UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA

MARIA EDUARDA BAIXO SCHMEIL

ENTRAVES AO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO E CATARINENSE NA PERSPECTIVA EMPRESARIAL

Florianópolis

2014

MARIA EDUARDA BAIXO SCHMEIL

ENTRAVES AO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO E CATARINENSE NA PERSPECTIVA EMPRESARIAL

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao curso de graduação em Relações Internacionais da Universidade do Sul de Santa Catarina, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: BeatriceMaria Zanellato Fonseca Mayer, Msc.

Florianópolis

2014

MARIA EDUARDA BAIXO SCHMEIL

ENTRAVES AO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO E CATARINENSE NA PERSPECTIVA EMPRESARIAL

Este Trabalho de Conclusão de Curso foi julgado adequado à obtenção do título de Bacharel em Relações Internacionais e aprovado em sua forma final pelo Curso de Relações Internacionais da Universidade do Sul de Santa Catarina.

Florianópolis,de junho de 2014.

_____

Prof[a]. e Orientadora Beatrice Maria Zanellato Fonseca Mayer, Msc.

Universidade do Sul de Santa Catarina

_____

Prof.

Universidade do Sul de Santa Catarina

_____

Prof.

Universidade do Sul de Santa Catarina

Agradecimentos

Agradeço primeiramente a Deus, pois sempre esteve comigo, nas piores horas que passei durante meus 22 anos de vida.

A toda a minha família que, de alguma maneira me apoiou sempre em tudo que fiz, e tudo que tive vontade de fazer. Sempre incentivando e ajudando financeiramente e emocionalmente.

As poucas e boas amizades que fiz durante estes 4 anos e meio de curso, as quais levarei para uma vida inteira.

Aos colegas de trabalho da empresa Komport S.A., pois proporcionaram conhecimento e desafios que me ajudaram a finalizar o trabalho e o curso feito na Unisul.

A todos os professores que me lecionaram nestes anos de curso, os quais nunca esquecerei, pois foi com eles que cresci a nível acadêmico e profissional, principalmente a minha orientadora Prof. Msc. Beatrice Maria Zanellato Fonseca Mayer, a qual admiro muito e ainda sem ela eu não teria conseguido terminar este trabalho, obrigada por todos os “puxões de orelha” e principalmente pela paciência.

Agradeço do fundo do meu coração o meu pai Carlos, que fez com que o sonho de graduar fosse possível, fazendo esforços que não são possíveis de mensurar e a minha mãe Eliane, a qual participou juntamente com ele para que o sonho fosse realizado, também agradeço ao amigo da família Toninho, o qual sem ele eu não teria conseguido estudar na instituição a qual agora irei me formar e ao meu namorado Paulo, que esteve ao meu lado no final desta etapa de conclusão de curso, o qual aguentou meu stress e meus desabafos, assim como os choros quando não sabia por onde começar.

Por fim agradeço a todos que de alguma forma me incentivaram, apoiara e torceram para que eu conseguisse terminar esta etapa da minha vida. Muito obrigada!

RESUMO

O presente trabalho é uma pesquisa documental, que objetiva analisar os entraves existentes no setor exportador brasileiro e catarinense com foco empresarial. Como resultado deste estudo chegou-se a conclusão de que há muito a ser feito para que o Brasil e Santa Catarina cresçam e se mantenham com destaque no cenário internacional, através de uma política exportadora que cumpra prazos, prime pela qualidade dos produtos, avance na competitividade de preços e na luta contra os protecionismos existentes. Para alcançar este resultado foram traçados três objetivos específicos, que incluíram evidenciar as exportações brasileiras e os principais fatos históricos ocorridos entre os anos de 2004 à 2007, identificar os principais entraves existentes nas exportações brasileiras entre os anos de 2009 à 2012 expostos no Encontro Nacional de Comércio Exterior e identificar os principais entraves existentes nas exportações catarinenses no período entre 2008 e 2011. Para que fosse possível atingir estes objetivos foi primordial coletar os dados junto ao Ministério do desenvolvimento, Industria e Comércio, como também à Associação de Exportadores Brasileiro e por fim à Federação das Industrias do Estado de Santa Catarina além de estudos bibliográficos através de livros. Como referencial teórico foram embasadas O estudo do comercio internacional, passando por suas teorias clássicas, indo à estruturação internacional, chegando a se aprofundar no comércio brasileiro, sua estrutura, incentivos fiscais e financeiros, seus programas de desenvolvimento até adentrar a exportação com suas razões, riscos, incentivos e etc.

Palavras-chave: Comércio Exterior, Exportação, Entraves.

ABSTRACT

The present work is a desk research, which aims to analyze existing barriers in Brazil's Santa Catarina and export sector with entrepreneurial focus. As a result of this study the conclusion that there is much to be done for Brazil and Santa Catarina grow and remain prominently on the international stage, through an export policy that meets deadlines, the prime quality of the products come up, go on price competitiveness and combating existing protectionism. To achieve this result three specific objectives, which included evidence Brazilian exports and the major historical events that occurred between the years 2004 to 2007 identify major barriers in Brazilian exports between the years 2009 to 2012 exhibited at the National Meeting of strokes were Foreign Trade and identify major barriers in Santa Catarina exports in the period between 2008 and 2011.To enable it to achieve these goals was to collect primary data from the Ministry of Development, Industry and Commerce, as well as the Brazilian Association of Exporters and end the Federation of Industries of the State of Santa Catarina plus bibliographic studies through books. Theoretical framework of the study were based international trade, through its classical theories, going to international structuring, reaching to delve into the Brazilian market, its structure, fiscal and financial incentives, their development programs to enter the export of your reasons risks, incentives, and so on.

Keywords: Foreign Trade, Export, Barriers.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura I – Organograma Órgãos Intervenientes.....34
Quadro 1: Departamentos SECEX.....36
Quadro 2: Programas de desenvolvimento do Comércio Exterior Brasileiro.....38
Quadro 3: Ações/programas Voltadas para o desenvolvimento do COMEX.....39
Quadro 4: Programas de Desenvolvimento do Comercio Exterior.....40
Quadro 5: Exportações Brasil e Santa Catarina – 2008.....66
Quadro 6 : Os 10 produtos mais exportados por Santa Catarina - 2008.....67
Quadro 7: Exportações Brasil e Santa Catarina – 2009.....70
Quadro 8: 10 produtos mais exportados por Santa Catarina – 2009.....70
Quadro 9: Exportações Brasileiras e Catarinenses – 2011.....70
Quadro 10: 10 produtos mais exportados por Santa Catarina – 2011.....73

LISTA DE SIGLAS

ACC - Adiantamento sobre Contrato de Câmbio

ACE - Adiantamento sobre Cambiais Entregues

AEB – Associação de Comércio Exterior do Brasil

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento

BIRD – Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento

BEFIEX – Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação

BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento

BM – Banco Mundial

CAMEX – Câmara de Comércio Exterior

CACEX – Carteira de Comércio Exterior

CMN - Conselho Monetário Nacional

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CNI – Confederação Nacional das Indústrias

CNEN - Comissão Nacional de Energia Nuclear

DECEX – Departamento de Operações de Comércio Exterior

DECOM – Departamento de Defesa Comercial

DEINT – Departamento de Negociações Internacionais

DEPLA – Departamento de Planejamento e Desenvolvimento de Comércio Exterior

ENAEX – Encontro Nacional de Comércio Exterior

FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador

FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina

FIESP – Federação das Industrias do Estado de São Paulo

FMI – Fundo Monetário Internacional

FOB – FreeonBoard

FUNCEX - Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior

GATT – General Agreement on Tarifs and Trade

ICMS – Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação

IEDI - Instituto de Estudos de Economia Industrial

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados

MDIC – Ministério do desenvolvimento, indústria e comércio

MPE – Micro e Pequenas Empresas

PASEP – Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público

PEE – Programa Especial de Exportações

PIB – Produto Interno Bruto

PIS – Programa de Integração Social

PNCE - Plano Nacional da Cultura Exportadora

PNPE – Programa de Novos Polos de Exportação

PROEX – Programa de Financiamento às Exportações de Bens e Serviços

PSI – Programa de Substituição de Importação

REDEX – Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação

REINTEGRA - Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários

SACU - União Aduaneira da África Austral

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SEIM - Secretaria da Indústria, Comércio e assuntos do Mercosul

SFN – Sistema Financeiro Nacional

SISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior

TIPI - Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados

TJLP - Taxa de Juros de Longo Prazo

Sumário

1.1 EXPOSIÇÃO DO TEMA E DO PROBLEMA 15

1.2 OBJETIVOS 20

1.2.1 Objetivo geral 20

1.2.2 Objetivos Específicos 20

1.3 JUSTIFICATIVA 21

1.4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS 22

1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO 23

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA 24

2.1 COMÉRCIO 25

2.1.1 Comércio Internacional 25

2.1.2 Teorias Clássicas do Comércio Internacional 27

2.1.3 Estrutura Internacional 30

2.2 COMERCIO EXTERIOR BRASILEIRO 34

2.2.1 Estrutura comércio exterior brasileiro 35

2.2.2 Programas de desenvolvimento do Comércio Exterior Brasileiro 39

2.2.3. Medidas de Incentivo ao Comércio Exterior 42

2.3 EXPORTAÇÃO 43

2.3.1 Razões para uma empresa exportar 43

2.3.2 Riscos na Exportação 45

2.3.3 Dificuldades das empresas em exportar 46

2.3.4 Mecanismos fiscais de apoio a exportação 48

2.3.5 Regimes Aduaneiros Especiais 51

2.3.6 Mecanismos Financeiros de Apoio à Exportação 51

2.3.7 Ações públicas voltadas à melhoria da cultura exportadora 53

3 FATOS HISTÓRICOS E ENTRAVES AO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO E CATARINENSE 54

3.1 PRINCIPAIS FATOS HISTÓRICOS NO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO 54

3.1.1 Fatos Históricos que marcaram o ano de 2004 55

3.1.2 Fatos históricos que marcaram o ano de 2005 56

3.1.3 Fatos históricos que marcaram o ano de 2006 56

3.1.4 Fatos históricos que marcaram o ano de 2007 57

3.2 ENTRAVES NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS 58

3.2.1 Encontro nacional do comércio exterior - 2009 59

3.2.2 Encontro nacional de comércio exterior - 2010 61
3.2.3 Encontro nacional de comércio exterior - 2011 61
3.2.4 Encontro nacional de comércio exterior - 2012 65
3.3 PRINCIPAIS ENTRAVES NAS EXPORTAÇÕES CATARINENSES 67
3.3.1 Diagnostico do setor exportador catarinense - 2008 68
3.3.2 Diagnóstico do setor exportador catarinense - 2009 70
3.3.3 Diagnóstico do exportador catarinense - 2010 71
3.3.4 Diagnóstico do setor exportador catarinense - 2011 73
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS 77
REFERÊNCIAS 78
KEEDI, Samir. Importância do Comércio Exterior. Disponível em: <http://www.cursosnocd.com.br/comercio-exterior/importancia-do-comercio-exterior.htm>. Acesso em: 09 abr. 2014. 81

1 INTRODUÇÃO

A prática da exportação no Brasil é uma atividade complexa e ineficiente, sabe-se disto desde há muito tempo, e, ainda há um desapontamento na expectativa de melhorias incluídas nos últimos anos, pois existem diversas dificuldades em aspectos relativos a este processo que segue com velocidade limitada na ampliação das exportações do país.

Não obstante que tenha havido melhorias e adoções de medidas por parte do Governo, nos últimos cinco anos, como exemplos as exportações serem mais incentivadas, existirem maiores divulgações dos instrumentos que apoiam às exportações, acesso e financiamentos facilitados, seguro de crédito à exportação fortalecido, para os pequenos exportadores foram criadas linhas de crédito, também criados consórcios que visam à exportação, entre outras. Adotando estas medidas para diminuir os entraves institucionais ligados à exportação, ainda há desvantagem das empresas brasileiras contra as internacionais na competitividade. Nota-se que as principais desvantagens para o crescimento das vendas externas brasileiras encontram-se nas operações aduaneiras, no alto custo portuário e no frete internacional, na dificuldade de acesso aos financiamentos e no sistema tributário. (CNI, 2002)

É muitíssimo importante também, que ocorra uma facilitação comercial no estímulo ao comércio internacional e incremento econômico. Em consequência que, trata-se da autonomia da liberdade de circulação dos produtos, taxas e formalidades pertinentes às exportações e importações, e da publicação e administração de normas sobre o comércio exterior.

Ademais, existem outros fatores que encarecem o processo e que necessitam de medidas urgentes para abrandar os problemas. De acordo com levantamento realizado em no ano de 2004, o comboio de caminhões brasileiros é antigo e antiquado e está estimado em 1,5 milhões de caminhões, o que induz ao desgaste acima da média das rodovias. Grande parte dos portos brasileiros é ineficiente, estando assoreados e com a dragagem vagarosa, o que estorva a operação de grandes navios. As ferrovias padecem com a escassez de intermodalidade e com a repressão de seu crescimento em decorrência das indústrias nacionais e estrangeiras não conseguirem atender a demanda interna,

que é de 20.000 novos vagões (JAGGI, 2004). Pode-se perceber também, que com o significante desenvolvimento das exportações brasileiras, sucedido nos últimos cinco anos, o país padeceu uma fase de carência de contêineres disponíveis para a realizaçãodas operações de comércio internacional, elemento este que se regressou no primeiro semestre do ano 2006, com o acréscimo das exportações nacionais, ou seja, dispõe agora uma maior oferta de equipamentos, especialmente vazios, nos maiores portos brasileiros. (GONÇALVES, 2006).

As exportações catarinenses persistem com semelhantesadversidades das exportações brasileiras, ainda que o estado de Santa Catarina tenha como indispensável mercado de exportação os Estados Unidos, além de um crescente número de exportações paraChina. (FIESC, 2012) As empresas permanecem com dificuldades de crédito, burocracia acentuada em relação aos órgãos governamentais, depreciação cambial inferior à inflação e a incidência de tributos domésticos às exportações. Por fim, aspectos como negociações com clientes e adequação de produtos ao mercado externo foram notáveis para o setor madeireiro.

Por conseguinte, empresas exportadoras brasileiras e catarinenses, enfrentam numerosas dificuldades quanto a operar o comércio exterior. Estes entraves serão o foco deste trabalho.

1.1 EXPOSIÇÃO DO TEMA E DO PROBLEMA

Com o implacável avanço da globalização, que estimulou a abertura e a progressiva integração econômica de todas as nações do mundo, Cardoso e Basílio (2006, p. 168) relatam que “de todas as nações do mundo, tem se sensibilizado uma transformação do cenário internacional, o que derivou na imprescindibilidade impositiva de se instaurar uma categórica política de exportações na economia do país”, isto se deve de tal maneira a consentir e harmonizar o crescimento econômico com estabilidade monetária e equilíbrio nas contas externas.

Entre meados dos anos 60 e 80, o regime de comércio exterior brasileiro regrava-se em fomentos e financiamentos às exportações de produtos manufaturados centrados na composição de preços. Esta prática auxiliou o mercado internacional a anuir às exportações de produtos padronizados, em conformidade

com a automatização dos seus processos produtivos, entretanto, este fator, não auxiliou na antecipação e reconciliação entre a normalização e os processos de discriminação localizados nas pequenas e médias empresas. (GUIMARÃES, 2010).

No espaço de tempo entre os anos de 1964 à 1990, a ascensão das exportações brasileiras consistiu em dois instrumentos principais, os fomentos fiscais e creditícios e a política de minidesvalorizações, a fim de dizimar o caráter ante exportador da economia. (VEIGA, 2002)

Os anos 90 iniciaram-se com adesões de numerosas medidas as quais marcaram expressivos desencaminhamentos no destino da política de comércio exterior, até então válidas. Estas medidas foram focadas nas políticas de importações, todavia não foram conservados instrumentos de apoio às exportações, sendo, estes desligados anteriormente. No mês de junho do ano de 1990, foi anunciado um cronograma de diminuição tarifária, para as importações, no qual se destinava a executar uma moderna estrutura de tarifas de importações a serem gradativamente firmadas ao longo dos cinco anos subsequentes. Ainda em 1990, conduziu-se a eliminação de diversas barreiras não tarifárias, conduzidas tradicionalmente pela Carteira de Comércio Exterior (CACEX) do Banco do Brasil. (BNDES, 2011).

Mas, nas atividades de exportação, Veiga (2002) afirma que, no ano de 1990 não mais existiu a CACEX, e com esta extinção, foi eliminado também o padrão institucional que conservou a política nos 25 anos anteriores a 1990. Suprimidos foram os subsídios fiscais, como também eliminados os Benefícios Fiscais a programas Especiais de Exportação (BEFIEX), entretanto foi conservada a validade dos contratos em vigor. Permaneceu o tratamento favorável aos lucros advindos das atividades de exportação, em termos de impostos de renda. Também manteve a desobrigação federal ao Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e Imposto sobre Operações relativas à circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal (ICMS) para exportações de produtos manufaturados e o regime de *drawback.*

Em conformidade com Pinheiro (2002), as medidas preponderantes em relação à política econômica de amparo ás exportações legitimada por entre os anos de 1990, agregaram-se na área de financiamentos, no qual o Governo Federal

atuou, inicialmente financiando vendas externas de bens de longo ciclo de fabricação e serviços de engenharia, proporcionando assim certa abrangência, no quesito dos setores potencialmente beneficiados.

A partir do ano de 2001, ainda segundo Pinheiro (2002), a ação para dispensar tributariamente as exportações, iniciou-se com a fundação da corrente fórmula de cálculo de crédito presumido do IPI para a indenização das contribuições Programa de Integração Social e Programa de Formação de Patrimônio do Servidor Público (PIS/PASEP) e Contribuição para o financiamento da Seguridade Social (COFINS) copilados ao longo da cadeia produtiva de bens designados à exportação. Não obstante, esta administração de desoneração tributária colaborou para remodelar a estrutura de gestão pública do comércio exterior.

De acordo com a CNI (2011), no ano de 2002 o principal entrave à ampliação das exportações foi a burocracia aduaneira. Isto, em virtude de, particularmente, questões operacionais constatadas no perpassar do processo, a cima de tudo no tocante das condutas alfandegárias e gastos com o porto e frete internacional, como também diversas dificuldades para acessar os financiamentos e a ausência de um cadastro único do Governo, o que desembaraçaria e aceleraria procedimentos nesta área. Deste modo, mesmo que haja ganhado na competitividade em razão do incremento da produtividade, as práticas exportadoras persistem com dificuldades em resgatar seu dinamismo.

Sãoexistentes os problemas históricos que acometem a competitividade das empresas brasileiras no ramo do comércio exterior, mas isto, segundo a pesquisa Desafios para a Desburocratização, executado pela Delloite não se relaciona com recente depreciação do dólar, moeda norte-americana, versus o real. (DELLOITE, 2010).

Na avaliação de 80% de 187 pessoas entrevistadas, pelo Delloite (2010), o maior entrave para o progresso e aumento das operações de comércio exterior no País, é a burocracia.

O modelo exato da influência da burocracia em operações no setor do comércio exterior é esboçado de acordo com as resposta de entrevistados sobre os entraves ao comércio exterior. No quesito tempo destinado à liberação de produtos importados ou exportados nos portos do Brasil, é entre dois e dez dias para grande parte dos empresários e ainda de onze a vinte dias para uma minoria, mas

importante para a pesquisa. Este desperdício de tempo é inadmissível, segundo Delloite (2010).

Outro entrave existente nos últimos anos, no País, é relativo a instabilidade cambial a qual é considerada de muitíssima importância para o ramo exportador, pois, no inicio de uma negociação com o importador, depois de formado o preço desejável para ambos, é analisada a taxa cambial do dia para poder negociar. (CNI, 2002).

Para Caetano (2005), um entrave ainda maior, compreendido na expansão das exportações brasileiras, é pertinente ao custo portuário. Este custo é associado à reduzida eficiência nas administrações portuárias e na exorbitância de mão-de-obra independente nos pátios. E a causa disto é um custo altíssimo, ainda mais alto que a média mundial. A pesquisa pela Consultoria Trevisan, realizada no ano de 2003, concluiu que, o porto de maior competitividade nacional, o porto de Praia Mole no Espirito Santo, expressa um custo em torno de treze dólares por tonelada de carga, ao mesmo tempo em que comparado ao porto de Valparaíso, no Chile, este custo é de apenas 4,7 dólares. Custo que é menor ainda que o do porto de Roterdã, na Holanda, onde se cobra apenas 4,8 dólares. Já no litoral brasileiro, o porto de Santos, no estado de São Paulo, o custo da tonelada de carga é de 28 dólares, elemento este que foi acentuado pelo sindicato da categoria, a qual obrigou que os operadores e estivadores a exaurir a quota, ainda que não tivessem como fazê-lo. Isto contribuiu que o custo brasileiro fosse mantido em um *ranking*, entre o maior do mundo. (JULIBONI, 2005)

Sobre os órgãos de apoio ao comércio exterior brasileiro e catarinense se tem a nível nacional a Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), na qual é uma entidade privada, sem fins lucrativos, que congrega e representa o segmento empresarial de exportação e importação de mercadorias e serviços, bem como as atividades correlatas.

A Associação dos Exportadores Brasileiros, objetiva resguardar os interesses dos empresários associados, combatendo em conjunto com os órgãos públicos e privados o amparo à medida que beneficiem a ampliação competitiva e sustentável das atividades de comércio exterior, segundo AEB (2012).

A Associação procura estimular a proximidade entre segmentos que operam negócios envolvidos com comércio exterior, estudando tecnicamente,

cooperando e defendendo os interesses e objetivos coletivos, tendo em vista sempre o acréscimo econômico e social do Brasil. (AEB, 2012)

Demais objetivos da AEB incluem: o estudo de assuntos que estejam relacionados com o comércio exterior, propondo soluções em relação a problemas que possam afetar seu desenvolvimento; a realização de pesquisas, estudos, eventos estatísticos do setor exportador como também importador e que tenham como base orientadora a política do comércio exterior e atividades relacionadas aos associados; como também a cooperação induzida para o aprimoramento técnico de produção e comercialização; a logística e sistemas de transportes; os financiamentos e seguros de crédito aos empresários, de modo que estes obtenham diminuições de custos, melhorias de produtividade e qualidade em produtos e serviços e que assegurem assim, no mercado internacional, uma posição competitiva. (AEB, 2012)

A AEB (2012) afirma então que é atuante então nas buscas de alternativas e/ou soluções que tenham como principal visão o fortalecimento e desenvolvimento contínuo das exportações bem como das importações de bens e serviços, assim como de atividades assemelhadas e afins.

Sendo assim, a maior contribuição da Associação com os empresários exportadores brasileirossão os relatórios efetivados ao término de cada Encontro Nacional de Comércio Exterior (ENAEX), este evento é referencia no comercio exterior brasileiro, sendo constituídonum espaço adaptado para os debatescom propostas objetivas e interações entre empresários nacionais e autoridades governamentais, este Encontro objetiva facilitar o amparo de políticas e ações que contribuam em favor da expansão do comércio exterior no Brasil. (ENAEX, 2013).

Já em âmbito estadual, a Federação de Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC), tem o objetivo de fortalecer a indústria catarinense.

A FIESC é composta por mais de 38 mil empresas, nas quais são empregadas mais de 670 mil pessoas, e tem a responsabilidade de um terço da riqueza gerada no estado deSanta Catarina. A corporaçãoreuniem torno de 130 sindicatos de indústria, e sua missão é representar, politicamente e institucionalmente, o setor industrial catarinense e, além disto, promover a sinergia do sistema. Ainda, oferece serviços em áreas do comércio exterior, política econômica industrial, infraestrutura e meio ambiente, legislativa e tributaria e relações de trabalho. (FIESC, 2011).

A Federaçãoauxilia o exportador catarinense anualmente com seu "Diagnóstico do Setor Exportador Catarinense". Tendo este, por objetivo, possibilitar a liberação dos indispensáveis obstáculos internos e externos às exportações, bem como apontar os aspectos, os quais as empresas exportadoras catarinensespressupõem primordiais para sua maior inoculação no mercado internacional. Com os resultados obtidos nos Diagnósticos, a FIESC auxiliam as empresas exportadoras do estado de Santa Catarina por intermédio da execução de ações que objetivamdizimaras complexidades apresentadas, além de articular-se com órgãos públicos federais e estaduais na procura de soluções para os entraves existentes. (FIESC, 2012)

Diante deste pressuposto, tendo em vista que há muitas dificuldades com relação à exportação tanto estadual, quanto a nível nacional, à pergunta que se faz no trabalho é: Quais osentraves nas exportações brasileiras e catarinenses no período de 2004 a 2012?

1.2 OBJETIVOS

Conforme o problema apresentado anteriormente será exposto, a seguir, o objetivo geral e os objetivos específicos que este trabalho de conclusão do curso de Relações Internacionais pretende alcançar.

1.2.1 Objetivo geral

O objetivo geral deste trabalho de conclusão de curso é verificar os principais entraves nas exportações brasileiras e catarinenses no período de 2004 a 2012.

1.2.2 Objetivos Específicos

Para atingir o objetivo geral, apresentam-se alguns objetivos específicos a serem alcançados no decorrer do trabalho:

- Evidenciar as exportações brasileiras no período de 2004a 2007 e os principais fatos históricos que facilitaram as exportações;

- Identificar quais os principais entraves existentes nas exportações brasileiras no período de 2009a 2012 expostos no Encontro Nacional de Comércio Exterior - ENAEX;

- Identificar quais os principais entraves existentes nas exportações catarinenses no período de 2008 a 2011 expostos no Diagnóstico do Exportador Catarinense.

1.3 JUSTIFICATIVA

Este trabalho tem como principal objetivo, mostrar a importância de se ter um diagnóstico sucinto das exportações no âmbito empresarial. Mostrando ao empresário, se no período decorrente dos anos de 2008 a 2012 houve um auxílio por parte do Governo e demais coadjuvantes, em termos de benefícios aos exportadores.

Aos acadêmicos do curso de Relações Internacionais que iniciam suas vidas profissionais na área de comércio exterior, é de grande relevância ter o conhecimento sobre os entraves existentes no seu meio profissional, para aprimorar seus conhecimentos e ter a capacidade de saber como agir diante destes fatos.

Para as Universidades que contam com cursos de Administração, Comércio Exterior e Relações Internacionais é de suma importância perceber, que neste relatório, são abordados os entraves às exportações e soluções, ou facilitações do governo para/com o empresário. Sendo assim, os professores saberão como dialogar, com maior precisão, sobre o futuro destes empresários, atuantes no comércio exterior brasileiro e os internacionalistas, uma vez que os mesmos se depararão na vida profissional, com estas dificuldades.

É também de imprescindível importância aos empresários, uma vez que estão diretamente ligados aos seus lucros e/ou prejuízos das suas empresas. Como também a necessidade de ter o discernimento deste diagnóstico para seu progresso como empresa competitiva internacionalmente.

A sociedade terá maior visão sobre os acontecimentos ao seu redor, no que tange principalmente as exportações, uma vez que esta pode fazer parte direta, ou indiretamente do mercado. Saber por que exportadores não conseguem manter suas empresas e assim empregos advindos destas empresas, por conta de dificuldades na exportação.

1.4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os procedimentos metodológicos são baseados em métodos existentes que são utilizados para a realização da pesquisa deste Trabalho de Conclusão do Curso de Relações Internacionais. Estes métodos são baseados em: pesquisa documental, a qual é indispensável por tratar-se de ter a maior parte das fontes escritas utilizadas como base no trabalho de investigação. Esta pesquisa é realizada em fontes como tabelas, estatísticas, apareceres, relatórios etc.

"A análise documental constitui uma técnica importante na pesquisa qualitativa, seja complementando informações obtidas por outras técnicas, seja desvelando aspectos novos de um tema ou problema." (LUDKE E ANDRE, 1986).

Diante disto, a pesquisa deste Trabalho de Conclusão do Curso de Relações Internacionais, terá como principais documentos analisados o Diagnóstico do Exportador Catarinense, a nível estadual, e os relatórios elaborados pelo Encontro Nacional de Comércio Exterior a nível nacional.

Ademais, outro método feito por base neste trabalho são as fontes secundárias, tais quais são compostas de elementos advindos de obras originais, citar-se-á trabalhos escritos com objetivandoa analise e interpretação de fontes primárias e, normalmente, com o auxílio e consulta de outras obras consideradas, igualmente, fontes secundárias. (COLLINS, 2004).

Conta com um corte temporal, uma vez que analisa um determinado período de tempo, sendo esta, uma pesquisa feita com base em informações do período entre os anos de 2008à 2012; é uma pesquisa descritiva, visto que alega "buscar a resolução de problemas, melhorando as práticas por meio da observação, análise e descrições objetivas, através de entrevista com peritos para a padronização de técnicas e validação de conteúdo." (THOMAS et al, 2007).

Abrange a pesquisa exploratória, por tratar-se de tentar buscar por levantamento bibliográfico, entrevistas com pessoas que possuíram, ou possuem experiências práticas com o problema pesquisado e analisar exemplos que estimulem a compreensão. (PIOVESAN, 1995).

É também uma pesquisa com método dedutivo por ser caracterizado contendo conclusões, que devem, necessariamente, serem verídicas.

É um estudo de caso.

> Um estudo de caso é caracterizado pelo estudo profundo e exaustivo de um ou de poucos objetos, de maneira que permita o seu amplo e detalhado conhecimento, tarefa praticamente impossível mediante os outros delineamentos considerados. (GIL, p.58, 1996).

Conta por fim com pesquisa descritiva, a qual tem como maior objetivo a descrição de características sobre certa população ou fenômeno e/ou estabelecer relações com variáveis (GIL, 2002).

A finalidade da pesquisa descritiva é semelhante a de pesquisas exploratórias, pois esta também servirá para proporcionar uma visão do problema, identificação de características e ainda preocupação com a atuação prática. (GIL, 2002).

Para isto, serão utilizadas técnicas de coleta de dados por base de pesquisas feitas, como oa que será feita embasada no “diagnóstico do exportador catarinense” a qual é uma pesquisa realizada pela FIESC.

O objeto de estudo sãoas exportações brasileiras no período que tange os anos de 2008a 2012 e com isso buscar-se-á estabelecer um trabalho de conclusão de curso que mostre os entraves existentes, neste período, para os exportadores brasileiros como também, para os catarinenses. Isto fará com se tenha uma abordagem predominantemente quantitativa para o primeiro objetivo, tendo em vista que serão embasados em números da balança comercial os quais serãoapresentados e qualitativos para o segundo e terceiro objetivo, visto que serão expostos os entraves existentes tanto a nível estadual, quanto a nível nacional.

1.5 ESTRUTURA DO TRABALHO

A estrutura do trabalho tem por intuito definir o queseráapresentadoem cada capítulona elaboração e entrega do trabalho de Conclusão de Curso de Relações Internacionais.

Sendo assim, no capítulo 1, terá como principal finalidade, mostrar de forma sucinta e clara sua introdução com exposição de seu tema e problema, onde será visto seu objetivo geral e objetivos específicos. Também contará com sua justificativa e seus procedimentos metodológicos.

Contudo, no capítulo 2, será apresentada sua fundamentação teórica que contará com alguns tópicos importantes para a resolução da pesquisa apresentada bem como adentrando ao comércio e seus principais assuntos que envolvem diretamente a pesquisa deste trabalho sobre comércio internacional, suas teorias, e estrutura, assim como contará com comércio exterior brasileiro, sua estrutura, seus programas de desenvolvimento, e medidas de incentivo e por fim as exportações brasileiras com suas razões para exportar, seus riscos, incentivos fiscais, mecanismos de apoio, cultura, dificuldades e regimes aduaneiros especiais etc.

Entretanto no capítulo 3, a autora entrará no desenvolvimento do seu trabalho com maiores detalhes sobre as pesquisas realizadas com os principais fatos históricos entre os anos de 2004 à 200, os principais entraves nas exportações brasileiras entre os anos de 2009 à 2012 e os principais entraves nas exportações catarinenses nos anos de 2009 à 2011, todos eles em conjunto com documentos publicados disponibilizados pelo MDIC,relatórios do ENAEX, para uma abordagem em âmbito nacional, e chegando até o comércio exterior catarinense junto ao levantamento realizado nos diagnósticos elaborados pela FIESC.

Finalizando então com o capítulo 4, no qual mostrará as considerações finais deste trabalho de conclusão do curso de relações internacionais, reafirmando e objetivando os entraves encontrados nas exportações brasileiras no período de 2008à 2012.

Sendo assim, este primeiro capítulo desempenhou como objetivo delinear os assuntos que serão tratados no trabalho em questão, como também mostrar a estrutura do Trabalho de Conclusão de Curso de Relações Internacionais.

A seguir será elaborada a fundamentação teórica, pela qual a pesquisa terá por base em seu trabalho final.

1 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

No presente capítulo serão expostos os principais aportes teóricos que envolvem o tema do trabalho. Serão descritos os tópicos necessários à elaboração do estudo e o devido embasamento teórico para responder o problema da pesquisa.

2.1 COMÉRCIO

Segundo Requião (2011), comércio é a operação humana destinada a colocar em circulação a riqueza, agregando-lhe a utilidade. Este conceitooriginasecom as práticas sociais o qual éregistrado o escambo, que exprimi“troca”, ou seja, câmbio por meio de trabalhos ou produtos continuadamente entre produtor e consumidor até que surja uma mercadoria-padrão, que em questão,foi nomeada como moeda. O comércio também é advindo da economia de mercado a qual é existente a produção para a comercialização ou compra de moeda para sua utilização, como capital, em um atual ciclo de produção.

Sendo assim, Rocco (2003, p. 84) afirma: “o comércio é aquele ramo que faz aumentar o valor dos produtos pela interposição entre produtores e consumidores, a fim de facilitar a troca das mercadorias”.

Em contrapartida, CretellaJúnio (1988, p. 45) ratifica: “Comércio é a atividade humana, de caráter especulativo, que consiste em pôr em circulação a riqueza produzida, tornando disponíveis bens e serviços”.

Brasil Escola (2005) define comércio como uma permuta de produtos. No passado eram feito trocas com mercadorias de valor desconhecido onde cada um dava o seu valor a seu produto. Atualmente, esta permuta é desempenhadaindiretamente, sendo assim, um individuopode praticar o ato de cambio entre o dinheiro e o produto desejável. A criação da moeda/dinheiroajudouque fosse simplificado e promovido o desenvolvimento do comércio.

Mas há necessidade de entender além do comércio, o comércio internacional e o comércio exterior.

Adentrando ao comércio, será visto sobre as principais teorias do comércio internacional, assim como seu conceito, seu histórico e importância, ademais será visto também as principais teorias que envolvem o tema e sua estrutura, como FMI, GATT (OMC), BM entre outros.

2.1.1 Comércio Internacional

Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC), o comércio internacional é o escambo entre bens e serviços por intermédiodas

fronteiras internacionais ou territórios. Em grande parte dos países, é representadoporuma parcela larga do Produto Interno Bruto(PIB). O comércio internacional é presente em parte da história da humanidade, mas economicamente sua importância, social e política reintegraram-se crescentementenos séculos passados. Com o avanço das indústrias, dos transportes e da globalização, surgiram corporações multinacionais, e o *outsourcing* obteveimpacto amplo no crescimento deste comércio. O incremento do comércio internacional pode se relacionar com a globalização. O comércio internacional é uma ciênciaque faz parte da teoria econômica, juntamente com o aprendizado relativo ao sistema financeiro internacional, formando então a cadeira da economia internacional.

Já de acordo com Lopez e Gama (2010), o comércio internacional é caracterizado como o aglomerado de atividades realizadas entre países onde se encontram á intercambio dos bens e serviços ou dos movimentos de capitais. Este comércio, segundo os autores, é administrado por normas e regras, consecutivas de compromissos negociados, em órgãos internacionais como a OMC e CCI.

A implantação de relações políticas e culturais pacíficas excedeu as relações econômicas entre diferentes povos. Comércio e saque, diplomacia e conquista não eram ações adversas, mas adicionadas. A alteração das relações econômicas internacionais, de uma negociaçãoaproximada a um conflito armado em uma negociação relativamente pacífica e organizada por um sistema jurídico internacional, aceito tácita ou explicitamente por todos os países, tem sido um recurso lento e, ainda, inacabado.(GONÇALVES et al, 1998).

Segundo Freitas (1979), os fundamentos e problemas que se oriundam das relações econômicas internacionais, avistados por uma primeira vez, caracterizam-sedesiguais dos que distinguem as relações econômicas internacionais. Mas não o são. No geral, a soma destes se diferenciam dos resultados, pelo próprio fato de que as relações são conduzidas entre residentes de mais de um Estado nacional e estas, somente entre residentes de um mesmo Estado soberano.

Os autores acima descritos, mesmo que com contraste entre anos de publicações mostram ao leitor que a Economia Internacional vem sendo um processo lento e contínuo de aprimoramento das relações entre os povos. E que os Estados vêm se relacionando mais com outros Estados de mesma categoria.

Segundo Bortolo (2007), o comércio internacional é de extrema importância para os países que tenham como visão acomercialização seu excedente de produção e que possaconceder ao seu mercado consumidor, mercadorias e serviços que o mesmo não produz. Esta associação também é construída por interesses e acordos políticos e econômicos, o que retribui a integração entre países ainda mais complexa.

Outro importante fator é dissolver os riscos por meio dealteração de mercados, em caso de crise interna, os países conseguemavançarna comercialização de seus produtos com correligionários comerciais e conservar certo equilíbrio econômico. (Bortolo, 2007).

Para Keedi (2009), muitos fatores podem ser utilizados como motivação para a realização do comércio internacional, ou exterior, bastando à análise dos diversos existentes, e mesmo se for apresentadas as condições favoráveis ou contrárias, isto não impossibilitará o comércio, pois este será capazde se realizar independente de qualquer motivação lógica, muitas vezes por motivos comerciais, outras vezes por motivos políticos, interesse no produto estrangeiro entre outros.

O relacionamento entre países é o que movimenta o comércio internacional, pois estesnecessitamque se tenha cambio entre mercadorias pelas mais diversas razões, e elas poderão não estar relacionadas acopiosidade ou escassez de recursos, clima, capital e trabalho. (Keedi, 2009)

2.1.2 Teorias Clássicas do Comércio Internacional

Aprofundando nas teorias clássicas do Comércio Internacional, este subcapítulo mostrará de forma resumida, as principais teorias. Sendo elas: a teoria das vantagens absolutas, teoria das vantagens comparativas e a teoria de Heckscher e Ohlin.

A partir da segunda metade do século XVIII, segundo a FEP (2009) manifestaram-se os debates a cerca do comércio internacional que induziram a teoria econômica moderna. Até aquela época, a ciência acerca do setor de comércio exterior descendia apenas dos escritos da escola mercantilista, que alegavam o comércio internacional pela oportunidade que ele oferecia de se obter um excedente

na balança comercial. A intenção era o superávit comercial, que responsabilizaria atingirde qualquer forma.

Smith (1985), publicado originalmente em 1776, desenvolveu a teoria das vantagens absolutas como a base do comércio internacional. A vantagemabsoluta de um país na produção de um bem é resultadode uma maior produção, ou seja, de se utilizarde uma menor quantidade de insumo para que seja produzidoesse bem,confrontando com custos menores. O autor obsecrou que nem sempre é necessário que um país atinja excedentes de comércio exterior para que as permutas comerciais internacionais sejam benéficas, e que as permutas voluntárias entre países conseguem beneficiar todos os implicados na operação.

Ricardo (1982) afirma que foi aprimorada esta teoria, quando se estendeu contingencias de ganhos de comércio para países sem vantagens absolutas na maneira querelacionados a outros. Segundo Ricardo, a vantagem comparativa é que determina a direção e a oportunidade do beneficio em cima do comércio e não o principio da vantagem absoluta.

Adam Smith possui uma obra denominada: A riqueza das Nações, (1776), onde teorias de comércio internacional se baseiam. Esta obra foi escrita contra uma visão mercantilista, a qual observava o comércio internacional como um jogo, onde empresários ganham enquanto outros perdem, para que a nação enriquecesse a dica de Adam era exportar mais e importar menos. Sendo assim a balança sempre se mantinha no *superávit* o que significava uma anulação do comércio internacional, isto se dá, pois se todos empresários de todos os países seguirem esta lógica, exportando mais, e importando menos, não haveriam compras, então, consequentemente não haveriam mercados. (GONÇALVES, 2005)

Existe conflitos em relação a Ricardo ser precursor no conceito de vantagem comparativa. Em um artigo publicado no ano de 1815, Robert Torrens exibiu o conceito dois anos antes de Ricardo produzir seu livro. Viner (1937), negava o pioneirismo de Ricardo e concordou ser indiscutível que Ricardo outorgou ênfase à doutrina, posicionando-se apropriadamente, ademais obteve geral aceitação por parte dos economistas.

A vantagem comparativa é um reflexo do custo de oportunidade relativa, isto é, a relação que se tem entre as quantidades determinadas do bem que dois países necessitamdiminuir sua produção para focar a mesmaem outro bem. Segundo a teoria ricardiana, as vantagens comparativas, também intituladas

vantagens relativas, são advindas das diferenças de produção do fator trabalho para bens diferentes. Ele as atribui à diferenciação no clima e no ambiente de cada nação. Ele afirma que era dever dos países a especialização em bens nos quais fosse ter vantagem comparativa, aumentando sua produção doméstica. Sendo assim, parte da produção que não obtivesse saída no mercado doméstico de um país seriaexportada. Tendo em vista que os bens que se adquirem, porbaixo valor, no mercado internacional, quando comparados internamente, seriam captados. Dessa forma, o comércio seria benéfico para todos.

> Num sistema comercial perfeitamente livre, cada país naturalmente dedica seu capital e seu trabalho à atividade que lhe seja mais benéfica. Essa busca de vantagem individual está admiravelmente associada ao bem universal do conjunto dos países. Estimulando a dedicação ao trabalho, recompensando a engenhosidade e propiciando o uso mais eficaz das potencialidades proporcionadas pela natureza, distribui-se o trabalho de modo mais eficiente e mais econômico, enquanto, pelo aumento geral do volume de produtos difunde-se o benefício de modo geral e une-se a sociedade universal de todas as nações do mundo civilizado por laços comuns de interesse e de intercâmbio. (RICARDO, 1982:104).

Já Mill (1983) apoiou a noção de Ricardo sobre a vantagem comparativa quandoafirmou que países que produzem determinado produto mais baixo que outros, importariam mesmo assim, estes outros em preço maior. Estes países, na conjetura de terem benefícios sobre ele em todos os produtos, obteriam beneficios maiores emcertosprodutos do que em outros, e importariam mercadorias em que seu beneficio fosse mínimo, para que tivessem a oportunidade de empregar quantidade maior de sua própria mão-de-obra e de seu capital nas mercadorias em que o beneficio fosse máxima.

De acordo com Krugman e Obstefeld (2001), a teoria de Heckscher e Ohlin é diferente do ricardiano uma vez que distingui o comércio internacional do comércio inter-regional e identifica os fatores que determinantesda existência de vantagens comparativas. Complementarmente, Young (1951) assegura que a teoria de comércio internacional deve se desenvolver essencialmente de mesmo modo que a teoria de comércio entre regiões. Isso está em dessemelhança com a perspectiva

clássica, que destacadiferenças entre o comércio dentro das nações e o comércio entre internacional – entre nações.

Willianson (1989), afirma que este modelo obtevenumerosas aceitações,especialmentepoliticamente falando, mas também dominou quando explicou o comércio internacional no meio acadêmico. Com isso, a teoria da vantagem comparativa inspirou muito na definição depolíticas governamentais, aopossibilitar a alteração por parte dos governos em relação à vantagem comparativa de fatores intermediandovárias formas de intervir, e justificaaplicação de políticas com a finalidade na diminuiçãodos custos relativos de empresas de um país em contrapartida com custos dos adversários internacionais. Alguns exemplos que se podem dar de políticas com essa finalidade são em relação a diminuição de taxa de juros; estímulo para mantes os custos salariais, depreciaçãoque afetaos preços relativos, subsídios, margens de desvalorização especial e financiamento de exportação para setores específicos.

Apesar de ser extremamente importante teoricamente e, sobretudo, historicamente, o modelo clássicoque mostra a vantagem comparativa,exibifalhas que são alvo de debates. Conforme Young (1951) houveram criticas direcionadas as suposições do protótipo, estas críticas foram, como exemplo, a competição perfeita incorporado em cada país, inérciatotal de trabalho e capital entre os países, mas flutuação doméstica, e custos constantes.

Uma vez expostas as teorias clássicas que enfatizam a importância e a necessidade da realização das trocas comerciais entre os Estados, cumpre destacar como o comércio internacional está organizado em âmbito mundial.

2.1.3 Estrutura Internacional

Visto que existe uma organização dentro do comércio internacional, neste ponto, será exibida sua estrutura contando com seus principais órgão vigentes, como FMI, GATT, entre outros.

Na estrutura de instituição que se destinou a regulamentação da economia internacional, sendo enraizado no fim da Segunda Guerra Mundial, o GATT, pode ser considerada uma formação delicada. Antes do final conflito, no ano de 1944, a Conferência de Bretton Woods,sucedeu na criação do Fundo Monetário

Internacional - FMI e do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento - BIRD, o atual grupo Banco Mundial. Nesta Conferencia foi discutida a formação de uma terceira organização internacional, a Organização Internacional do Comércio - OIC, destinada a tratar das relações comerciais entre os países. (OMC, 2007).

O FMI e o BIRD tiveram inicio de seus trabalhos no primeiro semestre de 1946.O FMI designava à consulta, cooperação e implementação do sistema monetário internacional, além de ser prestador de assistência aos países com dificuldadesno balanço de pagamentos, o que evitariao amparo de medidas as quais restringiam o comercio quando surgiam desequilíbrios. O moderno padrão monetário se estabeleceria diantedos países que cumprissemas taxas de cambio fixas, sendo que seria garantido pelo governo norte americano a conversibilidade do dólar em ouro, fazendo assim com que se evitassem consequências negativas para a economia internacional que seria atribuída ao rompimento com o padrão ouro ocorrido no período entre guerras. O BIRD por sua vez, originou-se da necessidade criação de um mecanismo para a reconstrução da economia dos países destruídos pela a guerra. (Ferracioli, 2007).

Segundo o IMF (2005), com sua adesão quase global de 188 países, o FMI é privilegiado, pois deve ajudaros governos dos países membros a aproveitar oportunidades de gerenciamento e os desafios advindos pela globalização e desenvolvimento econômico em geral. O FMI conduz as tendências econômicas globais e sua execução, adverte os seus países membros, quando avista grandes problemas, concede um fórum para o diálogo politico e transmiti o *know-how* para os governos sobre como atender as dificuldades econômicas.

O FMI assessora e custeia os membros que se mostram com dificuldades econômicas e politicas e também se empenha com países em desenvolvimento para amparar e alcançar a estabilidade macroeconômica e redução da pobreza. (FMI, 2013).

Segundo a ONU (2004), o Grupo Banco Mundial, é a maior fonte global de ajuda ao desenvolvimento, a qual proporciona em média cerca de US$ 60 bilhões anuais em empréstimos e doações à todos os países membros, os quais somam 187 países.

O Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) é atuante como uma cooperativa de países, disponibilizando recursos financeiros, o seus funcionários altamente treinados e amploapoio de conhecimentos para

ajudarcom os esforços das nações em desenvolvimento ealcançar um desenvolvimentoduradouro, sustentável e equitativo. Seu principal objetivo é reduzir a pobreza e com ela as desigualdades advindas. (ONU, 2004)

Ainda segundo Ferracioli, (2007), a Organização Internacional do Comércio complementa o complexo de instituições da nova ordem internacional. Cabe a elaadministrarum estrutura de comércio multilateral com regras definidas, objetivaria a facilitação e o funcionamento das forças do mercado, juntamente com a diminuição das restrições ao comércio internacional. Este regime internacional relativo ao comércio induziria em conta a estabilidade política e econômica dos estados nacionais e resultaria em um acréscimo do nível de emprego e desenvolvimento econômico.

Para Santiago (2011), o GATT é resultante do insucesso das conversações entre os países que formariam a Organização Internacional de Comércio - a futura OMC, que surgira só no ano de 1995.Este insucesso é resultado, em parte, dos Estados Unidos, cujos líderes não teriam interesse em elaborar um instituto que coibisse, de alguma forma, o importante e grande fluxo comercial internacional, o qual sempre ajudou a economia norte-americana a alcançar resultados positivos constantes. A Organização Internacional de Comércio necessitaria ser o terceiro pilar da administração da economia e comércio mundiais, agindo em conjunto com o FMI e o Banco Mundial.

O GATT é resultado do planejamento de atuação no lugar do definhamento da organização, e ainda assim, provisoriamente, enquanto não era chegado em um acordo entre os países que regiam sob a constituição e funcionamento da OMC. O primeiro acordo foi decidido no ano de 1947, em Genebra, no âmbito da reunião das Nações Unidas por um contingente de 23 países, entre eles o Brasil, que era também um dos membros fundadores. A partir deste acordo inicial, foram ocorrendo outrosperiodicamente para que fossem uniformizadas as normas do comércio internacional, séries estas que herdariam o nome de "rodadas". As mais importantes rodadas são a "Rodada Kennedy" que ocorreu entre os anos de 1964 à 1967; a "Rodada Tóquio" que ocorreu entre os anos de 1973 à 1979 e a "Rodada Uruguai" ocorrida entre os anos de 1986 à 1993. Sendo esta a última das rodadas, e conceituada a mais importante de todas, pois foi assinada por 117 países e ordenada para reduzir os entraves ao comércio mundial,fazendo com que se torne, na época, um sistema mais independente com

as mais sucessivas reduções das pautas aduaneiras. Esta rodada é absolutamente importante também pelo fato de, surgir temas como a situação dos produtos agrícolas e serviços em geral, pela primeira vez nos debates.

Segundo a OMC (2014), a mesma teve inicio com suas atividades no dia 1° de janeiro do ano 1995 e desde então atua como principal instância administrando o sistema multilateral de comercio. A organização objetivao estabelecimento de um marco institucional geral para regulaçãodas relações comerciais entre diferentes membros que a constituem.Hoje conta com 153 membros, e estabelece um mecanismo que soluciona as controvérsias comerciais, baseados em acordos comerciais hoje em vigor, e criação de um ambiente permitindo a negociação de atuais acordos multilaterais e plurilaterais entre os membros.

Sobre os acordos da OMC, o Itamaraty (2006), afirma que existem diferentes acordos regidos pela organização. São alguns deles: Acordo multilateral sobre o comércio de bens, acordo sobre a agricultura, acordo sobre medidas sanitárias e fitossanitárias, sobre inspeção pré-embarque, entre outros.

A OMC possui diversos princípios, os quais levam às relações comerciais, sendo estes princípios apresentados neste trabalho como principio da não discriminação, que rege pelo tratamento igualitário entre todos os países, onde os produtos importados devem ser tratados como produtos nacionais; outro principio pertinente a OMC é o principio da previsibilidade, o qual afirma que é obrigação consolidar compromissos firmados para que se tenha uma previsibilidade e segurança tanto no setor exportador como no setor importador; o principio da concorrência leal, que seu nome já indica que procura um comércio justo; principio da proibição de restrições quantitativas, o qual impede o uso de quotas e, por fim, o principio do tratamento especial e diferenciado para os países do sul, que gerou diversas reclamações por parte dos países em questão, quando foi implantado. Este principio tem por base aderir a um tratamento desigual entre os países que necessitam disto, para que os mesmos possam vir a se desenvolver, sendo assim os países já desenvolvidos deveriam abrir mão da reciprocidade tarifária e da igualdade . (CARVALHO, 2006).

Visto que a OMC reserva o direito a alguns princípios, deve-se tem em consideração a rodada chama Doha, a qual objetiva reduzir picos tarifários, discutir temas que se relacionem a agricultura, melhora de arcabouço institucional do

comércio eletrônico, entre outros. Deve ainda, salienta que a rodada existe aaproximadamente 10 anos, e foi iniciada no Qatar, no mês de novembro do ano de 2001, no meio da IV Conferencia Ministerial da OMC. (MDIC, 2011).

Ainda de acordo comMDIC (2011), a rodada de Doha, também chamada como rodada do desenvolvimento motiva-se inicialmentecom abertura de mercados agrícolas e industriais, sendo estes regrados favorecendoo aumento dos fluxos de comércio dos países em desenvolvimento. A Rodada Doha surgiu devido a crise entre os interesses de países em desenvolvimento e países desenvolvidos no meioda Rodada Uruguai, onde houve o surgimento de disciplinas novas sobre Propriedade Intelectual e Serviços, as quais foram propostas pelos países desenvolvidos.

As discussões são conduzidas pelo princípio de compromisso único – "*single undertaking*" – visando um tratamento diferente e especial a países em desenvolvimento e países menos desenvolvidos - Parte IV do GATT do ano de 1994, referente a decisão de 28 de novembro do ano de 1979, a qual, tratava sobre Tratamento Mais Favorável e Diferenciado, Reciprocidade e Plena Participação de Países em Desenvolvimento. (OMC, 2012).

2.2 COMERCIO EXTERIOR BRASILEIRO

Quando os países não conseguem produzir todos os produtos dos quais precisam, as empresas vão à busca da especializaçãonas atividades produtoras, as quais são mais competitivasquando condizem favoravelmentecom fatores cambiais, recursos naturais como também sua posição geográfica, assim criando uma espécie de troca de produtos com empresas de outros países a essa "troca", é dado o nome de comércio internacional ou comércio exterior. (ABRACOMEX, 2010).

Lopez e Gama (2010) certificam: "Comércio internacional é definido como o conjunto de operações realizadas entre países onde há intercâmbio de bens e serviços ou movimento de capitais".

Entrando então no comércio exterior brasileiro, segundo o MDIC (2010), as primeiras estatísticas oficiais do comércio exterior do Brasil datam do século XIX e eram elaboradas pela Diretoria Geral da Repartição Especial de estatística do Tesouro Nacional.

A partir do ano 1942, começou a ser utilizado o dólar norte-americano como padrão internacional para a permuta comercial brasileira. As estatísticas de comércio exterior do Brasil, antigamente, eram apuradas em libras esterlinas. (MDIC, 2009).

Vale ressaltar que, cada país necessita de suas leis e regras que não colidam com as normas internacionais. Exemplos das leis do comércio exterior brasileiro, as quais pode ser citadas: Portaria SECEX n°23, de 14 de julho de 2011; lei do regulamento aduaneiro, onde há o decreto n° 6.759, de 5 de fevereiro de 2009; a lei a qual disciplina o despacho aduaneiro de importação é a Instrução normativa SRF n°680, de 2 de outubro de 2006 e lei que disciplina o despacho aduaneiro de mercadorias destinadas à exportação é a Instrução normativa SRF n° 28 de 27 de abril de 1994. (ABRACOMEX, 2011).

As principais características listadas pela Abracomex (2011), sobre o comercio exterior são: o idioma, as leis, regras, “usos e costumes”, as praticas comerciais, os contratos comerciais, a garantia de contrato ou garantia de performance, o sistema de pagamento e/ou garantia de pagamento e/ou cartas de crédito, os controles governamentais, cotas, licenciamentos, os aspectos relativos aos costumes, política e religião, o meio ambiente e os direito humanos e por fim, a proteção ao consumidor e normas técnicas.

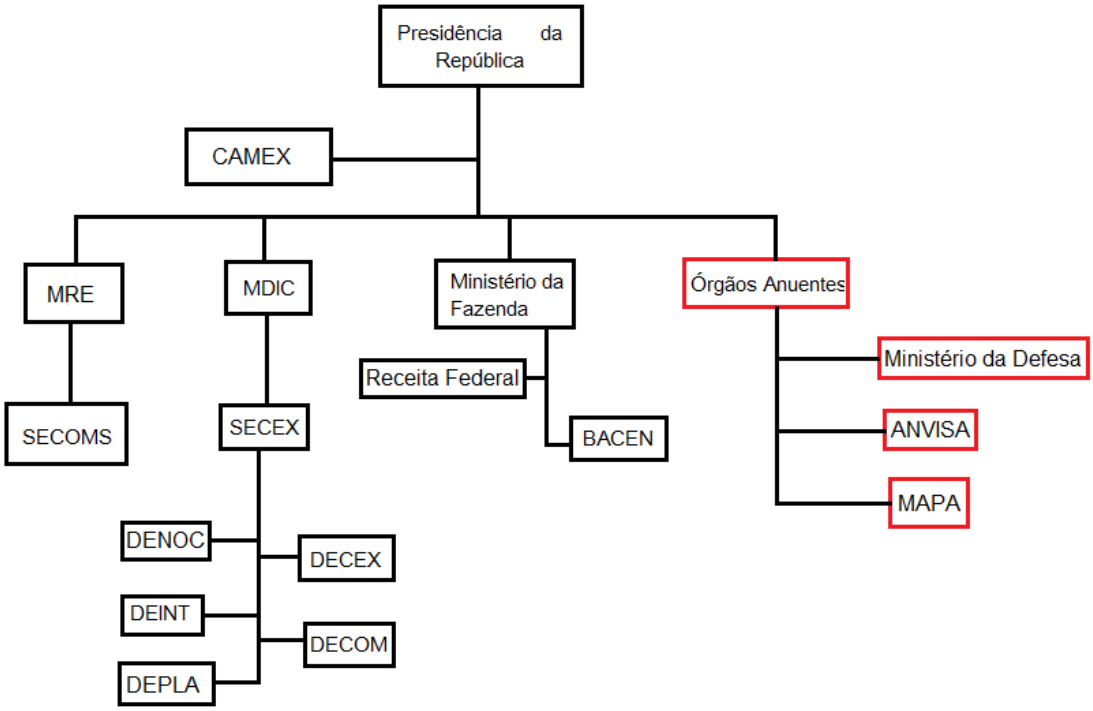
Diante disto, poderá ser demonstrada a estrutura do atual comércio exterior brasileiro.

2.2.1 Estrutura comércio exterior brasileiro

O comércio exterior brasileiro não possui um órgão específico para sua atividade, por isso é descentralizado. Num comparativo com outros países, como Itália, é existente uma pasta que, exclusivamente trata de negócios internacionais, o Ministério do Comércio Exterior. Já no Brasil, a gestão é dada por áreas de competências, como Política de Comércio Exterior, Política Fiscal, Política Financeira, Políticas Bilaterais de Relações Internacionais, entre outras.

Na figura 1, poderá ser observado o organograma com os principais órgãos intervenientes do comércio exterior brasileiro, segundo Abracomex (2014):

Figura I – Organograma Órgãos Intervenientes



Fonte: Elaborado pela autora, 2014, a partir do ABRACOMEX 2014.

A Câmara de Comércio Exterior(CAMEX), é o órgão brasileiro considerado o mais importante e atuante, além de ser diretamente ligado a Presidência da Republica. (Araújo, 2012).

A CAMEX é um órgão, o qual integra o Conselho de Governo da Presidência da República e objetiva a formulação, adoção, implementação e coordenação de políticas e atividades relacionadas ao comércio exterior de bens e serviços, incluindo o turismo. (MDIC, 2012)

É constituída pelo Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, a quem exerce o cardo de presidente da CAMEX, e pelos Ministros de Estado Chefe da Casa Civil; das Relações Exteriores; da Fazenda; da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; do Planejamento, Orçamento e Gestão; e do Desenvolvimento Agrário. (MDIC, 2012).

Segundo Araújo (2012), aCâmara foi criada no ano de 1995, e, naquela época era constituída por um Conselho de Ministros e uma Secretaria Executiva. A elaboração desta câmara foi, de certo modo uma verificação seresponderia aágeismodificaçõesdo crescimento do comércio brasileiro, o qual fora sempre

abordadoisoladamente por cada um dos Ministérios do país, sendo limitado em demasia o processo decisório do comércio exterior. Na atualidade, nenhuma medida que interfirano comércio exterior brasileiro,deve ser editada sem que tenha uma discussão prévia da Câmara.

A CAMEX tem por função a definição de diretrizes, assim como coordenação e orientação das ações de órgãos do governo que abstenham competências na área do comércio exterior. Entretanto, a Câmara deverá ser previamente consultada, quando em relação a matérias relevantes relacionadas ao tema, ainda que seja consistentenos atos de outros órgãos federais. (MDIC, 2012).

Outro órgão anuente do comércio exterior brasileiro é o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio exterior (MDIC), o qual se responsabiliza por decisões de execuções relativas as diretrizes políticas do comércio e atua pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), a qual opera a função de órgão gestor do comércio exterior brasileiro. (Araújo, 2012).

O MDIC foi criado no ano de 1999, e têm como área de competência - no comércio exterior- os assuntos vinculados à política de desenvolvimento da indústria, do comércio e dos serviços, políticas de comércio exterior entre outros. Já a SECEX, tem como principal função assessorar o MDIC quando conduzido nas políticas de comércio exterior. É considerado o órgão estratégico do Ministério e é responsável pela operacionalização do controle comercial. O SECEX normaliza, faz o papel de supervisão, planejamento, orientação, controle e avaliaçãodas atividades relacionadas ao comércio exterior conforme as diretrizes da CAMEX e do MDIC. Entre seus principais objetivos, pode-se destacar o de propor medidas de política fiscal e cambial, financiar, assegurar, transportar e fretar comercialmente e promocionalmente; o de participação quando se trata de negociações com acordos ou convênios internacionais que se relacionamcom comércio exterior e tantos outros que Araújo (2012), afirma.

Segundo o MDIC (2011), o SECEX é gestor do comércio exterior brasileiro comoprincipal órgão do Ministério. O mesmo está estruturado em quatro departamentos: Departamento de Operações de Comércio Exterior (DECEX), Departamento de Negociações Internacionais (DEINT), Departamento de Defesa Comercial (DECOM) e o Departamento de Planejamento e Desenvolvimento de Comércio Exterior (DEPLA).

Observa-se a seguirno quadro 1, onde é explicado de forma sucinta, sobre os departamentos que estruturam o SECEX, segundo Comex Brasil (2009).

Quadro 1: Departamentos SECEX

DECEX	Parte operacional da SECEX. Encarregado de elaborar e programar os dispositivos regulamentares, no aspecto comercial, do comércio exterior brasileiro. Envolve o licenciamento de mercadorias importação e exportação, além da gestão do Sistema Brasileiro de Comércio Exterior (SISCOMEX).
DEINT	Coordena os trabalhos de negociações internacionais brasileiras a qual o Brasil já participa.
DECOM	Coordena as atividades de combate ao comércio desleal às empresas e produtos brasileiros. O DECOM acompanha e supervisiona os processos instaurados no exterior, contra empresas brasileiras, dando-lhes assistência e assessoria cabível.
DEPLA	Coordena as políticas e programas aplicáveis ao comércio exterior. É um departamento que coleta, analisa e sistematiza os dados e informações estatísticas, de onde partem as propostas objetivando o desenvolvimento do comércio externo brasileiro.

Fonte: Elaborado pela Autora, 2014, a partir de dados da SECEX 2009.

Além dos órgãos gestores do comércio exterior brasileiro,existe a necessidade de citar o Banco Central do Brasil, o qual foi criado pela Lei 4.595, do dia 31 de dezembro do ano de 1964 e é considerado autarquia federal. O Banco está vinculado ao Ministério da Fazenda, e tem como missão da assegurar e estabilizar o poder de compra da moeda, com um sistema financeiro compacto e eficiente. As suas atividades principais é importante destacar a administração de políticas relativas a moeda, cambio, crédito e a relações de cunho financeiro com o exterior; ademaisregularizar e supervisionar o Sistema Financeiro Nacional (SFN) e a administrar o sistema de pagamentos e do meio circulante. O Banco Central do Brasil é atuante também junto ao Conselho Monetário Nacional (CMN) e torna públicas as Resoluções do CMN, de acordo com o Banco Centra do Brasil (2012).

Também é imprescindível ressaltar a Receita Federal, a qual é um órgão específico, singular, subordinado ao Ministério da Fazenda, exerce funções

essenciais para que o Estado possa cumprir com seus objetivos. A Receita é responsável por administrar os tributos de competentes a União, isso incluireferente a previdências, e os incidentes sobre o comércio exterior, os quais abrangem parte importante das contribuições sociais do País. Ainda subsidia o Poder Executivo Federal quando formula a política tributária brasileira, prevenindo e combatendo a sonegação fiscal, os descaminhos e contrabandos, além da pirataria e fraude comercial, como também assuntos relativos ao tráfico animal e de drogas e outros atos ilícitos associados ao comércio internacional, segundo a Receita Federal (2012).

Além dos órgãos gestoresvalem ressaltar que existemórgãos anuentes, sendo estes por sua vez aqueles que necessariamente efetuam uma análise complementar, abrangendo sua área de competência, com determinadas operações de exportação. Eles sãoligados ao SISCOMEX, fazendo com que se torneágeisas análises. Deste modo, para que a execução se torne confirmada é necessário, que se estabeleçam normas específicas por parte dos órgãos anuentes, em apenas alguns específicos casos. Como exemplo pode se citar que durante a operação de exportação de material radiativo se torna necessário anuência da Comissão Nacional de Energia Nuclear (CNEN), assim como nas exportações de remédios, que é necessária anuência do Ministério da Saúde. (MDIC, 2011)

Ressalta-se então que houveram programas de incentivo, os quais serão vistos a seguir.

2.2.2 Programasde desenvolvimento do Comércio Exterior Brasileiro

O comércio exterior no Brasil, na década de 60, contou com a implantação do PSI – Programa de Substituição de Importação. Este programa objetivava a criação de um forte parque industrial, capaz de substituir importações e gerar excedentes suficientes para exportar. Inúmeros instrumentos foram adotados para a seleção e inibição das importações, com o objetivo de proteger a indústria nacional e outros tantos instrumentos visando o estimulo as exportações. (MALUF, 2000).

Não obstante, houveram mudanças inesperadas ocasionadas principalmente pelas crises do petróleo, que modificaram o curso do programa.

Surgiu um aumento exagerado dos estímulos à exportação, adotando-se instrumentos contrários aos princípios básicos do GATT – Acordo Geral de Tarifas e Comércio. Era a fase do “Exportar é o que importa”. (MALUF, 2000).

Conforme Maluf (2000) existem diversos programas indutores do desenvolvimento do comércio exterior brasileiro, entre eles, podemos destacar alguns, conforme quadro 2 a seguir.

Quadro 2: Programas de desenvolvimento do Comércio Exterior Brasileiro

PROEX – Programa de financiamento às Exportações de bens e serviços	Administrado pelo Banco do Brasil, busca nivelar os custos financeiros das operações de exportação às praticas no mercado externo.
Programa Nacional de Promoção Comercial	Coordenado pela CAMEX, busca promover as exportações brasileiras de produtos, apoiando principalmente a participação de empresas brasileiras em eventos no exterior.
Programa de Defesa Comercial	Tem por objetivo assegurar que o ingresso de produtos estrangeiros no país, ocorra em condições leais de comércio, evitando prejuízos a produção nacional.
Programa de ModernizaçãoSISCOMEX – Sistema Integrado de Comércio Exterior	É a sistemática administrativa do comércio exterior brasileiro, que integra as atividades afins da Secretaria da Receita Federal, Secretaria de Comércio Exterior e do Banco Central do Brasil, no registro, acompanhamento e controle das diferentes etapas das operações de exportação e importação.
PNPE – Programa de novos Pólos de Exportação	Delineia a interiorização do Comércio Exterior e o engajamento de pequenas e médias empresas no processo exportador brasileiro.
Programa de Facilitação Operacional do Comércio Exterior	Facilita o comprometimento da empresa brasileira no comércio exterior, ampliando a divulgação de informações entre outras iniciativas.

Fonte: Elaborado pela autora, 2013, a partir de dados de MALUF 2000.

Ademais destes programas, vale citar que atualmente o Brasil conta com o programa chamado Plano Brasil Maior, o qual se refere à política industrial, tecnóloga e relativa ao comércio exterior do governo Dilma Rousseff. Em meio

aconturbação da economia mundial, foi que este plano surgiu. Por um lado os países desenvolvidos, inerentes a uma crise sem antecedentes desde a Grande Depressão do ano 1929, levando o mundo para uma crise organizacional. Por outro a potência econômica de países emergentes, que lideravam o crescimento chinês, garantiram o crescimento mundial e evitarama *débâcle*.

A disputa do Plano égigantesca. Entre estas disputasdestacou-seo sustentodo crescimento econômico contidodurante um contexto econômico adverso; retirar-se da crise internacional, resultaria em uma mudança estrutural da inserção do país na economia mundial, e ganharia em consequência uma posição melhor da que entrou. Aliá, para isso, o Plano teria como principal foco a inovação e o adensamento produtivo do parque industrial brasileiro, sendo estes os objetivos maiores,assim ganhariamo sustento paraa produtividade no trabalho. (MDIC, 2013)

Além destes programas de incentivo, a SECEX e o DECEX contem outras ações e/ou programas voltados para o desenvolvimento, nos quais é exemplificado no quadro 3 a seguir segundo o MDIC (2011).

Quadro 3: Ações/Programas voltadas para o desenvolvimento do COMEX

AÇÃO/PROGRAMA	OBJETIVO
Aprimoramento dos sistemas de gestão do Comércio Exterior, incluindo novos módulos e funcionalidades para o NOVOEX e para o SISCOMEX	Facilitar e desburocratizar as operações de comércio exterior por meio da informatização dos procedimentos, bem como da modernização das ferramentas de tecnologia da informação.
Difusão da Cultura Exportadora	Desenvolver e difundir a cultura exportadora nos estados brasileiros, por meio de elaboração e distribuição de material técnico, capacitação profissional, realização de eventos de comércio exterior, acompanhamento de processos de internacionalização de empresas e confecções de mapas estratégicos regionais.
Disseminação de informação de comércio exterior	Ampliar e aprimorar sistema de informação eletrônicos, acompanhando a informação de importantes seguimentos do comércio exterior brasileiro, com vistas a subsidiar tomadas de decisão e definição de estratégias.
Ampliação de acesso a mercados internacionais	Ampliar o acesso a mercados internacionais para os produtos brasileiros por meio da realização de acordos comerciais ou o aprofundamento dos existentes.

	Aperfeiçoar a administração dos acordos em vigor, em relação à atualização da nomenclatura, cronogramas de desgravação e cumprimento do regime de origem. Solucionar problemas comerciais específicos que afetam os exportadores brasileiros.
Divulgação de Produtos Brasileiros	Contribuir para maior competitividade das empresas, principalmente de pequeno porte, aumentando o número de empresas cadastradas no Sistema de Registro de Promoção (SISPROM), como o consequente aumento das operações de registro de promoção comercial.

Fonte: Elaborado pela Autora, 2014, a partir de dados do MDIC 2011.

Mas não se pode deixar de citar, além das ações pertinentes ao COMEX, as medidas as quais incentivam o comércio exterior brasileiro a crescer.

2.2.3. Medidas de Incentivo ao Comércio Exterior

Existem medidas implantadas para o incentivo às exportações, que será exemplificado a seguir, conforme quadro 4 segundo Maluf (2000).

Quadro 4: Programas de Desenvolvimento do Comércio Exterior

Seguro de Crédito à Exportação	Segundo o BNDES, este seguro foi criado para indenizar os exportadores brasileiros que não receberem os créditos concedidos ao cliente no exterior, seja por motivo comercial ou político.
ACC – Adiantamento de Contrato de Câmbio	De acordo com o Banco do Brasil, o ACC é uma antecipação de recursos em moeda nacional ao exportador, por conta de uma exportação a ser realizada no futuro.
Financiamentos	Existem diversos financiamentos para assistir os empresários, principalmente de pequenas e médias empresas, nas suas exportações.
FGPC – Fundo de garantia para promoção da competitividade	Este teve por objetivo, garantir parte do risco de crédito das instituições financeiras nas operações de micro, pequenas e médias empresas exportadoras que viessem a utilizar as linhas de financiamentos.
APEX – BRASIL Agencia de promoções de exportações	Auxilia as empresas brasileiras a atuar nos principais mercados globais, proporcionando ajuda em todas as etapas do processo de internacionalização.

Fonte: Elaborado pela Autora, 2013, a partir de dados de MALUF 2000.

2.3 EXPORTAÇÃO

Compreendendo que Comércio Exterior envolve a atividade de trocas comerciais de um país para os demais, esta engloba a parte da saída das mercadorias do território nacional, denominada exportação, e a parte de entrada de mercadorias em território nacional, denominada importação.

Exportação é à saída da mercadoria do território aduaneiro, por via de um contrato de compra e venda internacional, que controla ou não o resultado de entrada de divisas. Vantagens são obtidas em relação aos concorrentes internos,para as empresas exportadoras, pois diferencia mercados, desenvolve melhor sua capacidade instalada, aperfeiçoa a qualidade do produto vendido, agrega tecnologia, acrescenta sua rentabilidade e contem custos operacionais. (MDIC, 2011).

Segundo Souza (2008), a exportação é ocorrentede um bem ou serviço quese envia para outropaís com fins comerciais. Este envio poderáser realizado por diferentes modos de transporte, podendo ser terrestre, marítimo ou aéreo. É capazde haver uma exportaçãode alguns serviços que não impliquemem envio de algo físico propriamente. Este é o caso dos empresários que concedem serviços pela internet, como tradutores, por exemplo, e que encaminham seus trabalhos em um formato digital, com documentos de textos, imagens, entre outros.

2.3.1 Razões para uma empresa exportar

Castro (2000) afirma que, existem motivos evidentes que indicam a decisão de uma empresa exportar, principalmente o aumento das receitas operacionais, algumas das razões de o empresário fazer-se a pergunta “por que exportar”, entre tantas outras que podem acontecer devido às características e peculiaridades de cada empresa.

Para alguns empresários esta decisão engloba o fator da melhoria financeira de sua empresa. As exportações com pagamento a vista ou a prazo

dispõem de mecanismos no mercado interno, entre os quais permitem o recebimento antecipado dos recursos de exportação, mediante desconto baseado em taxas de juros internacionais, antes do inicio de produção da mercadoria, do seu embarque para o exterior ou do seu pagamento pelo importador. (CASTRO, 2000)

Ainda segundo Castro (2000, p. 21):

> Essa alternativa propicia à empresa, simultaneamente, maximizar seu capital de giro, reduzir seu custo financeiro e melhorar seu fluxo de caixa. Esse conjunto de fatores positivos tem como consequência a maior produtividade do capital na exportação, o qual gira mais rápido do que no mercado interno, proporcionando maior lucratividade à empresa e/ou maior competitividade externa ao produto exportado.

Outro fator importante segundo Castro (2000) é o marketing e o *status* da empresa, sendo que concretizadasas exportações para os mercados com altos níveis de controle e integrado por consumidores exigentes, como Europa e EUA, representaráindicador evidente de que o produto fabricado pela empresa tem qualidade e preço competitivo.

Aos olhos dos cidadãos brasileiros essa posiçãoexpressa certa influencia e *status* para a empresa e seus produtos, compondo*marketing* eficiente com reproduções positivas sobre asmovimentações comerciais no mercado interno.

Para o MDIC (2011), prosseguir com a tecnologia concede comunicaçãoinstantânea com diferentes regiões do planeta, isto permite quediferentestrabalhos sejam se realizem diariamente entre empresas de variados e afastados países. Antigamente, a indústria nacional era oculta por barreiras que hoje, já não existem. Isto constituiàs empresas estrangeiras a vir concorrer com as empresas brasileiras dentro do país.

A frente desta competição é englobado o elemento qualidade, o qual Castro (2000) afirma que, a qualidade e operacionalidade são influenciadasao empresário paraque inicie atividades de exportação. Sendo que o mercado externo carece das empresas exportadoras práticas de produção adiantadas e controladasrigorosamente. A administração destas matérias operacionais para os produtos com destino ao exterior será automaticamente adotada na melhoriada operacionalidade e da qualidade dos produtos comercializados dentro do país, sendo aumentado então sua competitividade, produtividade e lucratividade.

Outro elemento importante é no que tange a redução da instabilidade e a diminuição do risco, pois a empresa concentradanas atividades apenas do mercado internofica exposta a grandes riscos de instabilidade. Estes riscos são decorrem de alterações ocasionaisdentro da política econômica. Situação esta queembaraça a composição dos planejamentos de longo prazo, nos investimentos realizados em novos mercados, na obtenção de novas tecnologias e na expansão ou modernizaçãoda indústria, em decorrência da insegurança que representaa concentração de atividades comerciais num único mercado, ainda segundo Castro (2000).

À vista dissoKeedi (2000) afirma que, parte da produção também ao mercado externo dissolve os riscos comerciais e econômicos entre mais de um mercado, permitindo maior segurança na tomada de decisões, especialmente as de longo prazo, visto que não é normal ocorrer retrações e instabilidades simultâneas em mercados distintos, isto é, interno e externo.

Mesmo que haja concorrência na exportação e diminuição nos riscos de perda de produtos, que antes era vendido apenas no mercado interno, o empresário tem noção de que a internacionalização da sua empresa levaria ao desenvolvimento da mesma, pois obrigaria a modernização, seja na conquista de novos mercados, seja para preservaçãoda sua posição no mercado interno. E é neste sentido que o comércio exterior emana relativa importância para os empresários que queiramascender, assim como a economia brasileira, diante do ingresso de divisas e geração de emprego e renda. (MDIC, 2011).

2.3.2 Riscos na Exportação

Desde começo da era do mercantilista, os empresários que se dedicavam a atividades comerciais precisam estar atentos às práticas de usos e costumes, e ainda sim, particularidades relativas aos mercados onde operavam, alvejando com isso alcançar o seu objetivo, que era dar ao interessado o produto de sua empresa e, em troca, receber o preço pactuado. (SOUZA, 2010).

Ainda para Souza (2010),se o comerciante estivesse apto para contornar os riscos que estariam envolvidos na atividade destinada, seria simples. A realização das operações comerciais dentro do mercado interno requeria das empresas certa

cautela para não se expor a riscos. Esta cautela deveria ser aumentada quando asatividades partissem para novos mercados, alcançando alguns que teriam particularidades absolutamente diferentes de seu mercado interno.

Para o MDIC (2011), é considerado risco comercial quando existe a possibilidade de ocorrer atos ou fatos que se relacionem com o devedor estrangeiro ou seu garantidor. Este risco ficariacom a característica de ocorrer em certas situações, como, reivindicações, cobranças judiciais ou extrajudiciais, por inadimplência ou qualquer outro instrumento de crédito que esteja vinculado ao contrato de exportação, como também falência da empresa, acordo ou pagamento total da ação extrajudicial.

Já para Souza (2010), os principais riscos existentes na atividade de exportação seriamlentidão da finalização dos processos, falta de pagamento do importador, má fé do e inabilidade operacional do exportador.

Possibilidade situações, geralmente alheias aoprognostico normal dos contratantes são decorrentes de episódiossociais ou de natureza econômica, financeira e cambial, com origem político governamental segundo MDIC (2011).

Ainda MDIC (2011) afirma que, como exemplos de riscos políticos e extraordinários devem ser citados, as guerras internas ou externas, as revoluções, as catástrofes naturais como ciclone, as inundações, os terremotos, as erupções vulcânicas, os maremotos, os embargos de importação e exportação, asdelimitações à transferência de divisas, os controles governamentais que impeçam o cumprimento do contrato e moratória comercial.

Sendo assim, é imprescindível que tenham riscos, mas também que tenham benefícios que serão incentivados pelos governos interessados diretamente na promoção das atividades de exportação, estes incentivos serão vistos.

2.3.3 Dificuldades das empresas em exportar

O papel fundamental da economia no Brasil, conta com as empresas de pequeno, sejam elas por contribuírem significativamentecom Produto Interno Bruto (PIB), como também por gerarempregos novos ou, ainda,preencheras lacunas de mercado que foram eliminadas pelas grandes empresas. Entretanto no comércio

exterior, Micro e Pequenas Empresas (MPE) participam pouquíssimode acordo coma visão financeira, pois,ainda que se tenhamcerca de 7 mil MPE'snacionais, e estas exportam produtos e processos, chegando em torno de 11,2 mil companhias exportadoras em todo o país, elas conservam 2,4% do total de recursos em movimentonas atividades exportadoras, a qual totalizou US$ 118 bilhões no ano 2005, sendo considerado, neste valor, as médias e grandes empresas. Já nos países desenvolvidos, as MPES's participam com mais de 40% do volume de recursos exportados totais. (SCIELO, 2006).

O principal entrave ao aumento da atividade exportadora, tem sido a burocracia aduaneira, segundo sondagem realizada pela CNI (2002), principalmente por questões de operacionalização que se encontram no decorrer do processo, ainda mais no quesito relacionado aos procedimentos alfandegários e aos custos portuários e frete internacional, assim como numerosos embaraços relacionados ao acesso dos financiamentos e carência de um cadastro único do governo, o qual seria essencial para alavancar os procedimentos na área. Assim, apesar doaumento de competitividade, por parte das empresas brasileiras,e aumento da produtividade,as atividades exportadoras contamcom obstáculosrelacionadosao dinamismo.

Outro obstáculo que vale ser ressaltado é a atividade cambial brasileira, conforme afirmação de Ruiz (2006): "Muitas vezes o problema não são as taxas desfavoráveis, mas a instabilidade das cotações e do mercado, que dificulta ao exportador traçar suas estratégias no longo prazo", explica.

A burocracia aduaneira exacerbadae com inúmeros obstáculos logísticos como o transporte de mercadorias,as deficiências em portos, em estradas e aeroportos, por exemplo, vem sendo entraves principais. Falta-se políticas governamentais que incentivema atividade exportadora e que diminuam os obstáculosna obtenção de crédito.Estes são, o quarto e o quinto,entraves apontadoscom maior destaque. (SCIELO, 2006)

Ruiz (2006) afirma: "O Brasil possui cerca de 5 milhões de empresas em atividade, sendo que mais de 90% são micro e pequenas, exportadoras ou não".

Ademais, este cenário é reflexodo grande contingente de micro e pequenas empresas exportadoras, as quais o volume de recursos exportados é insignificante perto das grandes companhias nacionais, ressaltaScielo (2006).

Já segundo a Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (2006), há uma pequena participação das MPE's, o qual não significa que a quantidade de produtos exportados está com preços onerosos ou não.

SEBRAE (2006) afirma que o problema maior é devido a quantidade exportada por cada firma, que está muito abaixo do que deveria. As empresas nacionais não estão conseguindo manter-se na atividade exportadora por muito tempo, por isto não conseguem um fomento, que seja significativo, nos produtos exportados.

2.3.4 Mecanismos fiscais de apoio a exportação

Tendo em vista a instabilidade das cotações do dólar, é de extrema importância para os exportadores que queiram recuperar parte da rentabilidade, reduzindo os custos, aumentando a produtividade ou renegociação os contratos internacionais, mas com uma estratégiaimportante que não éconsiderada,esta estratégia refere-se a de reavaliar os incentivos fiscais dados pelo governo, pois mesmo os conhecendo podem ser subaproveitados nas empresas. (Campos, 2006).

Adiante, segue uma breve análise dos principais benefícios para os exportadores:

2.3.3.1 Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários para as Empresas Exportadoras - REINTEGRA

Através da Medida Provisória 540/2011, posteriormente convertida na Lei 12.546/11, foi criado o Regime Especial de Reintegração de Valores Tributários (REINTEGRA), objetivando a reintegração dos valores referentes aos custos tributários nas suas cadeias de produção. (Campos, 2012).

Conforme esta informação, a partir de 01 de dezembro de 2011, a pessoa jurídica que produzae efetue exportação de bens manufaturados adentrados nos códigos da Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI) constantes do Anexo ao Decreto 7.633/2011, poderão fazer apuração dos valores para ressarcir parcialmente ou integralmente o montante tributário existente em sua cadeia de produção. (Chaves, 2012).

2.3.3.2 Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação - ICMS

A exportação dos produtos industrializados é imune ao ICMS (CF/88, artigo 155, § 2º, X, a).

A partir da Lei Complementar 87/1996, artigo 3º, apesar de não imune, a exportação de produtos primários e semielaborados será compostade não incidência. Tendo em vista que a edição da Lei Complementar 87/1996, conta com leis ordinárias estaduais que preveem a sua tributação deixam de ser aplicáveis. (Campos, 2012).

Resumindo, não são tributáveis as operações, que decorram de exportação de produtos industrializados, tendo em vista de não incidência, como afirma Chaves (2012).

Além disso, o exportador poderá creditaro ICMS amortizadodurante a aquisição de insumos destinados à industrialização ou aos produtos adquiridos para revenda e serviços de relativos à comunicação - na proporção de exportações sobre saídas ou prestações totais.

2.3.3.3 Imposto sobre Produtos Industrializados – PIS, COFINS, IPI

São protegidos da ocorrência do imposto, os produtos industrializados com destino ao exterior , segundo a Constituição, artigo 153, § 3º, inciso III, que contempla todos os produtos, de origem nacional ou estrangeira. (Campos, 2012).

Para mais, Campos (2012), certifica que a empresa que produz e exportamercadorias nacionais faz jus ao crédito presumido do imposto, como forma de ressarcir o PIS e COFINS cumulativo, circunstanciados sobre as respectivas aquisições, no país, sobre matérias-primas, produtos agentes e materiais de embalagem, para que seja utilizada no processo produtivo, conforme artigo 1 da Lei 9.363/1996. O crédito calculado é aplicado, inclusive, em casos de venda da empresa comercial exportadora com o fim específico de exportação para o exterior.

Chaves (2012) fará jus ao crédito calculado a pessoa jurídica produtora e exportadora de produtos industrializados nacionais, pois neste direito ao crédito

presumido aplicar-se-á inclusive:o produto sujeito a industrializaçãocom a alíquota zero;em vendas correspondentes a empresa comercial exportadora, tendo o fim específico de exportação.

Vale ressaltar que, desde primeiro de fevereiro do ano de 2004, de acordo da Lei 10.833/2003, artigo 14, o direito de ressarcir o PIS e oCOFINS não será maisaplicado ás empresas sujeitas ao PIS e COFINS não cumulativo. (CAMPOS, 2012).

As exportações são isentas do PIS, de acordo com o artigo 14, § 1º, da MP 2.158-35/2001.

Com relação ao PIS não cumulativo, instituído pela Lei 10.637/2002, é visto que em seu artigo 5º, é estipulado a não incidência sobre as receitas que decorrem de operações de exportação de produtosao exterior, sendo observado que, para contribuintes que apuram o PIS pelo sistema não cumulativo, pela Lei 10.637/2002, há o direito ao crédito, nas condições fixadas pela Lei. (CHAVES, 2012).

2.3.3.4 Imposto sobre serviços de qualquer natureza - ISS

O ISS não incide sobre as atividades de exportações de serviços para o exterior segundo artigo 2º, I, da Lei Complementar 116/2003.

São tributáveis os serviços feitos no Brasil, cujo seu resultado se verifique no País, ainda que este pagamento seja feito por residente no exterior. (CAMPOS, 2012).

2.3.3.6 Drawback

Chaves (2012) ratifica que regime aduaneiro especial de *drawback*é consistidoem suspensão ou eliminação dos tributos que inteiram sobre os insumos importados para se utilize o produto exportado.

Segundo o MDIC (2011), na modalidade de Suspensão, o regime é aplicado na consecução do mercado interno ou da importação, de forma que combine ou não, da mercadoria para o emprego ou o consumo da industrialização do produto a ser exportado, com suspensão dos tributos nos quais são exigidos e na

importação e aquisição do mercado interno. Aplicar-se-á também à obtenção no mercado interno ou para a importação de produtosque tenham emprego em reparo, criação, cultivo ou atividade extrativista do produto a ser exportado. Esta modalidade é administrada pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX).

2.3.5 Regimes Aduaneiros Especiais

Segundo o Portal Brasileiro de Comércio Exterior (2013), os regimes aduaneiros são denominados especiais por se distinguirem dos comuns, isto acontece por suspenderem ou isentarem os tributos que incidem em atividades relacionadas ao comércio exterior. Estes modelos de regimes facilitam operações de empresas exportadoras, incentivando o desenvolvimento de regiões do país ou de setores específicos da economia, havendo então uma melhoria a competitividade de seus produtos.

De acordo com a Receita Federal (2012), existem regimes aduaneiros especiais que tangem à atividade exportadora, importadora ou, ainda, ambas as operações. De forma sucinta, os Regimes Aduaneiros Especiais de Exportação principais são em áreas com livre comércio, entreposto aduaneiro, *drawback,* exportação temporária e para aperfeiçoamento passivo,Zonas de processamento de Exportação e Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação (REDEX).

2.3.6Mecanismos Financeiros de Apoio à Exportação

Foi visto que existem mecanismos fiscais de apoio à exportação, como também existem diversos programas com o mesmo intuito.

O MDIC (2010), afirma que o Governo disponibiliza de programas de crédito e financiamentos para atividade exportadora, como exemplo é possível citar o Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entrego (ACE) objetivaordenar osistema financeiro relativo à exportação, mediante o adiantamento de benspor meio do valor em moeda nacional comparado ao valor da moeda estrangeira, total ou parcial, o qual o agente de contrato de câmbio conhecido para quitação futura, em acordos de exportação do qual oprovento pago pelo comprador estrangeiro poderá ser devido em um período máximo de 360 dias ou 12 meses, contados da data do embarque.

Ainda, o ACC é uma precipitação dos recursos em valor nacional a atividade exportadora, por conta de um processo de exportação a ser executado no futuro, enquanto o ACE é um adiantamento das faculdades do valor nacional da mesma forma par a atividade exportadora, mas em seguida que a mercadoria é embarcada para o exterior, contratransmissão do banco que opera os direitos em cima da venda a prazo. Consequentemente, o desígniodos dois tipos de financiamentos é ordenar recursos adiantados ao empresário que exerce função exportadora para integralizar as diferentesetapas na atividade de produção e vendados produtos que serão exportados,segundo o Banco do Nordeste (2010).

De acordo com o Banco Nacional do Desenvolvimento (2010), há o programa denominado Exim, a qual objetiva expansão superiornas exportações brasileiras, para isso, cria linhas de apoio, em condições que possam competir com as linhas similares oferecidas no mercado internacional. É designado a empresas exportadoras de qualquer posição, todavia com tratamento diferente ao dado às micro empresas. Oprospecto é voltado para exportações de produtos manufaturados, bens de capital e serviços agregados aos bens que são exportados. As atividades podem ser feitas juntamentecom o Banco nacional do Desenvolvimento (BNDES) ou por intervenção da gama de operadores financeiros credenciados, isto compreende todos os bancos que atuam no Brasil.

O BNDES Exim, como é denominado executa linhas de financiamento nos períodopré-embarque e pós-embarque. (CAIXA, 2010).

Conforme Caixa (2010), no períodopré-embarqueexistesuporte à formação de bens e serviços designados à exportação. Dirigido a empresas que atuem diretamente no setor exportador, de tamanho qualquer, integradas sob as leis brasileiras e que disponham sede e gerenciamento no Brasil. A cooperação máxima do BNDES é de até 100% do preço Free on Board (FOB) de venda do produto, excluindo-seo encargo do dirigente comercial, do frete, dos seguros internacionais e eventuais pré-pagamentos. O período máximo de financiamento é até 36 meses.

Entretanto, na fase pós-embarque, a particularidade é denominada *SupplierCredit*, onde existe refinanciamento parao exportador, de acordo comdedução dos títulos de crédito - notas promissórias ou letras de câmbio - ou a concessão de direitos creditórios, chamado cartas de crédito,que relacionam à comercialização no exterior entre bens ou serviços. A cooperação máxima do

BNDES é de 100% do valor da exportado, com prazo financiadomáximo de 12 anos, em qualquer Inconterm. (Banco do Brasil, 2010).

Em conformidade com o Banco do Brasil (2010), existe o programa de Financiamento às exportações (PROEX), instituído pelo Governo Federal para que sejam proporcionadas, às exportações brasileiras,circunstancia que atuemno financiamento e que seja comparávelcom o mercado internacional. O operador financeiro da União que coopera com o programa é o Banco do Brasil S.A.

O Governo Federal comporta outro programa, o chamadoProger Exportação, a qual objetiva um financiamento em reais, com meios do Fundo Amparo ao Trabalhador (FAT). Este projeto dispõe de duas modalidades, as quais poderão ser citadas. A primeira é sobre a produção nacional de bens na fase pré-embarque, as quais podem ser financiada, e queenvolvam-se diretamente com oprogressodo setor exportador operacionalizado por micro e pequenas empresas, estas então devem ter faturamento bruto anual de até R$ 5 milhões. Esta particularidadeque voltaà promoção abrange despesas de viagens para feiras e eventos comerciais no Brasil e em outros países, assim como adquiri passagens aéreas, que contam com hotel, traslado, transporte de bagagem, aluguel de espaço físico, montagem e ambientação de estande, entre outros. O exportador contará com um limite de R$ 250 mil de empréstimo, e terá até 12 meses para ressarcir e até 6 meses de prazo para o efetivo pagamento da parcela. É fácil de ser operacionalizado, não há necessidadede fechar contrato de cambio, sendo que o valor financiado é em real.O Programaconserva custos mínimos e seus encargos financeiros são advindos da Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP). Os pagamentos referentes às parcelas serão mensais e consecutivos. (CAIXA, 2010).

2.3.7Ações públicas voltadas à melhoria da cultura exportadora

De acordo com a Secretaria da Indústria, Comércio e assuntos do Mercosul (SEIM) (2010), o Plano Nacional da Cultura Exportadora (PNCE)objetiva integração de ações e projetos voltadospara a cultura exportadora, intermediando assim a elaboração de mapas estrategistasque compõe o comércio exterior e/ou os planos de ação que capacitam os estados federados. Estessão construídossob orientação do MDIC, conjuntamente com empresas que atuem diretamente com o

comércio exterior, estas devem apresentar projetos e ações que contenham possívelfortalecimentoda base que exporta no Brasil.

Segundo o MDIC (2014), o PNCE objetiva tambémoferecer ações que liguem a cultura exportadora com os estados brasileiros, que sejamatravés de construção dos mapas estratégicos, conforme mencionado anteriormente, mas que também mobilizem e capacitem os gestores públicos, as empresas de pequeno e médio porte e os peritos na aérea do comércio exterior, tendo então por finalidade o aumento e a qualificaçãoda base exportadora e que fomente políticas regionais acordadas à Estratégia Nacional de Comércio Exterior.

2 FATOS HISTÓRICOS E ENTRAVES AO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO E CATARINENSE

No capítulo presente, será discorrido o desenvolvimento deste Trabalho de Conclusão do Curso de Relações Internacionais, parte fundamenta que, aqui serão observado os três principais objetivos, os quais contam com os principais fatos históricos acontecidos no mundo e principalmente no Brasil, sobre o comércio exterior, entre os anos de 2004 à 2007, assim como os entraves pertinentes ao sistema exportador brasileiro, de acordo com os relatórios anuais do Encontro Nacional de Exportadores realizado pela Associação de Exportadores Brasileiros, entre os anos de 2009 à 2012 e por fim os entraves existentes no setor exportador catarinense, observado os diagnósticos realizados, também anualmente, pela Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina e entre os anos de 2008 à 2011.

3.1 PRINCIPAIS FATOS HISTÓRICOS NO COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

De acordo com o MDIC (2011), passado o ano 2000, o Brasil atingiu recordes de importação com seu comércio exterior. Isto foi devido por diferentes motivos, entre eles os quais, é citado, o fomento no contingente de aliados comerciais, e a variação na relaçãoexportadora. O País participou mais

ativamenteem disputas relacionadas à OMC e assim, admitiu uma apresentação de liderança quando defendia interesses comerciais com os países emergentes.

Este fato, assim como outros, será abordado, principalmente entre os anos de 2004 a 2007, a seguir.

3.1.1Fatos Históricos que marcaram o ano de 2004

Segundo o MDIC (2012), no período que data os dias 7 e 8 de julho do ano de 2004, ouve a XXVI Cúpula do MERCOSUL. Nesta cúpula o Brasil sucedeu a Argentina quando assumiu a liderança rotativa do bloco. Neste mesmo mês, foi ratificado pela OMC o acordo da agricultura, o qual iria reger as regras internacionais nos produtos agrícolas comerciados. O País também obteve grande visão de comércio quando se apresentou como líder entre países em desenvolvimento.

O ano de 2004, foi fundamental para o Brasil pois contou com vitória junto a OMC no caso incerto, até então, do algodão em causa com os Estados Unidos, o outro caso incerto sobre o açúcar, também obteve vitória do País em causa contra a União Europeia, sendo que neste último, era argumentado pelo Brasil que era violada as disciplinas do Acordo da Agricultura da OMC, com os subsídios Europeus. (MDIC, 2012)

O MDIC (2012), ainda afirma que neste ano foi importantíssimo o relato da entrada da Colômbia, Equador e Venezuela no MERCOSUL, como membros associados. Isto ocorreu na 27° reunião do bloco econômico, realizado em Ouro Preto.

Já em Belo Horizonte, o acordo de comércio preferencial entre o MERCOSUL e a União Aduaneira da África Austral (SACU) foi firmado. (MDIC, 2012).

Outro importante fato histórico, salientado pelo MDIC (2012) foi o acordo assinado entre Brasil e Paraguai,que tinha por objetivo a cooperação no desenvolvimento da indústria sucroalcooleira e a utilização de álcool combustível no Paraguai. Este acordo incluiu transferência de tecnologia e medidas que facilitariam a fundação de empresas brasileiras no Paraguai.

A fim de finalizar os fatos históricos que marcaram o ano de 2004, é imprescindível falar que a indústria automobilística brasileira obteve recorde histórico no que tangea produção de automóveis. Neste ano, foram produzidos 2,2 milhões

de veículos e este resultado resulta do sucesso das atividades exportadoras. Outro recorde foi justamente nas exportações, as quais o Brasil alcançou aproximadamente 100 bilhões de dólares.

3.1.2Fatos históricos que marcaram o ano de 2005

O primeiro fato histórico que ocorreu no ano de 2005, aconteceu no mês demarço, onde o Brasil venceu no caso do frango, junto a OMC. Um relatório final de painel do mesmo deu ganho de causa ao País em contencioso com a União Europeia sobre o frango. A UE aumentou no ano de 2002, a tarifa referente à importação para cortes de frango salgado. Medida esta que prejudicou as exportações brasileiras. (MDIC, 2012)

Outro importante fato salientado pelo MDIC (2012), sucedeu no mês de julho, quando os fabricantes argentinos e brasileiros de calçados fecharam um acordo que limitou as exportações brasileiras para o país vizinho. Somando um total de 15,4 milhões de pares de calcados embarcados no ano de 2004. Ainda sobre calçados a Camex elevou a tarifa dos mesmos de 14% para 35%.

Neste mesmo ano, o governo norte americano anunciou que aplicaria medidas "*antidumping*" preliminares nas importações de suco de laranja do Brasil. (MDIC, 2012)

O ano de 2005 encerrou com um levantamento destinado as exportações e feito pelo BNDES, este demonstrou que 24,8% da produção industrial do país se destinaram ao mercado externo no ano anterior, isso mostrou que a indústria brasileira já exportava um quarto da sua produção. (MDIC, 2012).

3.1.3Fatos históricos que marcaram o ano de 2006

O ano de 2006 iniciou, segundo o MDIC (2012) com valorização nominal do real em relação ao dólar americano,com superioridade de 12%, sendo esta a valorização.

A CAMEX diminuiu à zero a alíquota do imposto de importação de cimento e álcool combustível. Esta ação previu redução de custos e aumento da concorrência em setores aquecidos pelo fomento de consumo. (MDIC, 2012)

Foi assinado pela China, um acordo que previa restrição voluntária da exportação de produtos têxteis do país para o Brasil. Ainda em relação à China, o Brasil abriu um processo de salvaguardas aos produtos advindos deles,os quais ameaçavam a indústria nacional. Estes produtos eram escovas de cabelo, óculos e armações, óculos de sol, alto-falantes, ferro, silício, brinquedos e pedais de bicicleta, segundo o MDIC (2012).

No ano de 2006, o MDIC (2012), afirmou que houve a entrada em operação da plataforma P-50, a maior plataforma da Petrobras.Isto levou o Brasil a atingir a autossuficiência na produção do petróleo.

Neste mesmo ano, o presidente da Bolívia, Evo Morales, fez um anuncio sobre decreto 28.701.Este decreto estabelecia a nacionalização do gás e do petróleo bolivianos, nas instalações do campo de gás de San Alberto, Tarija, até então controlados pelo Brasil, pela empresa Petrobras. Uma hora depois deste anuncio, forças militares ocuparam as instalações do setor de exploração de hidrocarbonetos, controladas por empresas estrangeiras. A partir de então, foi impulsionado um processo que negociariaos termos da compensação financeira para desapropriação efetivada e outras assuntospertinentesa compra de gás e continuidade da presença da Petrobras em seus investimentos naquele país. (MDIC, 2012).

Os governos do Brasil e Argentina se propuseram neste mesmo ano a executar um sistema que compensasseas moedas locais nas atividades de comércio exterior entre os dois países. Isto eliminaria o ato de ter que converter para o dólar transaçãoefetuada entre os dois países. (MDIC, 2012).

E por fim, o ano de 2006 dispôs de tratado entre Brasil e Estados Unidos. Este tratadocriou a Comissão Interamericana do Etanol, junto com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), e objetivava o uso do combustível como alternativa ao petróleo nas Américas, segundo o MDIC (2012).

3.1.4 Fatos históricos que marcaram o ano de 2007

O ano de 2007 foi marcado com a valorização do euro, isto ocasionou que empresas brasileiras buscassem mercados novos, segundo o MDIC (2012).

Também, vale ressaltar que seguiuem crescimento a demanda por milho e soja nacionais, isto devido a grande utilização destes grãos paraproduzir

biocombustíveis nos Estados Unidos. O que impulsionou as exportações. (MDIC, 2012).

Neste mesmo ano, a União Europeia alegou que os padrões de segurança alimentares não se encontravam de acordo com os padrões exigidos na carne brasileira e ameaçou suspender as importações. Todavia, os embarques de carne de frango tiveram um fomentode 22,5%. Foram totalizados, aproximadamente 2,375 milhões de toneladas e foi mantida a 5° posição na pauta de exportações brasileiras, ainda de acordo com o MDIC (2012).

Por fim, o País obteve um significativo aumento nas exportações de couro, com crescimento de 24%. O faturamento deste produto alcançou US$ 1,47 bilhão, contra US$ 1,12 bilhão do mês agosto do ano 2006. (MDIC, 2012).

Além destes fatos históricos, será abordado a seguir os principais entraves nas exportações brasileiras.

3.2 ENTRAVES NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Para adentrar aos entraves nas exportações brasileiras, fez-se necessário o estudo dos Encontros Nacionais de Comércio Exterior, realizado pela Associação de Comércio Exterior Brasileira. Este Encontro, segundo o ENAEX (2012), acontecido anualmente entre segmentos empresariais e autoridades do Governo, busca soluções para os problemas apresentados em cada fórum. Estes entraves, são apresentados por exportadores e importadores de mercadorias e serviços, como também por operadores atuantes nos negócios internacionais. Iniciou-se no ano de 1972 e, desde então, conta com 31 edições realizadas. Todas elas sempre com numerosas participações de empresários, dirigentes de entidades de classe, autoridades do governo e demais integrantes do setor de comércio exterior. O Encontro é marcado por se tratar de um evento proposital, para apresentar propostar e soluções aos entraves existentes e diagnosticados por exportadores e importadores brasileiros, os quais podem ser tanto de mercadorias como de serviços. Todos os anos contam com patrocinadores e apoiadores expressivos nacionalmente.

Diante deste pressuposto, será visto o segundo objetivo deste Trabalho de Conclusão do Curso de Relações Internacionais, o qual é mostrar os entraves existentes, de acordo com o ENAEX, entre os anos de 2009 a 2012.

3.2.1Encontro nacional do comércio exterior - 2009

O ENAEX 2009 entre os dias 24 e 25 de novembro. (AEB, 2010).

O tema proposto para o ano de 2009 foi “Propostas para a modernização do Comércio Exterior Brasileiro” e segundo a AEB (2009), ao longo dos anos que sucederam 2009, o comércio exterior brasileiro apresentava crescimento notório, visualizando que as exportações duplicaram. A anterior crise mundial trouxe preocupações para a economia nacional da época, todavia, os efeitos da mesma se demonstraram mais amenos que os esperados pelos especialistas.

Os palestrantes que ocuparam posição na mesa de discussões foram,Welber Barral que ocupava na época o cargo de Secretário de Comércio Exterior, representando o ministro do MDIC; Lytha Espíndola ocupante do cargo, na época, de Secretária-Executiva da CAMEX; Eugênio César da Silva com o cargo de Gerente de Informações Econômico Fiscais da Secretaria da Fazenda do Estado de Goiás; Alessandro Teixeira Presidente da Apex Brasil; Alfredo de Goye presidente da SERTRADING; Maria Fátima de Oliveira assessora especial da CAMEX; Marlene Milan Diretora de Câmbio do Bradesco; Nilo Panazzolo Diretor de Comércio Exterior do Banco do Brasil e Francisco Luiz Baptista da Costa Diretor de Planejamento e Avaliação da Política de Transportes da SPNT. (ENAEX, 2009).

No ano de 2009 o cenário era de otimismo cauteloso, e foi observado pelo ENAEX (2009), havia certo risco para o setor exportador e as perspectivas eram de lenta retomada nas atividades econômicasdo mundo, em especial para nações desenvolvidas, que poderiam ainda,ter muitos percalços a transpor.

Sendo assim, a AEB (2009) afirmou que era necessário os mecanismos anti-crisese aperfeiçoassem, pois seriam implementadas medidas para aumentar e perdurar condições de competitividade para o País.Assim, foramintensificados os requisitos de acesso e de permanência para osprodutos e empresas adentrados ao mercado global. Também, foi elevado o grau de uniformização dos produtos e serviços e de competitividade nos mercados. Isto tornou maior as disparidadesentre as empresas brasileiras, tanto externamente como internamente.

A AEB (2009), afirmou que a competitividade era um determinante requisito para o Brasil ultrapassar o período que gerou incertezas e sóregularizou após a crise, sob a então moderna realidade de economia mundial.Isto garantiu que fosse consolidado o crescimento sustentável, e permitiuque se mantivesse sua trajetória no desenvolvimento econômico e social. Para isso, fez-se necessário a ampliaçãodo nível educacional e das habilidades e competências das empresas. Ainda foi afirmado que a racionalizaçãodo sistema tributário, adequaçãodo sistema de financiamentos e garantias de riscos, e a melhorariada infraestrutura e da logística seria fundamental para um alavanque na indústria exportadora brasileira.

Segundo o ENAEX (2009), para continuar crescendo foi destacado que o comércio exterior brasileiro necessitariade adoção de projetos integrados de modernização. Estes projetosdeveriam eliminar as barreiras internas e dar condições de enfrentar os constrangimentos externos. Isto porque seriam mantidos os processos de maior inserção internacional e de abertura econômica.

De acordo com a AEB (2009), não existia outra forma se não persistir na conscientizaçãodas esferas da sociedade, do setor privado e do Governo sobre a imprescindibilidadeda máximade competitividade e assim, seriam modernizados os instrumentos de política de comércio exterior, os quais são essenciaispara retomar o crescimento nas atividades de exportação de produtos e serviços a altas taxas.A AEB afirmou que a importação é essencial ao setor industrial e ao abastecimento interno e aprofunda sistemas de acordos com preferencias de integração.

Sendo assim, diante disto, a AEBconcluiu que é necessário o fortalecimentod o comércio exterior, para que se tenha continuidade na produção e nos reflexos positivos de emprego e de renda, fazendo assim com que se contribua a manutenção da estabilidade da economia e reduza a pobreza. fatoresque são fundamentosque o País garanta o almejo de ter sustentabilidade e ser desenvolvido economicamente assim como socialmente.

A proposta do encontro do ano de 2009foi a busca da discussãosobre medidas que desburocratizassem, racionalizassem e facilitassem os processos de exportação e importação, assim como, reformulassem o sistema tributário, adequassem o sistema de financiamentos e garantias de riscos, aperfeiçoassem os sistemas de infraestrutura e de logística entre outros, mas que, principalmente, adotassempolíticas permanentes de comércio exterior, especialmente em relação as atividadesde exportação.

3.2.2Encontro nacional de comércio exterior - 2010

No ano de 2010, não houve o ENAEX, acontecendo então apenas no ano seguinte.

3.2.3Encontro nacional de comércio exterior - 2011

O ENAEX 2011 foi a 30° edição obtendo mais de 2.800 inscritos, sendo cerca de 1.700 participantes e datou em 18 e 19 do mês de agosto. (ENAEX, 2012)

A 30° edição, contou com diversos patrocinadores, tais quais a Agencia Brasileira de Promoção de Exportações de Investimentos (APEX Brasil),o BNDES, a Aduaneiras, o Banco do Brasil, a Multi Terminais Logística Integrada; a Petrobrás, a EMBRAER entre outros. (AEB, 2011).

Benedito Fonseca Moreira, então presidente da AEB, compôs a mesa juntamente com o Secretário Executivo do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior Alessandro Teixeira, representando a Presidente da República Dilma Rousseff;o vice-presidente da AEB José Augusto de Castro, Maurício Mampré representando Maurício Borges Presidente da APEX Brasil, foi convidado também o embaixador Rubens Barbosa até então presidente do Conselho Superior de Comércio Exterior da Federação de Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), José Augusto Fernandes vice-presidente da AEB e Diretor Executivo da Confederação Nacional da Indústria ocupando também o cargo de presidente da Fundação de Estudos do Comércio Exterior; Tatiana Lacerda Secretária de Comércio Exterior do MDIC, Marcelo Adad Presidente do Rio Negócios representando o prefeito da cidade do Rio de Janeiro Eduardo Paz, e por último Paulo Tigre vice-presidente da CNI. Sendo Benedito Fonseca Moreira o palestrante que abriu o evento. (AEB, 2011).

O tema escolhido para o ENAEX 2011 foi “Competitividade”, que de acordo com Moreira (2011), o País, devido a grandes gargalos, não é competitivo no nível como deveria quando fez uma abertura e uma inserção internacional. A competitividade é advinda da produtividade, da simplificação, da racionalização de sistemas e de produção externa e da desburocratização, sendo estes os principais entraves relativos ao tema.

A competitividade, em termos internacionais, em nível de empresa, de nação, é quando a mesma, apoiada pelo Governo, tem a capacidade de contrair seu produto e o colocar internacionalmente, em condições CIF, ou ainda, DDP, com menor prazo, com melhor tecnologia, melhor qualidade, com o melhor preço, com melhores condições de financiamento, e, aindase tratando demaquinário, com melhores condições de assistência técnica. Todas estas definiçõessão o significado decompetitividade. A competitividade tem dois ângulos fundamentais,o primeiro é a atividade exportadora, a qual deve ser ativa e agressiva, e a atividade importadora a qual deve ter capacidade de se defender de ataques de empresas similares estrangeiras, sem onerar o produto, ou seja, ter a capacidade de competir mesmo se obtiver uma tarifa zero. (MOREIRA, 2011).

Ainda, foi visto no Encontro de 2011, que havia duas realidades presentes em discussão.A primeira contou com três detalhes que foram mencionados pelo Presidente da AEB.Os quaisdeveriam ser observados pelos participantes.São eles: conceitual, no qual o Brasil, ainda país em desenvolvimento, emergente, mas que potencialmente não tem a capacidade de produzir quando comparada internacionalmente.E burocrático, no qual é endêmico no Brasil, pois, não se torna um país desenvolvido, na plenitude que deveria ser se não realinhar a burocracia.No Encontro a burocracia foi distinguida de controle, sendo este feito, necessário pelo Governo para que se oriente e produzaa comercialização, moderadamente, já a burocracia está tal qual o ápice da tecnocracia.Ainda, observou-se por fim que as barreiras internas são piores e mais danosas à economia que as barreiras externas, sendo assim, a solução viável dada pelos palestrantes, seriam de quebra-la. (AEB, 2011).

Moreira ainda apontou que, de acordo com a AEB (2011), o Brasil teve sua primeira grande crise, no período de 1947 à1949, e adotou uma imensa gama de controle da sociedade durante 43 anos. O Brasil controlou a exportação, importação, preços, juros e investimentos. Foi o país que mais controlou no mundo sem ser socialista necessariamente. O governo pretendiacom isso, corrigir a balança de pagamentos, corrigir a inflação e promover o governo econômico, todavia 40 anos após, foi descoberto que o Brasil continuava com problemas na balança.

Foi palestrado ainda sobre o crescimento econômico que houve na década de 70 e 80.O desenvolvimento econômico não estava bom e a inflação estava presente. Nesta época houve internacionalizações e aberturas econômicas, o

país se engajou neste último. Entretantoocorreram que todos os países do mundo, sobretudo desenvolvidos, fizeram ressalvas, restrições durante esta abertura econômica. Por exemplo, os americanos abriram sua economia, mas continuaram no controle, os europeus a mesma coisa, e o Brasil não.O país promoveu um desmonte em todo o sistema de controle e abriu sua economia para fazer inserção internacional e não demorou dois ou três anos, todos descobriram que era muito mais fácil importar do que exportar. Assim iniciou-se um processo de importação violentíssima, segundo Moreira (2011).

De acordo com a AEB (2011), anos depois o Brasil acumulou US$ 197 bilhões de dólares de diversas ações correntes. Isso porque o Brasil fez uma abertura da economia para atender os mesmos princípios de 1947, sendo estes para corrigir a balança de pagamento e diversas outras coisas já citadas anteriormente.AEB, durante o encontro afirma que para fazer uma abertura econômica é necessária a reorganização desta estrutura,levando assim a uma competição aberta e com o país preparado para tal.O Brasil não se preparou para exportar, a inserção comercial exigia uma política extremamente agressiva de exportação e o Brasil não o fez, agiu com uma política normal e em alguns casos com muitas falhas, não atacou e também não se defendeu.

O resultado desta consequência é que o país segue há 21 anos com a economia aberta, controlando a inflação, sem debelar a mesma, pois debelar se faz com a produção crescente, altíssima produtividade, desburocratização e eficiência. Apoio à produção e apoio à exportação. (MOREIRA, 2011)

O comércio exterior hoje depende da agricultura e da agropecuária, a indústria está sendo tratada com indiferençaassim, entrando em um processo de desindustrialização. (AEB, 2011)

Muitas empresas brasileiras estão abrindo seu comércio internacionalmente, algumas para atingir a escala de produção, outras por conveniência, pois não conseguem competir internamente, ao mesmo tempo o Brasil recebe muitas empresas de capital estrangeiro, na base de equipamentos e máquinas, tornando-se assim um país *CompletelyKnow-down* (CKD), no qual se trata de um processo de produção que consiste em enviar um veículo completo desmontado, para ser finalizado no país onde será vendido. (AEB, 2011).

Em um processo de abertura econômica, as cadeias produtivas se integram, à medida que estas cadeias produtivas se integram, o empresário irá

buscar o que é mais barato, em qualquer outro lugar. Portanto se o Governo não apoiar, não obtiver uma política de forte redução de inflação, de custos de investimentos no Brasil e de exportação os empresários terão problemas em manter suas empresas, afirma Moreira (2011).

Sendo assim, diante de todo o pressuposto é inevitável que se procure uma forte e expressiva política de exportação, mas o Brasil terá que ao mesmo tempo saber defender-se dos retornos protecionistas advindos dos países desenvolvidos, por isso foi escolhido o tema sobre “competitividade”. (AEB, 2011).

Segundo o vice-presidente da AEB, Fábio Martins Faria (2011), embora o governo venha se mostrado sensível a questões como a necessidade de desoneração da produção na área industrial, é preciso uma melhoria na infraestrutura, com destaque para portos elogística . Estesfatorespermitiriam que o produto brasileiro obtivesse competitividade e pudesse enfrentar a grande concorrência existentemundialmente.

Segundo Martins (2011), estes entraves são os pontos essenciaisque devem ser defendidos pelasempresasatuantes no comércio exterior. Segundo a AEB (2011), o temacompetitividade foi extremamente vital, para discussão, pois a exportação brasileira necessita se recuperar.

Outro entrave que esteve presente nos debates do encontro de 2011 foi a respeito da agregação de valor. Nesse aspecto, destacou Martins (2011), sobressaiuo quanto é importante a inovação para a competitividade das empresas, na medida em que estasincorporam tecnologia ao processo produtivo e ao produto geraria maior valor.

O vice-presidente da AEB destacou também,o ocorrente no ano de 2011foi que os preços dos produtosestavamsendo favoráveis às *commodities* as quaisestavam fomentando significativamente, isto serviu de estimuloaos produtos a exportados primariamente. (AEB, 2011).

A AEB (2011) afirma que existem entraves em relação às*commodities,* as quais se comportam compreçosdadospor cotações internacionais, por bolsas de produtos. Este fator acaba formando o preço,o qual não é dependente deações advindas do produtor, mas, sim, da própria logística de mercado.

A AEB (2011) frisa ainda deve continuar defendendoa incorporação de tecnologia e revenda de produtos de maior valor agregado, no Brasil. Todavia, não

obstanteserá necessário que condições de competitividade sejam favorecidaspelo setor exportador.

Outros fatores de impedimentode expansão do comércio exterior brasileiro em que o vice-presidente da AEB afirma existircompetemsobre a elevada carga tributária, a qual retira toda a competitividade das empresas brasileiras, juntamente com o excesso de burocratização nos processos. Estes fatores acarretam maiores custos ao que se convencionou denominar “Custo Brasil”. (AEB, 2011)

3.2.4Encontro nacional de comércio exterior - 2012

O ENAEX no ano de 2012, obteve 4 mil inscritos.Este número foirecorde desde o ano em que começou a ser realizado, em 1972. O evento foi datadode 27 e 28 de setembro. (AEB, 2012).

Segundo o ENAEX (2012), o mesmo encerrou-se com apresentação de propostas de sustentável comércio exterior. Este resultado seobteve a partir dos dois dias de debates nos quais ocorreram 10 painéis. Entre estesestavam aumentar os investimentos de infraestrutura de logística -o qual seguirá como base para reduzir os custos de exportação – aumentar a competitividade dos produtos manufaturados e diminuir a dependência das commodities – desburocratizar de forma que os negócios ampliem no âmbito das politicas de comércio exterior no mercado internacional.

A solenidade de abertura foi iniciada com o presidente da AEB, Benedicto Fonseca Moreira. E em seguida lançado o selo comemorativo de 40 anos do ENAEX. O primeiro dia de debate foi configurado com uma palestra do presidente da EPL, Bernardo Figueiredo sobre “Transportes e logística de comércio exterior – gargalos e soluções no segmento de transportes terrestres e aquaviário”, de acordo com a AEB (2012).

Em seguida foram realizados quatro painéis, sendo eles titulados como “Propostas para um comércio exterior sustentável”, feito pelo Secretário Executivo da Camex, Emílio Garófalo, e o presidente da AEB; “Brasil-China: desafios e perspectivas da agenda comercial”, desenvolvido pelo presidente do Conselho Empresarial Brasil-China, Sergio Amaral, ex-ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, a economista e professora da PUC-RJ Monica Baumgarten de

Bolle e o gestor da WEG e ex-gerente industrial da WEG Nanatong(China), Alexandre Viana Martins; e “Financiamento ao comércio exterior”, com o diretor do BNDES Luiz Eduardo Melin de Carvalho, ex-secretário de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda. (ENAEX, 2012).

Os outros dois painéis do primeiro dia do ENAEX 2012 foram “Cenários do comércio exterior e crise internacional” e “Exportação de serviços de engenharia: mitos e verdades”. No segundo dia, a palestra foi realizada por Raul Velloso, economista e ex-secretario de Assuntos Econômicos do Ministério do Planejamento, abordando “Infraestrutura: os caminhos para sair do buraco. Investimento em infraestrutura como alavanca para o crescimento econômico”, de acordo com a AEB (2012).

Ainda segundo a AEB (2012), na sequencia, teve inicio a série dos últimos seis painéis de debates do ENAEX 2012, entre eles, “Agronegocio competitivo e sustentável no comércio internacional”, com Célio Porto, secretário de relações internacionais do Agornegocio, do ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; e Marcus Vinicius Pratini de Moraes, conselheiro da AEB e ex-ministro da Agricultura; “Perspectivas da agenda comercial brasileira” e negociações internacionais, com os embaixadores Valdemar Carneiro Leão, subsecretário geral de Economia e Finanças do Ministério das Relações Exteriores, e Rubens Barbosa, presidente do Conselho Superior de Comércio Exterior da FIESP; e “Além da crise: mercados potenciais”, com Maurício Borges, presidente da APEX-Brasil, e o ministro Rubens Gama, diretor do Departamento de Promoção Comercial do MRE.

De acordo com o ENAEX (2012), os três painéis finais tiveram como tema “Cenário macroeconômico e crise internacional”; “Inovação e sustentabilidade no comércio exterior”, e a “Importância da modernização dos sistemas de controle aduaneiro”.

A cerimonia de encerramento foi realizada por Lytha Spíndola,; Ivan Ramalho e o presidente da AEB, Benedicto Moreira, e o vice-presidente da AEB, a quem coube fazer o resumo das propostas do ENAEX 2012. (AEB, 2012).

O ENAEX 2012, contoucom atividades na sequencia das palestras, além dos debates. Houve mesas redondas com temas como “A importância dos Conselhos de Autoridade Portuária para o desenvolvimento do porto”, reunindo conselheiros dos CAP’s; e “Encontro Brasil – Portugal: Logística de transportes e movimentação de cargas entre os dois países”. (AEB, 2012).

Ainda, no ultimo dia do evento, houve *worshops* sobre o “Siscoserv”, o “Drawback integrado: suspensão e isenção” e “Licenciamento de importação”. E, ainda, o Conselho de Comércio Exterior do MERCOSULparticipou de uma reunião a qual reuniu a AEB e entidades representantes do setor da Argentina, Uruguai e Paraguai. (ENAEX, 2012).

Para finalizar, o ENAEX (2012) afirmou em seu encontro quededez países com os maiores PIB do mundo, nove também são os maiores no valor referente a atividades de exportação. E que único país fora desta listagem é o Brasil, o qual ocupa a 22° posição do ranking, com 70% da pauta formada por *commodities*.

Para o presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil, José Augusto Castro (2012): “o país é um exportador de peso, com 540 toneladas comercializadas anualmente, mas não é qualitativamente sustentável”. Para se ter um equilíbrio ele garante que deveria ser 60% a 55% de exportação de commodities e o subsequente de manufaturados,os quaisnão oscilam tantono mercado e são dependentes deiniciativas d exportação.

Por este pressuposto a sustentabilidade foi o tema do ENAEX 2012.

Visto que existem diversos fatores que inibem o crescimento do das empresas brasileiras no âmbito internacional, será visto em seguida os entraves catarinenses para os exportadores.

3.3 PRINCIPAIS ENTRAVES NAS EXPORTAÇÕES CATARINENSES

De fato, existem sim números bons relativos as exportações brasileiras e também catarinenses, mas é necessário que se observe os entraves para que sejam regularizados junto ao governo soluções que possibilitem competitividade igual entre nacionais e estrangeiros. Para isso será visto neste subcapitulo o terceiro e último objetivo a ser identificado e apresentado neste Trabalho de Conclusão do Curso de Relações Internacionais.

Para isso será observado o “Diagnóstico do Setor Exportador Catarinense”, elaborado anualmente pela Federação de Indústrias do Estado de Santa Catarina, e pelo qual exerce o objetivo de possibilitar um relatório com os principais problemas internos e externos enfrentados por exportadores do Estado. Assim como, a identificar os aspectos que tornam uma maior inserção das empresas no âmbito internacional e pela qual as mesmas julgam ter prioridade para que isto

ocorra. A partir deste Diagnóstico a FIESC busca auxiliar as atividades exportadoras de empresas catarinenses, para que seja implementado ações com intuito de diminuir os problemas inseridos neste, o qual será articulado junto com órgãos públicos federais e estaduais, de acordo com a FIESC (2012).

Assim, se apresentará de forma sucinta os diagnósticos pertinentes ao período de 2008 a 2011.

3.3.1Diagnostico do setor exportador catarinense - 2008

No ano de 2008, participaram do diagnóstico, as empresas industriais de diversos portes.Estas eram abrangentesdo território de estadualcontavam com basicamente 20 setores de economia de Santa Catarina. Para alcançar uma conclusão a FIESC contou com um questionário que foi disponibilizado as 1.643 empresas, das quais realizavam atividades de exportaçãono ano de 2007. Foi então apresentado que, estatisticamente pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Que o questionário realizado no ano de 2008retornou preenchido por 99 do total destas empresas. É imprescindível notar que, este diagnóstico visaobservara representaçãode amostra de empresas, todas exportadoras catarinenses houvessem participado da pesquisa. (FIESC, 2008).

É extremamente importante ressaltar que o questionário analisou o comércio exterior no ano de 2007,nacionalmente eestadual, principalmente objetivou as exportações e a evolução da balança comercial do Brasil e de Santa Catarina. (FIESC, 2008)

No ano de 2008, foi asexportações catarinenses contaram com um significativoaumento, tendo em vista uma maior taxaobtida em cenáriobrasileiro. Será visto, no quadro 5, que de acordo com a FIESC (2008), o estado de Santa Catarina exportou basicamente US$ 7,4 bilhões, representou assim 23,4% a mais do total deprodutos exportadosno ano 2006.Houve um crescimento da taxa superior ao desempenho que o Brasil obteve(16,58%). (FIESC, 2008).

Quadro 5:Exportações Brasil e Santa Catarina - 2008

Exportações	Jan - Dez 2007 (Mil US$	Jan - Dez 2006 (Mil US$	% 2007 - 2006

	FOB)	FOB)	
Brasil	160.649.073	137.807.469	16,58
Santa Catarina	7.381.839	5.982.112	23,4

Fonte: Elaborado pela autora, 2014, a partir de dados da FIESC 2007.

No ano de 2007, o estadobateu recorde no valor total de suas exportações, e também aumentou significativamente em relação ao ano anterior. Com uma taxa de 23,4%, de crescimento, a maiores anos anteriores. Este aumentofoi desenvolvido nas exportações catarinenses, e foi em *ranking*o terceiro desempenho melhor quando comparado aos maiores estados exportadores brasileiros. Vale ressaltar que em primeiro lugar ficou o Rio Grande do Sul, em seguida o Rio de Janeiro e em terceiro, como salientado anteriormente, o estado de Santa Catarina.O mesmo teve contribuiçãode 4,6% do total de produtos exportados pelo país. (FIESC, 2008)

A federação afirmou então, que não ano de 2008 verificou-se que os produtos básicos obtiveram um significativofomentoem volumes exportados pelo estado. Destacou-se como principal os gãos de soja, de acordo com MDIC (2008), no quadro 6 a seguir,

Quadro 6 : Os 10 produtos mais exportados por Santa Catarina – 2008

Produtos	Jan/Dez-2007 (A) US$/FOB	Jan/Dez-2006 (B) US$/FOB	% (A/B)
Frango (carnes e miudezas)	1.192.286.374	807.838.513	47,59
Fumo	519.666.584	454.374.142	14,37
Motores e Geradores Elétricos	421.173.954	329.365.907	27,87
Motocompressor hermétrico	395.957.489	347.779.314	13,85
Suínos (carnes, carcaças e miudezas)	310.751.267	295.466.590	5,17
Móveis de madeira	309.770.503	314.473.998	-1,5
Grãos de Soja mesmo triturados	302.850.975	46.015.689	558,15
Preparações e conservas alimet. De galos	233.731.526	158.593.537	47,38
Blocos de cilindros, cabeç. p/ motor a diesel	230.712.958	225.804.851	2,17
Ladrilhos, ceramicas, vidrados e esmaltados	185.984.932	209.971.582	-11,42

Fonte: Elaborado pela autora, 2014, a partir de dados da FIESC 2007.

Apesar dos bons resultados ainda segundo a FIESC (2007), neste ano apresentado existiramalguns elementosdificultaram as exportações.Para as empresas entrevistadas no diagnóstico,o principal entrave existente nas exportações do ano de 2007/2008 foi a burocracia dentro dos órgãos governamentais no Brasil, o grande custo de transporte internacional, a recessão em outros países e a

concorrência internacional. Estes resultados já haviam sido parecidos nas pesquisas feitas anteriormente pela federação. Também foram apontados com grande importância os incentivos fiscais que eram oferecidos pelo governo brasileiro na época e os financiamentos para atividades de exportação. Com absoluta certeza, todos estes fatores inibiram o aumento das exportações catarinenses e brasileiras e impossibilitaramque houve uma competitividadecom empresas internacionais. Isto necessitou de que o governo federal continuasse aprimorando as medidas e os programas de crescimento às exportações existentes, além de que criasseminiciativas modernasque reduzissem dificuldades enfrentadas.

Já, em contrapartida, o principal entrave interno à exportação visto no ano de 2008, foi como em pesquisas anteriores, o fator “preços não competitivos”. Este resultadoreforçou o motivo de que empresas catarinenses perderam e perdem seu espaço no mercado internacional. Ainda foi visto que, as empresas também consideram o fornecimento de matéria prima, a certificação de produtos e a estruturação de processos de exportação como outros importantes entraves internos que inibem o crescimentodas exportações, de acordo com a FIESC (2007).

3.3.2Diagnóstico do setor exportador catarinense - 2009

O Diagnóstico do Setor Exportador Catarinense no ano de 2009, contou com a participação de 110 indústrias exportadoras de 16 setores, segundo a FIESC (2009).

Os principais entraves existentes para as empresas catarinenses, de acordo com a FIESC (2009), em relação ao comércio mundial foramà desvalorização do real frente ao dólar e a crise financeira mundial. A OMC previu que no ano de 2009 o comércio global iria ser reduzido em 9% em consequência da recessão generalizada que vem ocorrendo mundialmente, em decorrência da crise financeira.

Quando comparada as exportações brasileiras contra as exportações catarinenses, as brasileiras alcançaram no ano de 2009 o valor total de US$ 197,9 bilhões, com um crescimento de 23,21% ao ano anterior, já as exportações do estado de Santa Catarina atingiuo valor de US$ 8,2 bilhões, com crescimento de 11,85% em relação, também, ao ano anterior. (FIESC, 2009)

Ainda, segundo a FIESC (2009), nos anos que datam 2003 a 2007 a média anual que asexportações atingiram foi 18,77%.Essa diminuição se deude forma mais acentuada, em consequência da crise financeira global, que existia.

Os obstáculos exteriores principais, que se enfrentou no anos de 2009 foi, dos mais importantes aos menos, a burocracia, os incentivos fiscais; a recessão dos países, e o custo do transporte internacional, segundo dados do diagnóstico da FIESC (2009).

Ademais os entraves externos em relação a exportação, que foram observados nos ano de 2009 foram os preços que obtiveram maior competitividade; a insuficiência dos recursos que financiam a produção, entre outros, de acordo com a FIESC (2009).

O diagnóstico da FIESC (2009) também apresentou as principais reinvindicações das empresas as quais foram o excesso de burocracia nas atividades exportadoras, as negociações internacionais de acordos comerciais não serem ágeis; os recursos limitados quando destinados a empréstimos; inadequadas linhas de financiamento; a ineficiência na infraestrutura de transportes; o excesso de tributos e a agressão quando promoção comercial.

3.3.3Diagnóstico do exportador catarinense - 2010

A FIESC, no ano de 2010 realizou o seu Diagnóstico do Setor Exportador Catarinense, como vem fazendo desde o ano de 1999. E afirmou que, como vinha crescendo a economia global depois de uma imensa recessão histórica eprofunda, generalizada devido à explosão da uma “bolha” no sistema financeiro internacional. A regulamentação desta em diferentes países trouxe impactos que serão duradouros quando falado em mercados financeiros, isto também gerou um aumento de custos nos financiamento e uma redução dos níveis de créditos e fluxos de capitais internacionais, de acordo com o Banco Mundial (2010).

O diagnostico então afirmou que no ano de 2010, os mercados já estavam recuperados e as taxas de empréstimos já haviam normalizado, a produção industrial global havia crescido com a de 12% no ano anterior e o comércio internacional, que iniciou substancialmente caído, também se recuperou. (FIESC, 2010)

Conforme a OMC (2010):“o comércio internacional de mercadorias obteve no ano de 2009, seu mais alto declínio desde o início da segundo Guerra Mundial, 1939, alcançando 12,2% de redução no volume comercializado mundialmente”. A OMC afirma que quando considerado o comércio financeiramente deve-se ser observado que o índice aumenta para -23%. Isto ocorreu devido ageneralizaçãode queda dos preços do petróleo e de outros produtos primários.

Em contrapartida no estado de Santa Catarina, segundo a FIESC (2010), as exportações decaíram em um total de -22,66%, este índice muito parecido ao das exportações nacionais, sendo US$6,42 bilhões exportados pelo estado, como será demonstrado no quadro a seguir. Assim o ficou com a posição décimo em questão de tamanho de produtos exportados no Brasil, obtendo uma participação de 4,2% no total exportado nacional.

Quadro 7: Exportações Brasil e Santa Catarina – 2009

Exportações	Jan/Dez-2009 US$ 1.000 FOB (A)	Jan/Dez-2008 US$ 1.000 FOB (B)	Variação % (A/B)
Brasil	152.994.743	197.942.443	-22,71
Santa Catarina	6.427.614	8.310.528	-22,66

Fonte: Elaborado pela autora, 2014, a partir de dados da FIESC 2010.

A Federação afirmou que os 10 principais produtos exportados no ano de 2009 no estado de Santa Catarina, constituíram um aumento positivo nos produtos relacionados ao fumo e suínos quando relacionado ao ano anterior. Todos os outros produtos obtiveram baixas nas atividades de exportação, com índices negativos variando de 5,77% a 50,89%, conforme será visto no quadro a seguir, segundo FIESC (2010).

Quadro 8: 10 produtos mais exportados por Santa Catarina - 2009

Produtos	Jan/Dez-2009 US$ FOB	Jan/Dez-2008 US$ FOB	% (A/B)
Frango (carnes e miudezas)	1.444.657.703	1.748.680.436	-17,39
Fumo	797.391.820	736.253.547	8,3
Motores, transformadores e geradores elétricos	382.685.367	530.868.134	-27,91
Motocompressor hermétrico	343.813.165	409.686.353	-16,8
Suínos (carnes, carcaças e miudezas)	304.143.777	400.596.306	24,15
Preparação aliment. E conservas de galos/galinhas	276.753.952	293.691.307	-5,77
Móveis de madeira	211.603.430	261.955.899	-19,22
Blocos de cilindro, cabeçotes, etc. para motores	120.444.398	245.231.628	-50,89
Ladrilhos, ceramicas, vidrados e esmaltados ou não	110.139.678	170.507.022	-35,4
Portas, resp. caixilhos, alizares, soleiras de madeira	109.967.151	155.710.067	-29,38

Fonte: Elaborado pela autora, 2014, a partir de dados da FIESC 2010.

Os principais obstáculos externos às exportações catarinenses no ano de 2010 foram enumerados como: Concorrência internacional; burocracia em órgãos governamentais brasileiros; custo do transporte internacional; falta de incentivos fiscais por parte do governo; falta de financiamento as atividades exportadoras de produtos brasileiros; recessão em outros países; insegurança jurídica do MERCOSUL; barreiras técnicas e entre outros. Isto mostrou a limitaçãodo estimulo das exportações nas empresas pesquisadas, e assim, considerou-se áreas que deveriam ser priorizadas pelos governos federais, segundo a FIESC (2010).

Já o principal obstáculo interno se considerou em 2010. Entre os mais importantesdestacou-se o preço não competitivo no mercado externo, este fato mostra o quanto as empresas nacionais e catarinenses vem perdendo competitividade no mercado internacional, outros obstáculos de exuma importância apontados pelas empresas foram as questões pertinentes a insuficiência de recursos para financiar a produção, a dificuldade em obter informações sobre mercados importadores e a dificuldade em identificar barreiras tarifarias e não tarifarias em outros países. (FIESC, 2010)

3.3.4Diagnóstico do setor exportador catarinense - 2011

De acordo com a FIESC (2011) comércio internacional continuou se recuperando entre 2010 e 2011, todaviaobservou-se um aumentomaiorno primeiro semestredo ano de 2011, o qual não seguiu a mesmo vigor durante todo o período. Enquanto se recuperou o volume das exportações de economiasemergentes já em níveis iguais ou superiores aos níveis que haviam obtido recordes no período pré-

crise, as exportaçõesde países desenvolvidos não conseguiam vivenciar uma completa recuperação.

O aumento na taxa de 3,6% em relação aprodutividade internacionalque ocorreu no ano de 2010 liderou por uma expansão 14,5%, taxa esta recorde nas exportações internacionais de produtos e serviços. Isto impediu que outra recessão também ocorresse no ano anterior a este observado. No ano de 2010, se superou as exportações comparadas ao ano de 2009. (FIESC, 2011)

Este recorde resultou fortementecom a queda ocorrida no ano de 2009 no comércio internacional, com índices de12%. Houve també, segundo o diagnóstico um intenso aumento no ano anterior que permitiu que o comércio internacional tivesse uma brusca recuperada com índices parecidos aos do período pré-crise. Apesar de neste ano, alguns empresários continuarem com incertezas uma vez que continua a recessão internacional impactando na economia. (FIESC, 2011)

Ainda segundo o Diagnóstico realizado pela FIESC (2011) houve um melhoramento na economia global no ano de 2009 no ano de 2010, quando obteve-se um forte crescimento do comérciocom índices anuais de 20%. Até então este crescente comércio, desacelerou na sua recuperação comparada mundialmente..

De acordo com a Organização Mundial do Comércio (2011), houveram contribuiçõespara a crescida queda ocorrida no ano de 2009. Isto, se deu de fato,também,pela contribuição que impulsionou a recuperação, fato verificadonode 2010. Esses fatores incluirama grande ascensão das cadeias globais no suprimento e na composição dos mercados comercializados globalmente.

Segundo a FIESC (2011), quando comparou as exportações brasileiras com as catarinenses no ano de 2010,verificou-se que a balança comercial alcançou um *superávit*no valor de US$ 20,3 bilhões, sendo estes US$ 201,9 bilhões em atividades exportadorasatividades importadoras, totalizando em US$ 181,6 bilhões. Já o estadoteve um crescimentonas atividades exportadorasno índice de 17,96%, com um total de US$ 7,6 bilhões de produtos exportadospor Santa Catarina, como será demonstrado no quadro a seguir. Assim, colocou neste ano observado o estado de Santa Catarina na décima posição no ranking de maiores exportadoresbrasileiros, tendo participação de 3,76% em exportações do Brasil no ano de 2010.

Quadro 9: Exportações Brasileiras e Catarinenses –2011

Exportações	Jan/Dez-2010 US$ 1.000 FOB (A)	Jan/Dez-2009 US$ 1.000 FOB (B)	Variação % (A/B)
Brasil	201.915.285	152.994.743	31.98
Santa Catarina	7.582.027	6.427.661	17.96

Fonte: Elaborado pela autora, 2014, a partir de dados da FIESC 2011.

No estado, de acordo comFIESC (2011), para entre os 10 principais produtos exportados em no ano de 2010/2011, foi verificado que todos tiveram uma apresentação degrande aumento, comparados ao ano de 2009. Dentre esses 10 produtos, ocorreu aumento significativo em produtos relacionados a blocos de cilindros ecabeçotes para motores, grãos de soja e moto compressores herméticos, como será visto no quadro 10.

Quadro 10: 10 produtos mais exportados por Santa Catarina – 2011

Produtos	**Jan/Dez-2010 US$ FOB**	**Jan/Dez-2009 US$ FOB**	**% (A/B)**
Frango (carnes e miudezas)	1.737.636.504	1.444.657.703	20,28
Fumo	855.233.785	797.391.820	7,25
Moto compressor hermético	460.132.827	343.813.165	33,83
Motores, transformadores e geradores elétricos	452.231.018	382.685.533	18,17
Suínos (carnes, carcaças e miudezas)	313.947.902	310.903.505	0,98
Blocos de cilindro, cabeçotes, etc. para motores	300.364.972	120.444.398	149,38
Preparação aliment. E conservas de galos/galinhas	282.166.683	276.753.952	1,96
Móveis de madeira	216.400.817	211.603.430	2,27
Grãos de Soja	139.295.028	93.594.409	48,83
Portas, resp. caixilhos, alisares, soleiras de madeira	127.564.595	109.967.151	16

Fonte: Elaborado pela autora, 2014, a partir de dados da FIESC 2011.

Ainda, a FIESC (2011), afirma que no ano de 2011 considerou-se os entraves mais importantes,de acordo com as empresas pesquisadas, foram, resultantes da até entãocrise financeira no mercado global, e teve um resultado expressivo relativo as redução atividade exportadora, como também, o acréscimo de preços relativos a vendas, a diminuição do faturamento geraldas empresas, a também, diminuição da rentabilidade das exportações e a concentração das vendas no mercado interno. Muitas empresas também dialogaram que a crise fez com que aumentassema vulnerabilidade no mercado internacional,principalmente quandodecorrentes do aumento de concorrência asiática.

De acordo com o Diagnóstico do Exportador Catarinense do ano de 2011, a área que deve ser priorizada pelo governo brasileiro, para o crescimento das atividades de exportação é relativa a modernização e construção de novos armazéns e silos. Isto se obteve a partir devisões das empresas pesquisadas. Outras áreas imprescindíveis para serem iniciadas ações de melhorias, por parte do governo são, da mais importante para a menos importante: desoneração tributária, desburocratização e diminuição dos custos de exportações, diminuição dos custos de logística de transportes e portos e melhoria da infraestrutura portuária, aeroportuária erodoviária.

Ainda, complementando as informações apresentadas anteriormente, os principais obstáculos externos à exportação no ano de 2010foram em ordem de importância:a concorrência internacional (competitividade), recessão em outros países, falta de incentivos fiscais oferecidos pelo governo brasileiro, burocracia em órgãos governamentais brasileiros e custo da logística internacional. Foi citado também, por inúmeras empresaso relativoao câmbio desfavorável como outro entrave principal ao crescimentodas empresas exportadoras. (FIESC, 2011)

No que diz respeito aos obstáculos internos à exportação, o diagnóstico da FIESC (2011), apontou,os “preços mais competitivos”como sendo o principal entravede relevância.Esse resultado reafirmou que as empresas exportadoras catarinenses e brasileiras vêm perdendo espaço no mercadointernacional, devido adimensões já mencionadas anteriormente.As empresas também identificam que outros fatores internos que impedem o crescimento de vendas externas, tais como adiferenciação entre barreiras tarifárias e não tarifárias e a certificação de produtos, mas considerados de baixa competitividade em relação aos preços.

Sendo assim, foi mostrado que, apesar de contribuírempara um resultado expressivonas atividades exportadoras brasileiras em todos os anos demonstrados anteriormente neste trabalho, com base no diagnóstico do exportador catarinense, às empresas que exportam no estadocontinuamente vêm perdendo competitividade no mercado mundial, assim como as brasileiras.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho objetivou evidenciar os entraves existentes nos processos de exportação brasileira e catarinense, juntamente com seus fatos históricos, que ocasionalmente tiveram ação direta sobre os resultados aqui encontrados.

Pôde se perceber que a nível nacional os principais temas a serem abordados e melhorados futuramente juntamente ao Governo Federal e suas Secretarias, são num todo relativos a competitividades, sustentabilidade e modernização do setor de comércio exterior.

Já a âmbito estadual, aprofunda-se um pouco e chega-se a inúmeros fatores desencadeantes dos entraves. Sendo estes principalmente relacionados ao excesso de burocracia quando necessita de agilidade na finalização dos processos de mercadorias, ainda há uma falta de modernização nos portos e diminuição nos preços de frete e seguros internacionais. Isto tudo acarreta na diminuição de empresas exportadoras brasileiras e consequentemente a baixa competitividade com mercados internacionais, já que as empresas brasileiras acabam não conseguindo se mantiver.

Também é importante destacar a grande pressão por parte das empresas estrangeiras, pois as mesmas por conseguirem preços mais baixos, afetam diretamente na lucratividade das empresas exportadoras catarinenses e brasileiras em um geral.

Vale ressaltar que para o Brasil conseguir praticar atos de sustentabilidade, deverá diminuir impostos, pois esta prática obtém valores não apreciados pelos empresários. Ainda que tenham a iniciativa de faze-lo, não o vão.

A desvalorização do dólar compara ao real, traz também um grande prejuízo para o segmento exportador.

O Governo inicia propostas e programas que incentivam os empresários a exportar, mas ainda há um receio grande por parte dos mesmos, pois por mais que tenham incentivos fiscais e creditícios, há também a falta, por parte dos governates de priorizar ações que contribuam efetivamente com o setor exportador. Tais quais desburocratização, acima mencionada como maior entrave visto em todos os anos que são feitos os Diagnósticos catarinenses e os relatórios do ENAEX, também devem ser considerados o melhoramento de programas de crédito principalmente

para micro e pequenas empresas, as quais levam muitas desvantagens comparadas a grandes empresas. Isto tudo mostra que é imprescindível que seja simplificado os procedimentos aduaneiros, pois seria inevitável o fomento do mercado exportador.

Diante deste pressuposto, é importante e inevitável salientar que o Governo tem muito a melhorar , para que o estado de Santa Catarina e em um geral, os empresários de todo os Brasil, consigam sobressair diante do mercado internacional, isto, como visto pela AEB, será dado quando a exportação se tornar algo agressiva, cumprindo prazos, mantendo qualidade nos seus produtos e assim competindo igualitariamente entre os mercados globais.

REFERÊNCIAS

AEB. **Quem somos**. Disponível em: <http://www.aeb.org.br/caderno.asp?id=2> Acessado em: 14 abr. 2014.

ARAUJO, Carlos. **A Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro**. Disponível em: <http://www.comex.com.br/importacao/a-estrutura-do-comercio-exterior-brasileiro> Acesso em: 14 abr. 2014.

BB, Banco do Brasil. **BNDES – Exim**. Disponível em: <http://www.bb.com.br/portalbb/page44,3389,3395,0,0,1,2.bb?codigoMenu=13199&codigoNoticia=179&codigo Ret=13212&bread=6> Acesso em: 26 abr. 2014.

BB, Banco do Brasil. **PROEX**. Disponível em: <http://www.bb.com.br/portalbb/page44,3389,3396,0,0,1,2.bb?codigoMenu=13199&codigoNoticia=180&codigo Ret=13221&bread=15> Acesso em: 27 abr. 2014.

BCB, Banco Central do Brasil. **O que é e o que faz o Banco Central**. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/portalCidadao/bcb/bcFaz.asp?idpai=PORTALBCB> Acesso em: 30 abr. 2014.

BND, Banco do Nordeste.**Operações Internacionais**. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/produtos_e_servicos/operacoes_internacionais/gerados/adiantament%20o_contrat_cambio.asp> Acesso em: 25 abr. 2014.

BNDES, Banco Nacional do Desenvolvimento**. Micro, pequena e media empresa e pessoa física**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Navegacao_Suplementar/Perfil/Micro_Pequena_e_Medi a_Empresa_e_Pessoa_Fisica/> Acesso em: 26 abr. 2014.

BAUMANN, Renato.et al. **O Brasil e a Economia Global**. 10.ed. Rio de Janeiro: Campus: SOBEET, 1996.

BORTOLO, Artur César et al**. Comércio Exterior**: teoria e gestão. 1. Ed.- 3. Reimpr. – São Paulo: Atlas 2007.

BRASIL, Comex. **Despacho Aduaneiro de Importação**. Disponível em: <http://www.comexbrasil.gov.br/conteudo/ver/chave/despacho-aduaneiro-de-importacao> Acesso em: 02 mai. 2014.

BRASIL, Escola. **Comércio**. Disponível em: <http://www.brasilescola.com/economia/comercio.htm> Acesso em: 30 abr. 2014.

CAETANO, J. R. **Um porto a beira do colapso**. Revista Exame, São Paulo, v.16, ano 39, ago. 2005.

CAIXA. **Linha de créditos**. Disponível em: <http://www.caixa.gov.br/pj/pj_comercial/mp/linha_credito/capital_giro/giro_renda_exportacao/index.asp> Acesso em: 28 abr. 2014.
CAIXA. **Linha de créditos**. Disponível em: <http://www.caixa.gov.br/pj/pj_comercial/mp/linha_credito/capital_giro/bndes_exim_pre_embarque/index.asp> Acesso em: 25 abr. 2014.

CARVALHO, Evandro Menezes De. **Organização Mundial Do Comércio**. Paraná: Juruá Editora, 2006.

CASTRO, José Augusto de. **Exportação:** aspectos práticos e operacionais. 3.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

CHAVES, Francisco Coutinho. **Planejamento Tributário na prática**: gestão tributária aplicada. 4 ed. Editora: Atlas, 2012.

CNI.**Confederação Nacional da Indústria** (Unidade de Integração Internacional – INTER). Os problemas da empresa exportadora brasileira. Brasília: MTE, 2002.

CRETELLA JUNIOR, José. **1000 perguntas e resposta de direito comercial**. 12 ed. Editora: Forense, 2007.

ENAEX, Encontro Nacional de Comércio Exterior. **Apresentações 2009**. Disponível em: <http://www.enaex.com.br/enaex2009/apresentacoes.asp> Acesso em: 29 abr. 2014.

ENAEX, Encontro Nacional de Comércio Exterior. **Por que ENAEX?** Disponível em: <http://www.enaex.com.br/ENAEX2013/> Acesso em: 14 abr. 2014.

EXTERIOR, Portal Brasileiro de Comércio. **Regimes Aduaneiros Especiais**. Disponível em: <http://www.comexbrasil.gov.br/conteudo/ver/chave/56_regimes_especiais> Acesso em: 02 mai. 2014.

FEDERAL, Receita. **Conheça a receita federal do Brasil**. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/SRF/ConhecaRFB.htm> Acesso em: 27 abr. 2014.

FEDERAL, Receita**. Regimes Aduaneiros Especiais**. Disponível em: <http://www.comexbrasil.gov.br/conteudo/ver/chave/56_regimes_especiais> Acesso em: 02 mai. 2014

FEP. **Teoria Clássica do Comércio Internacional**. Disponível em: <http://www.fep.up.pt/> Acesso em: 16 abr. 2014.

FERRACIOLI, Paulo. **Regulação do Comercio Internacional**. Fundação Getulio Vargas, Rio de Janeiro, maio. 2007.

FIESC. **Conheça o sistema FIESC**. Disponível em: <http://www2.fiescnet.com.br/web/pt/info/conhe-a-o-sistema-fiesc> Acesso em: 14. Abr. 2014.

FMI. **O que fazemos**. Disponível em: <http://www.imf.org/external/about/whatwedo.htm> Acesso em: 03. Mai. 2014.

FREITAS, Sebastião Garcia de. **Economia Internacional**: pagamentos internacionais. São Paulo: Atlas, 1979.

FUNCEX, Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior. **Exportação**. Disponível em: <http://www.funcex.org.br/> Acesso em: 30 abr. 2014.

GATT. **Acordo Geral de Tarifas e Comércio**. Disponível em: <http://www.infopedia.pt/$acordo-geral-de-tarifas-e-comercio-%28gatt%29> . Acesso em 03/05/2014.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GONÇALVES, M. C. **Crescimento das importações causa sobra de contêineres nos portos brasileiros**. Disponível em: <http://www.netmarinha.com.br/noticias.asp?id=9332&texto=conteiner>Acesso em: 08 abr. 2014.

GONÇALVES, Reinaldo. et al. **A nova economia Internacional**: Uma perspectiva Brasileira. Rio de Janeiro, Campus, 1998.

GONÇALVES, Reinaldo. Et Al. Economia Política Internacional, Rio de Janeiro, Campus, 2005

GUIMARÃES, Edson Peterli. **Políticas de Exportação Brasileira para Pequenas e Médias empresas.** Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro_desafio/Relatorio-10.pdf>Acesso em: 08 abr. 2014.

ITAMARATY. **Textos dos acordos da OMC.** Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/o-ministerio/conheca-o-ministerio/tecnologicos/cgc/solucao-de-controversias/mais-informacoes/texto-dos-acordos-da-omc-portugues> Acesso em: 18 abr. 2014.

JAGGI, M. Falta contêiner. **Revista Exame**, São Paulo, n. 15, ano 38, p. 36, 04 ago. 2004

JULIBONI, M. **Modernização dos portos avança pouco no governo Lula**. Disponível em <http://portalexame.abril.com.br/economia/conteudo_89278.shtml> Acesso em: 14 abr.2014.

KEEDI, Samir. **ABC do Comércio Exterior**: abrindo as primeiras páginas. 3. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2010.

KEEDI, Samir. **Importância do Comércio Exterior**. Disponível em: <http://www.cursosnocd.com.br/comercio-exterior/importancia-do-comercio-exterior.htm>. Acesso em:09 abr. 2014.

KRUGMAN, P. R.; OBSTEFELD, M. **Economia Internacional**: Teoria e Política. 5. ed. São Paulo: Makron Books, 2001.

LOPEZ, José Manoel Cortiñas e GAMA, Marizilda. **Comércio Exterior Competitivo**. 4 ed. São Paulo: Aduaneiras, 2010.

MALUF, Sâmia Nagib. **Administrando o Comércio Exterior do Brasil**. São Paulo : Aduaneiras, 2000.

MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Godinho lança atividades do Plano Nacional da Cultura Exportadora em Rondônia**. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=5&noticia=13016> Acesso em: 28 abr. 2014.

MDIC, Ministério do desenvolvimento, indústria e comercio exterior. **Câmara deComércio Exterior – CAMEX**. Disponível em: <http://www.comexbrasil.gov.br/conteudo/ver/chave/resolucao/menu/133> Acesso em: 02 abr. 2014.

MDIC. **Rodada de Doha**. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=373> Acesso em: 18 abr. 2014.

MILL, J. S. **Princípios de Economia Política** – Com Algumas de suas Aplicações à Filosofia Social. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

MINERVINI, Nicola. **O exportador**: ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais. 3.ed. São Paulo: Makron Books, 2008.

OMC, **Organização Mundial do Comércio**. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/temas/temas-multilaterais/desenvolvimento-comercio-internacional-e-financas/organizacao-mundial-do-comercio> Acesso em: 18 Abr. 2014.

ONU. **Banco Mundial**. Disponível em: <http://www.onu.org.br/onu-no-brasil/bancomundial/> Acesso em: 03 Mai. 2014.

PINHEIRO, A. C. **Organizador - O desafio das Exportações**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002 p. 7. PORTER, M**.**Vantagem Competitiva. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2004.

PORTER, Michael E. **Estratégia Competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. 7.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1986.

PORTER, Michael E. **Vantagem Competitiva das nações**. 4. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

RATTI, Bruno. **Comércio Internacional e Câmbio**. 9.ed. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

REQUIÃO, Rubens. **O comércio**: Conceitos econômicos e jurídicos. Disponível em: <http://www.ucg.br/site_docente/jur/beatriz/pdf/ponto1.pdf> Acesso em: 29 abr. 2014.

RICARDO, D. **Princípios de Economia Política e Tributação**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

ROCCO, Alfredo. **Princípios de direito comercial**. 1 ed. Editora: LZN, 2003.

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Planejamento para acessar os mercados Internacionais**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Planejamento-para-acessar-os-mercados-internacionais> Acesso em: 30 abr. 2014.

SCIELO, Inovação. **Dificuldades e atrativos presentes na exportação.** Disponível em: <http://inovacao.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1808-23942006000500010&lng=es&nrm=is> Acesso em: 30 abr. 2014.

SMITH, A. **A Riqueza das Nações**: Investigação sobre sua Natureza e suas Causas. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SOUSA, José Meireles de. **Gestão do Comércio Exterior – Exportação/Importação**. 1 ed. Editora: Saraiva, 2010.

SOUZA, Cláudio Luiz Gonçalves de. **Roteiro Prático de Exportação e Importação**. 2 ed. Editora: Lider, 2008.

THORSTENSEN, Vera. **OMC**: Organização Mundial do Comércio, as regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais. 2.ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

VEIGA, P. M. **Políticas de incentivo as exportações**. Rio de Janeiro: Editora Banco Nacional Desenvolvimento e Social, 2002.

WILLIAMSON, J. **A Economia Aberta e a Economia Mundial**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

YOUNG, J.P. **The International Economy**. New York: The Ronald and Press Company, 1951.