 2010).

Muito embora não tivesse sido criado durante a Guerra Fria, foi durante esse período que o computador teve sua maior alteração, pois até então era utilizado um sistema baseado em válvulas, sendo alterado posteriormente por transistores.

Com o aumento da complexidade dos circuitos e com os equipamentos se tornando cada vez menores, tornava-se cada vez mais difícil a conexão entre os transistores.

Com a “ajudinha” do governo, Jack Kilby, da Texas Instruments, patenteou em 1958 uma invenção revolucionária: o circuito integrado. Todos os transistores ficavam conectados em uma única lâmina, ou *chip*, em inglês, componente hoje presente em relógios digitais, *walkmans* e até em estações espaciais. Em 1962, o chip de silício recebeu incentivo financeiro da Força Aérea americana, interessada em aprimorar o sistema de direcionamento de seus mísseis balísticos. Por volta de 1970, a Força Aérea já contava com *chips* em seus mísseis e o mundo com a base tecnológica para o surgimento do microcomputador pessoal que conhecemos hoje. (CORRIDA TECNOLÓGICA, 2010).



Com o intuito de aumentar a precisão dos sistemas que guiavam armas como mísseis e torpedos, os EUA investiram em uma nova tecnologia de sistema integrado onde os transistores ficariam ligados a uma única lâmina que ficaria conhecida como *chip*, que nos dias de hoje pode ser encontrado em qualquer equipamento eletrônico.

Posteriormente, o *chip* seria aprimorado pela Força Aérea Americana, que tinha como objetivo melhorar o sistema de direcionamento de seus mísseis balísticos. Por meio de diversas melhorias surgiria, então, o microcomputador, que é utilizado até os dias atuais em diversas áreas, sejam profissionais ou educativas.

Foi o medo do holocausto nuclear que fez o mesmo Departamento de Defesa e sua Agência de Projetos Avançados de Pesquisa (ARPA, em inglês) criar uma rede de comunicação capaz de proteger informações em casos de guerra, a ARPANET, diz o jornalista e escritor Bruce Sterling. Interligando quatro universidades norte-americanas, a ARPANET estreou em 1968 com um conceito inusitado: dividir as informações enviadas em vários pacotes e fazer cada pedaço seguir um curso diferente. Assim, ainda que algum terminal ou linha fossem destruídos, a informação seria preservada e encontraria caminhos alternativos para chegar ao destino. Legítima descendente da ARPANET, a Internet que conhecemos hoje é também subproduto da Guerra Fria. (CORRIDA TECNOLÓGICA, 2010).

Ainda na paranoia criada pelo terror de uma Guerra Nuclear fez com que fosse desenvolvida uma rede de comunicações secreta e segura o bastante para proteger informações em caso de guerra.

Essa rede de informações seguia o conceito de dividir as informações enviadas em vários meios que seguiam cursos diferentes, mas que possuíam o mesmo destino, além disso, a informação não ficava condicionada em um terminal, ela ficaria salva na própria rede, preservando, dessa forma, de um ataque inimigo.

Posteriormente esse sistema de redes ficaria conhecido como *internet*, uma tecnologia desenvolvida no período da Guerra Fria e utilizada por todo o mundo nos dias de hoje.

Entre as décadas de 70 e 80, outra invenção militar cairia nas graças dos cidadãos civis. Originalmente criado para orientar mísseis e guiar tropas por lugares ermos, o Sistema de Posicionamento Global (GPS, em inglês) é o resultado do investimento de 10 bilhões de dólares em uma constelação de 24 satélites. Comparando dados enviados pelos satélites e por bases terrestres, o aparelho, que pode ser do tamanho de um microcomputador de mão, fornece a latitude, longitude e altitude do usuário. Armas de última geração, como o míssil Tomahawk, utilizam o sistema para atingir seu alvo. Hoje, o GPS ajuda exploradores em terrenos selvagens, equipam embarcações, aviões e até carros de luxo nos quais, associado a mapas de ruas, guia motoristas fornecendo trajetos instantaneamente. (CORRIDA TECNOLÓGICA, 2010).

Outra tecnologia desenvolvida no período da Guerra Fria e utilizada nos dias de hoje, é o *Global Positioning System* (GPS), que a princípio tinha como objetivo orientar mísseis e tropas utilizando dados emitidos por satélites fornecendo latitude, longitude e altitude do usuário.



Outras invenções, apesar de terem surgido em indústrias bélicas, não nasceram com propósitos militares. Foi o caso prosaico do forno de microondas. Em 1946, Percy Spencer, cientista da Raytheon, fabricante de radares, percebeu que a barra de chocolate em seu bolso havia derretido depois que ele se aproximou de um magnetron - emissor de ondas magnéticas e coração de um radar militar. Graças a Spencer, em poucos meses a própria Raytheon já contava com um forno de microondas em sua cozinha. Em 1947, iniciou-se a comercialização do forno que, com 340 quilos e 1,70 metros de altura, só era utilizado em restaurantes e trens. Somente em 1955 o forno teria dimensões compatíveis com uma cozinha doméstica. (CORRIDA TECNOLÓGICA, 2010).

Na mesma sequência de inovações tecnológicas, um cientista fabricante de radares desenvolveu o microondas, que a princípio tinha como objetivo detectar movimentações inimigas através da emissão de ondas magnéticas.

Dessa maneira é possível notar que a mesma ciência utilizada no período da Guerra Fria para desenvolver armas, também produziria muitos subprodutos.

## 10.2 INFLUÊNCIA DA GUERRA FRIA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL E COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

A Guerra Fria acabou, entretanto, deixando um vasto legado para as futuras gerações, legado este que veio em forma das tecnologias desenvolvidas para fins bélicos, mas que acabaram sendo reaproveitadas em outros meios, como no Comércio Internacional.

No tópico anterior é possível notar a evolução dos primeiros *chips* no período da Guerra Fria, que deram origem aos computadores atuais.

Juntamente com os computadores, veio a *internet*, que inicialmente tinha como objetivo uma rede de comunicação segura para os EUA, hoje em dia é utilizada em praticamente todos os meios profissionais.

O computador e a *internet* podem ser definidos como grandes ferramentas do Comércio Internacional. O motivo para serem considerados como tal é o crescente incremento do volume das operações de Comércio Internacional, sendo necessário criar sistemas que facilitassem essas operações.

O sistema brasileiro a ser criado com base em tecnologias de informação desenvolvidas no período da Guerra Fria tem como função principal facilitar as operações do Comércio Exterior Brasileiro, acondicionando o fluxo de informações gerado pelas operações em uma única via, facilitando o acesso, sendo então criado o Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX).

Criado pelo Decreto n.º 660, de 25 de setembro de 1992, o Sistema Integrado de Comércio Exterior (Siscomex) é um sistema informatizado que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle do comércio exterior, mediante um fluxo único e computadorizado de informações. Os sistemas de informatização das operações de exportação e importação foram



implantados, respectivamente, em 1993 e 1997. Desde então, para todos os fins e efeitos legais, as licenças de exportação e importação e outros documentos pertinentes vêm sendo substituídos por registros eletrônicos. (APRENDENDO A EXPORTAR, 2010).

Nesse sentido, o SISCOMEX é um instrumento administrativo que integra as atividades de registro, acompanhamento e controle das operações de Comércio Exterior Brasileiro, através de um fluxo único e computadorizado de informações.

Dessa forma, nota-se que a principal forma utilizada para efetuar as operações de Comércio Exterior no Brasil se dá por meio de um sistema de computador, ou seja, onde todas as documentações são registradas eletronicamente.

Outra ferramenta do Comércio Exterior Brasileiro são os portais, destacando-se ente estes o Portal do Exportador, desenvolvido pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), que tem como o objetivo ser um endereço de *internet*, contendo diversos assuntos e informações sobre o Comércio Exterior Brasileiro.

O Portal do Exportador, desenvolvido pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, visa a agrupar em um único endereço da Internet os mais variados assuntos relacionados a comércio exterior. De acesso livre e sem necessidade de cadastramento, o Portal do Exportador conta com mais de 500 links para sites nacionais e internacionais, constituindo-se, dessa forma, valiosa fonte de informações. O usuário poderá pesquisar os mais diversos assuntos, como programas de apoio à exportação, legislação, oportunidades comerciais, instrumentos de crédito, tarifas e normas de países, logística, feiras e eventos, entre outros. O Portal do Exportador é voltado especialmente para as micro, pequenas e médias empresas, pois facilita o acesso às informações sobre comércio exterior disponíveis na Internet. (APRENDENDO A EXPORTAR, 2010).

Dentre as principais utilidades do portal, destacam-se os diversos *links* para *sites* nacionais e internacionais contendo um vasto repertório de informações. O portal ainda constitui informações sobre legislação, logística, tarifas e normas de Estados, instrumentos de crédito, feiras e outros.

Assim como o Portal do Exportador, o Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via *internet* (ALICE-Web), foi criado com o intuito de facilitar as formas de acesso dos dados estatísticos das exportações e importações brasileiras.

O Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet, denominado ALICE-Web, da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), foi desenvolvido com vistas a modernizar as formas de acesso e a sistemática de disseminação dos dados estatísticos das exportações e importações brasileiras. O usuário poderá realizar consultas por produto (de capítulo até o oitavo dígito da nomenclatura); país de origem (importação) e destino (exportação); blocos econômicos; Unidade da Federação por zona produtora (na exportação) e por domicílio fiscal (na importação); via de transporte e por porto de embarque (exportação) e desembarque (importação). O Alice Web possibilita, ainda, a elaboração de balança comercial por qualquer uma das variáveis de consulta, em bases mensais, de acordo com o período desejado. O sistema possibilita também a geração de arquivos para *download*. (APRENDENDO A EXPORTAR, 2010).

Através do ALICE-Web, o usuário pode consultar informações referentes ao produto, o Estado de origem e o destino, a forma de transporte, o porto de embarque e desembarque.

Nesse sentido, percebe-se que duas das ferramentas mais utilizadas no Comércio Exterior Brasileiro, no quesito informação de dados, se dão por meio da *internet*, uma tecnologia desenvolvida no período da Guerra Fria com fins de segurança e reaproveitada atualmente como uma ferramenta no âmbito profissional.

Até esse momento foram apresentadas ferramentas de uso administrativo, entretanto a parte operacional do Comércio Internacional também se dá por meio de ferramentas desenvolvidas ou melhoradas durante a Guerra Fria, como por exemplo, o contêiner.

Durante séculos de comércio internacional, os seus precursores, chineses, árabes e europeus, não haviam conseguido criar uma forma não só de evitar as enormes perdas no transporte com as quebras, deteriorações e desvios de mercadorias, como também de agilizar e reduzir o custo das operações de carga e descarga. Somente em 1937, o americano Malcom Mc Lean, então com pouco mais de 20 anos, motorista e dono de uma pequena empresa de caminhões, ao observar o lento embarque de fardos de algodão no porto de Nova Iorque, teve a idéia de armazená-los e transportá-los em grandes caixas de aço que pudessem elas próprias, serem embarcadas nos navios. (*SEA SOUTH*, 2010).

Desde que se tem a idéia de Comércio Internacional, se cogita a idéia de agilizar o transporte das mercadorias a fim de evitar perdas no transporte com quebras, deterioração e desvio, bem como reduzir o custo nas operações de carga e descarga.

Apenas em 1937, um estadunidense dono de uma pequena frota de caminhões teve a idéia de construir grandes caixas de aço que pudessem ser embarcadas em navios sem a necessidade do manuseio do produto.

Os contêineres surgem na Segunda Guerra Mundial como cofres de aço medindo oito pés em cada lado para acelerar operações de transporte rodoviários até aos portos e navios. Este foi o mais ágil sistema de remessas de armamentos, munições, alimentos e medicamentos até o front. (RIBEIRO, 2009, p. 70).

Foi a partir da Segunda Guerra Mundial que os contêineres começaram a ser difundidos e a tomar a forma que têm atualmente. Com o intuito de acelerar operações de transporte rodoviário e ferroviário até os portos e navios, os primeiros contêineres eram destinados a levar armamentos, munições, alimentos e medicamentos.

Nos anos cinqüenta, um navio petroleiro foi equipado com baias, para contêineres em seus porões e fez a primeira linha nos Estados Unidos. O uso de contêineres em navios tornou-se tão popular que ao final da década já estavam presentes em todos os portos da costa leste a oeste dos Estados Unidos. (RIBEIRO, 2009, p. 70).

Até esse momento os contêineres começaram a ser desenvolvidos e tinham como objetivo principal transportar equipamentos para guerra, mas foi durante os anos



cinquenta, no período da Guerra Fria, que os contêineres foram de fato difundidos e utilizados para o transporte de mercadorias em geral.

Atualmente o transporte via contêiner pode ser considerado um dos mais utilizados, a maioria dos portos do mundo adaptou suas tecnologias para receber essas inovações, uma inovação criada na Segunda Guerra Mundial, mas aperfeiçoada na Guerra Fria.

Dessa forma é possível notar que, devido às inovações criadas no período da Guerra Fria é que o Comércio Internacional e o Comércio Exterior se desenvolveram da forma que é nos dias de hoje.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho tratou-se da Guerra Fria e de como esta desenvolveu novas tecnologias. Considerada um diferente tipo de guerra, pois não houve um conflito direto, a Guerra Fria contribuiu com sua vasta gama de tecnologias desenvolvidas e aperfeiçoadas durante o seu período.

Muito embora tecnologias como o computador, a *internet*, sistemas de rastreamento desenvolvido no período da Guerra Fria tinham objetivos bélicos, foram reaproveitados nos dias de hoje para diversos fins, inclusive como auxílio ao Comércio Internacional.

Com relação às tecnologias desenvolvidas, cabe citar algumas ferramentas que são responsáveis por toda a operação no Comércio Internacional, como a *internet* e o computador.

## REFERÊNCIAS

APRENDENDO A EXPORTAR. Ferramentas de apoio ao exportador. Disponível em: <[http://www.aprendendoaexportar.gov.br/gemasejoias/html/apoio/ferramentas\\_apoio\\_exportador.html](http://www.aprendendoaexportar.gov.br/gemasejoias/html/apoio/ferramentas_apoio_exportador.html)>, acesso em 15 de abril de 2010.

COMCIÊNCIA. Corrida teconológica. Disponível em: <<http://www.comciencia.br/reportagens/guerra/guerra07.htm>>, Acesso em: 15 de abril de 2010.

RIBEIRO, M.F.; CASTELANO, A. H. P. Tendências internacionais sobre prestação de serviços e as inovações da Lei Complementar 113/03. Disponível em: <[http://www2.uel.br/cesa/direito/doc/estado/artigos/tributario/ARTIGO\\_-\\_ISS\\_-\\_IMPORTA%C3%87%C3%83O\\_\\_jan\\_2004.pdf](http://www2.uel.br/cesa/direito/doc/estado/artigos/tributario/ARTIGO_-_ISS_-_IMPORTA%C3%87%C3%83O__jan_2004.pdf)>, Acesso em: 5 de julho de 2009.

SEA SOUTH. A história do contêiner. Disponível em: <[http://www.seasouth.com/news/ler/15/a\\_historia\\_do\\_container](http://www.seasouth.com/news/ler/15/a_historia_do_container)>, Acesso em 15 de abril de 2010.

## NOTAS

<sup>1</sup> Graduado em Direito (2002) e Comércio Exterior (2007) pela Universidade do Vale do Itajaí (UNIVALI). Especialização junto á AMATRA 12 (2003) e Especialização em Formação para o Magistério Superior (2006), também pela UNIVALI. Mestre em Ciência Jurídica (Direito Internacional, Comunitário e Transnacionalidade) (2009) – UNIVALI. Docente dos Cursos de Comércio Exterior e do Tecnólogo em Gestão de Terminais e Operações Portuárias – UNIVALI. E-mail para contato: profjorge@univali.br.

<sup>2</sup> Graduando do Curso de Comércio Exterior pela Universidade do Vale do Itajaí.



## CAPÍTULO 11

NOVAS PERSPECTIVAS PARA AS RELAÇÕES ENTRE UNIÃO  
EUROPEIA E MERCOSUL*Natalí Nascimento<sup>1</sup>**Diogo Benigo<sup>2</sup>*

## RESUMO

A intensificação das relações comerciais entre países, principalmente a partir da década de 1990, ocasionou a procura mais acentuada pela integração econômica e social dos mesmos por meio da formação de bloco econômicos. União Europeia (UE) e Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), blocos econômicos destaques deste estudo, foram constituídos em momentos diferentes. No entanto, ambos possuem intenções comerciais recíprocas que permitem o fortalecimento e crescimento de novos acordos. Com abordagem metodológica qualitativa, meios bibliográficos e fins descritivos, nesta pesquisa teve-se como objetivo principal abordar as novas perspectivas comerciais e sociais entre UE e MERCOSUL. Como principal resultado pode-se constatar que o MERCOSUL ainda é um grande exportador de matérias-primas e importador de produtos com maior valor agregado da EU. Entretanto, as intenções de avanço nesta relação encontram-se destacadas no documento publicado em 02 de agosto de 2007, no qual identifica as prioridades de cooperação entre os respectivos blocos no período de 2007 a 2013, deixando evidente não só o interesse de intensificação comercial, mas também de novas parcerias de caráter social.

**PALAVRAS-CHAVE:** União Europeia. MERCOSUL. Relações Comerciais.

## INTRODUÇÃO

Devido à grande competitividade existente entre empresas que atuam no cenário internacional, a integração de alguns países, em alguns casos, torna-se uma das alternativas comerciais utilizadas para minimizar os impactos causados neste ambiente.

Nesse sentido, essa integração pode facilitar as relações comerciais dos países, fazendo com que ocorra maior nível de competitividade no mercado internacional, conseqüentemente, os países participantes dos blocos econômicos começam a encontrar benefícios na adesão aos mesmos; como por exemplo, a negociação ou abertura comercial com países que antes eram de difícil acesso.

Além do processo comercial podem ser verificadas outras vantagens neste processo, como troca de tecnologias entre os países membros fazendo com que as empresas se beneficiem cada vez mais com essa integração e melhorias no desenvolvimento



econômico social dos países participantes que tendem a gerar melhores condições de vida para sua população.

Abordar as novas perspectivas comerciais e sociais entre UE e MERCOSUL, blocos que possuem níveis de integração diferenciados, mas, que participam ativamente do processo de desenvolvimento do mercado internacional torna-se de grande importância, pois eles influenciam diretamente não só na economia das empresas e países dos seus membros; mas também dos demais países atuantes no cenário econômico mundial.

Para atender ao objetivo proposto, este estudo utiliza como abordagem metodológica a pesquisa qualitativa, meios bibliográficos e fins descritivos. Como estrutura contextual a pesquisa apresenta um breve resgate do processo de integração econômica entre os países, destacando as fases de integração em que se encontram União Europeia e MERCOSUL, suas principais relações comerciais e; destaca ao final os acordos já existentes e as novas perspectivas econômicas entre eles por meio do documento de intenções firmado em 02 de agosto de 2007, que prevê as principais ações para o período de 2007 a 2013.

### 11.1 INTEGRAÇÃO ECONÔMICA ENTRE PAÍSES

Desde o processo de abertura do comércio internacional, visualizado mais amplamente a partir dos anos 1990, as nações buscam crescentemente o estabelecimento de parcerias econômicas internacionais a fim de comprar, vender e negociar sua produção. Como consequência, tem-se um cenário econômico mundial caracterizado por elevada interdependência comercial entre países, com forte integração econômica internacional. Os relatos que definem esse fenômeno são diversos, entretanto, pode-se destacar o conceito de integração econômica como

[...] processo de constituição de um mercado integrado, em uma região contígua ou não, a partir da retirada progressiva das barreiras de comércio, podendo estender-se a livre circulação dos fatores de produção e à criação de instituições que possam coordenar e/ou unificarem as políticas econômicas de seus Estados-membros. (GARCIA, 2001, p. 26).

O caráter regional e multilateral do processo de integração econômica assumido pela internacionalização dos mercados é um fator importante de análise. Para Waquil (1997), o termo integração internacional apresenta-se, com frequência, dividido nos níveis: regional e multilateral. O primeiro refere-se à integração de duas ou mais nações dentro de um bloco baseado no princípio de preferências, através da determinação de tarifas preferenciais aos países participantes.

Já o nível multilateral trata do mesmo fenômeno de eliminação de barreiras tarifárias, mas, em escala global, ou seja, busca estabelecer o livre comércio por meio de acordos internacionais com países de outros blocos econômicos.



Conforme Gründling (2007), os efeitos de um processo de integração econômica podem ser traduzidos tanto em benefícios quanto em custos para a nação, sendo que a avaliação desses efeitos envolve aspectos como tecnologia, especialização, economias de escala, concorrência, entre outros.

A integração econômica pode gerar desde desvios de comércio, via substituição da produção interna por importações, até ganhos de escala proporcionados pela união de mercados. Frente a essas ambiguidades trazidas pelo processo de integração, os interesses de cada nação tendem a ser ponderados, e as negociações entre os envolvidos adquirem caráter primordial para o sucesso ou fracasso da integração.

Franceschini e Barral (2001, p. 245) dizem que para entender o porquê de se integrar é preciso voltar na história.

Cada processo de integração apresenta características distintas devido à larga elasticidade que o processo pode apresentar nos campos social, cultural, econômico, político, entre outros [...] Não devemos pensar que um processo integracionista busca copiar o outro, mas há, indiscutivelmente, a busca de elementos favoráveis de um projeto implementado, porém com as adaptações necessárias ao contexto estrutural dos países-membros.

Frente ao exposto, inicia-se o processo de formação dos blocos econômicos, nos quais, motivados pela necessidade de desenvolvimento, os países se inserem no mercado internacional, com a intenção de ganharem maior competitividade.

O processo de criação de um bloco passa por algumas fases de integração<sup>3</sup> sendo elas: zona de livre comércio, união aduaneira, mercado comum e união econômica e monetária.

A zona de livre comércio envolve um acordo entre países com o objetivo de eliminar as restrições tarifárias (tarifas aduaneiras sobre importações) e não-tarifárias (cotas, subsídios, políticas de compras, barreiras técnicas, entre outros), que incidem sobre a circulação de mercadorias.

Oliveira (2003, p. 30) relata que nesse tipo de integração [...] procura-se a eliminação das restrições aos produtos dos países pertencentes ao processo integracionista, nomeadamente os direitos alfandegários e qualquer outra regulamentação comercial estatal que possa impedir que o produto, originário de um Estado-membro, sofra qualquer espécie de impedimento de circulação, isso dentro dos territórios pertencentes aos países envolvidos.

Sendo assim, os países membros da zona de livre comércio têm direito a livre circulação de seus produtos e a não-taxação deles perante as fronteiras dos países membros.

Na fase da união aduaneira, segunda fase de integração, o processo é caracterizado por agregar ao modelo anterior a eliminação de restrições alfandegárias e a criação de



uma Tarifa Externa Comum (TEC), esta é responsável pela fixação de tarifas comuns cobradas sobre mercadorias provenientes de países que não são membros do respectivo bloco econômico.

Franceschini e Barral (2001, p. 248) afirmam que a União Aduaneira, além das características da Zona de Livre Comércio, como a livre circulação de mercadorias, comporta uma tarifa aduaneira comum, eliminando os complexos problemas da definição das regras de origem. Ela tem início com a implantação da Tarifa Externa Comum (TEC).

A finalidade da união aduaneira é atrair investimentos produtivos para os países membros do bloco econômico.

Com relação ao processo de integração conhecido como mercado comum, mantem-se as exigências dos modelos anteriores, porém, têm o objetivo de assegurar a livre circulação de mercadorias, pessoas, serviços e capital.

A finalidade de harmonizar muitos setores, nomeadamente o setor fiscal e o societário, apresenta-se como forma a diminuir a disparidade entre os países-membros, principalmente em relação aos investimentos estrangeiros, podendo também ocorrer na forma de instalação de empresas dentro do bloco. O pensamento aqui é de uma unidade de regras de mercado, ou seja, além de haver a livre circulação dos produtos produzidos por todos os países-membros, e ainda, que não ocorram restrições, a fim de que as empresas e trabalhadores se desloquem naturalmente em busca de melhores oportunidades. Para que isso ocorra é necessário um esforço acentuado de harmonização das diversas regras existentes entre os países membros. (OLIVEIRA, 2003, p. 34).

Nessa fase de integração, além de englobar a esfera comercial ela se expande para os domínios da legislação industrial, ambiental, financeira e educacional; dando assim a mesma chance de desenvolvimento e concorrência para todos os países membros do bloco econômico.

Considerada a última fase de integração, a união econômica e monetária agrega ao mercado comum a utilização de uma moeda única, na qual as moedas nacionais seriam substituídas por uma moeda comunitária, controlada por um Banco Central Supranacional

A união econômica representaria a união de diferentes mercados nacionais em um único, o que implicaria, além das características de um Mercado Comum, a igualdade de tratamento das condições econômicas; a união monetária implica adoção de uma moeda única, ou pelo menos, câmbios fixos e convertibilidade obrigatória das moedas dos países-membros, juntos com as liberdades de mercado. Ou seja, cria um mercado como se fora o de um país. (FRANCESCHINI E BARRAL, 2001, p. 250).

Uma das vantagens de se ter uma moeda em comum para todos os membros do bloco econômico poderia ser o melhoramento da competitividade internacional e dos preços dos produtos intrablocos, além de unificar cada vez mais os países membros,

desenvolvendo-os e fortalecendo a moeda única praticada. Atualmente, o único bloco econômico que se encontra nesta fase de integração é a União Europeia, pois de acordo com UE (2010a, p. 1)

Em 1999, o euro começou a ser usado para transações financeiras (não efetuadas em numerário) e só três anos mais tarde as notas e as moedas de euros entraram em circulação nos 12 países da “área do euro”. O euro assume agora o estatuto de grande moeda mundial para pagamentos e reservas, ao lado do dólar.

Com a adoção do euro, portanto, a UE passou a ser considerada uma união econômica e monetária tendo uma livre circulação de bens, pessoas, serviços e capital, a não taxação perante as fronteiras dos países membros e a implantação de uma moeda única.

No entanto, mesmo atingindo esse nível de integração a UE busca ainda a implantação de uma constituição comum para todos os países membros, que se encontra em fase de negociação para posterior ratificação por seus 27 estados membros.

Com relação ao bloco MERCOSUL, este atualmente possui quatro países membros sendo deles Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, e conta também com seis países associados sendo eles Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela. O bloco encontra-se na fase de união aduaneira e visa à formação de um mercado comum, com a adoção de políticas e leis comuns nos quais os países membros terão condições de se integrarem ainda mais e alcançar o objetivo de realmente formar o mercado comum do sul.

Na sequência abordam-se as principais relações comerciais existentes entre União Europeia e MERCOSUL.

### 11.1.1 RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE UNIÃO EUROPEIA E MERCOSUL

O MERCOSUL pode ser considerado um importante parceiro comercial para União Europeia, tendo em vista que ocupava em 2008, a oitava posição entre os principais mercados de destino, com 33.484,20 milhões de euros comercializados, o que correspondia a 2,60% da participação como países fornecedores à União Europeia. (EUROSTAT, 2010, TRADUÇÃO NOSSA).

Com relação aos principais países compradores da União Europeia, em 2008 o MERCOSUL encontrava-se na sétima posição com o valor de 47.724,40 milhões de euros comercializados, correspondendo a 3,10% do total. (EUROSTAT, 2010, TRADUÇÃO NOSSA).

Ao verificar os maiores parceiros comerciais da União Europeia é possível identificar que o MERCOSUL continua presente na lista ocupando a oitava posição demonstrando a sua importância. (EUROSTAT, 2010, TRADUÇÃO NOSSA).

Com relação aos produtos comercializados pode-se identificar que a União Europeia é o principal comprador dos produtos oriundos do MERCOSUL, detendo 22,20% do total das



exportações do bloco em 2008, somando aproximadamente 42.296,40 milhões de euros. Com isto é possível perceber a relevante importância da União Europeia como parceiro comercial do MERCOSUL, pois a soma dos valores dos Estados Unidos da América (EUA) e China, que chegam a 44.981,90 milhões de euros, é apenas 5,97% maior que as exportações realizadas para UE. (EUROSTAT, 2010, TRADUÇÃO NOSSA).

Dentre os principais produtos exportados do MERCOSUL para a União Europeia destacam-se, produtos agrícolas, combustíveis e produtos minerais, máquinas e equipamentos de transporte e produtos químicos, totalizando 87% do total dos produtos exportados pelo MERCOSUL para a União Europeia conforme EUROSTAT (2010, tradução nossa).

Já dentre os principais produtos importados pelo MERCOSUL da União Europeia destacam-se, máquinas e equipamentos de transporte, produtos químicos, produtos semimanufaturados, produtos manufaturados, com um total de 83,80% dos produtos importados da União Europeia. (EUROSTAT, 2010, TRADUÇÃO NOSSA).

A partir dos dados apresentados é possível verificar que a maior parte das importações realizadas pelo MERCOSUL da União Europeia em 2008 foi referente a maquinários que são produtos de maior valor agregado e de maior desenvolvimento tecnológico. Ao verificar a balança comercial entre o UE x MERCOSUL e MERCOSUL x UE nos anos de 2004, 2005, 2006, 2007 e 2008 é possível verificar que a União Europeia tem um *déficit* comercial que aumenta em média 7,12% a cada ano, esse valor ocorre pelo elevado índice de compra de produtos oriundos do MERCOSUL, no qual o principal responsável por esse índice são os produtos do setor primário como produtos agrícolas e matérias-primas conforme EUROSTAT (2010, tradução nossa).

Na sequência são apresentados os principais acordos existentes e as novas perspectivas comerciais entre a União Europeia e o MERCOSUL para o período de 2007 a 2013.

### **11.1.2 ACORDOS EXISTENTES E AS NOVAS PERSPECTIVAS COMERCIAIS ENTRE UNIÃO EUROPEIA E MERCOSUL**

Em junho de 1994 após a finalização do Conselho Europeu de Corfu foi confirmada a intenção da União Europeia em reforçar as relações comerciais com o MERCOSUL. (UE, 2010b).

Conforme UE (2010b, não paginado, tradução nossa), a Comissão prevê o reforço das relações da UE com os vários grupos regionais na América Latina e particularmente o MERCOSUL como um complemento para as relações estabelecidas com a América Latina, em nível regional e bilateral.

A União Europeia é o maior parceiro comercial e maior investidor estrangeiro no MERCOSUL, pois de acordo com UE (2010b), o MERCOSUL é um novo espaço em crescimento em nível global e uma região estratégica para a Europa.

Seguindo esse contexto, após analisar diversas opções para o desenvolvimento do comércio entre as duas regiões, a comissão europeia propôs uma estratégia para melhorar as relações, esta estratégia está dividida em duas etapas, a primeira equivale a uma fase intermediária que envolve a criação de um Acordo-Quadro Interregional sobre a cooperação comercial e econômica que abrange as seguintes áreas, segundo UE (2010c, não paginado, tradução nossa):

- preparativos para a liberalização do comércio, tal como previsto no longo prazo por parte da associação;

- apoio à integração do MERCOSUL em três áreas: comercial, especialmente em matéria de harmonização; econômica, através da assistência técnica para o estabelecimento do mercado interno e regional, por meio de apoio técnico, financeiro e industrial para grandes projetos regionais;

- reforço do diálogo e das consultas entre a União Europeia e o Mercosul, em nível ministerial sobre a política de cooperação e questões de interesse comum.

A segunda etapa definida pela comissão europeia é a proposta de criação de uma associação interregional entre União Europeia e MERCOSUL, esta associação seria baseada em uma parceria em nível político, econômico e comercial nos quais os objetivos deverão ser alcançados em longo prazo. De acordo com UE (2010c, não paginado, tradução nossa) esta etapa auxiliaria para:

- promover um aumento do comércio interregional de benefício mútuo, em especial no contexto da execução das conclusões do Rodada do Uruguai;

- promover o investimento estratégico para empresas;

- reforçar a cooperação política em nível internacional, nomeadamente através das adoções de posições comuns em organismos internacionais sobre questões de interesse mútuo;

- garantir maior eficácia da ação externa da União Europeia através da criação de um novo quadro de relações entre os parceiros semelhantes.

As diretrizes das negociações para a celebração do acordo de associação interregional entre os dois blocos foram aprovadas em 17 de setembro de 1999, com base no quadro interregional de cooperação, assinado em 15 de dezembro de 1995, e em abril de 2000, em Buenos Aires, foi iniciado as negociações. (UE, 2010d).

Desde então, a União Europeia e o MERCOSUL trocaram ofertas tarifárias sobre bens e serviços e um plano de ação foi apresentado no ano de 2002 em Madrid. A última reunião ministerial entre União Europeia e MERCOSUL aconteceu em 27 de março de 2003 em Atenas. Nessa reunião foram abrangidos temas como desenvolvimento ao processo de integração, avaliação das negociações entre os blocos, reforço à cooperação política entre os mesmos e os novos desafios apresentados pela situação do atual cenário internacional. Desde maio de 2004, as negociações foram conduzidas através de reuniões informais entre União Europeia e MERCOSUL. (UE, 2010b).



Em 2 de agosto de 2007 foi publicado um documento com as estratégias regionais para o MERCOSUL, onde identifica as prioridades da cooperação entre a União Europeia e o MERCOSUL no período de 2007 a 2013 e a aplicação do futuro acordo de associação entre os dois parceiros. (UE, 2010b).

Segundo UE (2010c, p.1)

O Documento de Estratégia Regional (DER) define os objetivos e as prioridades da cooperação entre a União Européia (UE) e o Mercosul para o período de 2007 a 2013. Destina-se a reforçar esta estratégia, ao mesmo tempo em que confere uma dimensão regional à cooperação da UE com cada um dos países membros do Mercosul indicados nos Documentos de Estratégia Nacional (DEN), nomeadamente a Argentina, o Brasil, o Paraguai, a Venezuela [em fase de adesão] e o Uruguai.

A primeira prioridade que consta no documento é a de reforçar a institucionalização do MERCOSUL, no que permitiria a recuperação no atraso do processo de integração do bloco, pois a experiência da União Europeia poderá ajudar no desenvolvimento institucional do respectivo bloco. A segunda prioridade estratégica é a de fortalecer o MERCOSUL no sentido comercial e econômico, além da aplicação de um futuro acordo de associação entre os blocos. Neste sentido, o aprofundamento dos domínios comerciais e econômicos e a conclusão da união aduaneira são necessários para progredir na direção da criação de um mercado regional integrado.

UE (2010e, p. 1) destaca ainda que

Quanto à aplicação do futuro Acordo de Associação, destina-se a relançar o processo de integração regional e a facilitar a execução do referido acordo, nomeadamente em matéria de comércio (facilitação das trocas comerciais e aduaneiras, aceitação das normas internacionais, etc.). Os aspectos comerciais e a ajuda ao comércio são tratados ao nível do Mercosul no âmbito deste DER em conformidade com os seus regimes de integração, e não ao nível dos países membros, cujas especificidades são no entanto tidas em conta. As ações incidirão na facilitação da integração do mercado e na produção, na segurança e na higiene alimentar, o que implica criação de um espaço fitossanitário, bem como na proteção do ambiente.

A terceira prioridade tem como objetivo consolidar e melhorar a participação da sociedade civil, os conhecimentos sobre o processo de integração regional, a compreensão recíproca e a visibilidade mútua, essencialmente a criação de dez centros de estudos sobre a União Europeia e; MERCOSUL que auxiliaria na organização de seminários e grupos de trabalho destinados a favorecer o intercâmbio de experiências.

A cooperação existente entre os dois blocos é regulamentada, portanto, pelo Acordo-Quadro Interregional de Cooperação que visa à realização dos objetivos apresentados assim permitindo a evolução dos blocos.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Seguindo o ritmo da evolução do comércio internacional, os países começaram a perceber a necessidade de se integrar mais para que houvesse um maior fortalecimento nas relações comerciais entre eles, assim ganhando maior competitividade no mercado mundial.

Dessa percepção surgiu o processo de formação de blocos econômicos com o objetivo de facilitar a relação comercial entre os países membros. Com a criação destes, surgiram também as etapas de integração, nas quais são estabelecidos os objetivos da relação entre os países membros, no caso da União Europeia e do MERCOSUL, objetos de estudo, estes se encontram na fase de união econômica e monetária e união aduaneira respectivamente.

No desenvolvimento deste estudo pode-se perceber que os principais produtos comercializados entre UE e MERCOSUL são os do setor primário, contudo os produtos de alto valor agregado são os de maior venda por parte da UE para o MERCOSUL.

Em relação aos acordos existentes e as novas perspectivas comerciais destaca-se o documento firmado em 02 de agosto 2007 que prevê o fortalecimento de estratégias regionais, no qual a União Europeia se comprometeu a auxiliar no processo de institucionalização do MERCOSUL; permitindo que este avance em seu processo de integração de união aduaneira para mercado comum.

Outro ponto de destaque no documento diz respeito ao relançamento do processo de integração regional entre os blocos para facilitar as trocas comerciais e aduaneiras, aceitação das normas internacionais e outros elementos necessários para a ampliação e fortalecimento do comércio entre eles.

Como terceira e última prioridade, o documento estabeleceu a criação de 10 centros de estudos sobre a União Europeia e MERCOSUL com o intuito de favorecer o intercâmbio de experiências entre os referidos blocos.

Para finalizar, fica como indicação dos pesquisadores a realização de um novo estudo visando à relação do Brasil com a UE e MERCOSUL, uma vez que o país se destaca no bloco sul-americano sendo considerado um dos grandes parceiros do bloco europeu.

## REFERÊNCIAS

EUROSTAT. *Mercosur - EU Bilateral Trade And Trade With The World*. Disponível em: <[FRANCESCHINI, Luis Fernando; BARRAL, Welber \(Coord.\). \*Direito Internacional Público e Integração Econômica Regional\*. Curitiba: Juruá, 2001.](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_results/search_results?mo=containsall&ms=mercosur&saa=&p_action=SUBMIT&l=us&co=equal&ci=,&po=equal&pi=,></a>. Acesso em: 30 abr. 2010.</p></div><div data-bbox=)



GARCIA, Álvaro. O impacto da ALCA na economia brasileira: alguns comentários. **Indicadores Econômicos Fee**, Porto Alegre, v. 29, n. 3, p. 25-50, 01 nov. 2001.

GRÜNDLING, Roberta Dala Porta. **O setor de carne bovina no MERCOSUL e os efeitos de acordos comerciais**. 2007. 136 f. Dissertação (Programa de pós-graduação em agronegócios) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre: UFRG, 2007.

OLIVEIRA, Celso Maran de. **MERCOSUL: livre circulação de mercadorias**. Rio de Janeiro: Juruá, 2003.

UNIÃO EUROPÉIA. 2010a. **A Europa em 12 lições**. Disponível em: <[http://europa.eu/abc/12lessons/lesson\\_2/index\\_pt.htm](http://europa.eu/abc/12lessons/lesson_2/index_pt.htm)>. Acesso em: 05 abr. 2010.

UNIÃO EUROPÉIA. 2010b. **Reforço da política da UE em relação ao Mercosul**. Disponível em: <[http://europa.eu/legislation\\_summaries/external\\_relations/relations\\_with\\_third\\_countries/latin\\_america/r14012\\_pt.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/latin_america/r14012_pt.htm)>. Acesso em: 23 maio 2010.

UNIÃO EUROPÉIA. 2010c. **Acordo-quadro inter-regional de cooperação entre a CE e o Mercosul**. Disponível em: <[http://europa.eu/legislation\\_summaries/external\\_relations/relations\\_with\\_third\\_countries/latin\\_america/r14013\\_pt.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/latin_america/r14013_pt.htm)>. Acesso em: 23 maio 2010.

UNIÃO EUROPÉIA. 2010d. **Acordos-quadro bilaterais de cooperação com os países do Mercosul**. Disponível em: <[http://europa.eu/legislation\\_summaries/external\\_relations/relations\\_with\\_third\\_countries/latin\\_america/r14014\\_pt.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/latin_america/r14014_pt.htm)>. Acesso em: 23 maio 2010.

UNIÃO EUROPÉIA. 2010e. **Estratégia regional para o Mercosul 2007-2013**. Disponível em: <[http://europa.eu/legislation\\_summaries/external\\_relations/relations\\_with\\_third\\_countries/latin\\_america/r15013\\_pt.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/latin_america/r15013_pt.htm)>. Acesso em: 23 maio 2010.

WAQUIL, Paulo. Globalização, formação de blocos regionais e implicações para o setor agrícola do MERCOSUL. **Análise Econômica**, Porto Alegre, n. 27, p.1-14, 01 mar. 1997.

## NOTAS

<sup>1</sup> Professora Orientadora. Graduada em Comércio Exterior, pela Universidade do Vale do Itajaí (UNIVALI), Pós-Graduada em Gestão Organizacional pela Universidade do Vale do Itajaí (UNIVALI) e Mestre em Educação pela Universidade do Vale do Itajaí (UNIVALI). Docente do Curso de Comércio Exterior na disciplina Estágio 1 e Responsável pelo Estágio Supervisionado do Curso de Comércio Exterior.

<sup>2</sup> Graduando do Curso de Comércio Exterior da Universidade do Vale do Itajaí (UNIVALI).

<sup>3</sup> Para elaboração deste trabalho foi utilizada a classificação das fases de integração do autor Celso Maran de Oliveira.