

ELEIÇÕES PARA DIRETORIA E CONSELHO FISCAL DA AACE:

No dia 13 de novembro de 2002 serão realizadas, simultaneamente, as eleições para escolha da nova Diretoria e do Conselho Fiscal da Associação dos Analistas de Comércio Exterior. A nova gestão terá duração de 2 anos e iniciará no dia 20 do corrente mês.

Cadastre-se e receba gratuitamente o informativo através do e-mail: informativo_aace@terra.com.br

EDITORIAL:

Caros Leitores,

Atualmente, diversas negociações internacionais estão em curso. Aproveitando a presidência Pró-tempore do Brasil, a retomada do Mercosul faz-se crucial para que, a partir daí, outras negociações cheguem a bom termo, seja a da OMC, Alca ou UE-Mercosul.

Nesse contexto, o Informe Aace tem discutido o equacionamento da liberação global do comércio com a necessidade de crescimento sustentável do mercado doméstico. Seus artigos analisam os principais temas de comércio exterior tais como o desempenho de diversos setores produtivos, a busca por novos mercados, os diferentes instrumentos protecionistas utilizados. Examinam também os principais acordos comerciais além de temas polêmicos como subsídios agrícolas, antidumping, barreiras não-tarifárias, propriedade intelectual, dentre outros.

Agradecemos a todos que contribuíram para a confecção deste informativo, com artigos e sugestões, e aproveitamos a oportunidade para convidá-los a participar das próximas edições, enviando seus artigos.

Maria Cristina Milani
Editora do Informe AACE
maria.milani@desenvolvimento.gov.br

CONSELHO EDITORIAL:

Ana Claudia Takatsu
Daniel do Valle Corgozinho
Gustavo S. Fontenele e Silva
José Ricardo R. Sales
Marcelo Menezes Saraiva
Margarete Maria Gandini

PARTICIPE DA ELABORAÇÃO DO SITE DA AACE!

O que você gostaria de encontrar no site da AACE?

Envie sugestões para: site_aace@terra.com.br

VEJA NESTA EDIÇÃO:

1. O *Export Factoring* como alternativa de financiamento para as empresas exportadoras do Brasil - Rogério Alencar P. de Sousa
2. De que modo as políticas agrícolas dos países industrializados afetam os países em desenvolvimento – por Luciana F. Damasceno Vieira
3. O Sistema Geral de Preferências – por Danilo Honório
4. Efeitos da Alca sobre o meio ambiente – por Júlio César Baena e Jorge M. Nogueira

O EXPORT FACTORING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMENTO PARA AS EMPRESAS EXPORTADORAS DO BRASIL

Não têm sido fácil para as empresas brasileiras exportarem competitivamente os seus produtos para o mercado externo, pois as dificuldades são muitas: o alto custo da logística de distribuição do produto, a distância do mercado comprador, os entraves para obtenção de financiamento para as exportações, dentre outras.

Há diversas formas de financiar as exportações brasileiras, mas há uma forma que precisa ser mais estimulada devido a uma série de vantagens que apresenta. Trata-se do *export factoring*. Inicialmente, devemos definir *factoring* como um instrumento de fomento mercantil, de apoio e suporte para prestar serviços contínuos às empresas para otimizar assim a sua capacidade gerencial e financeira, possibilitando a elas expandir os seus ativos, aumentar as suas vendas e eliminar o endividamento.

No *export factoring*, o exportador brasileiro que forneceu os bens ou serviços a um cliente estrangeiro recorre a uma empresa de *factoring* brasileira, empresa esta que pode representar um ponto de referência seguro para a obtenção de assistência técnica à exportação, podendo ainda fornecer adiantamentos sobre os créditos, além de oferecer cobertura do risco de insolvência do devedor. Nesta modalidade, ainda há uma empresa de *factoring* no exterior, que se coloca entre o devedor principal e a empresa de *factoring* no Brasil, para garantir o crédito após a solicitação da empresa de *factoring* brasileira.

O *export factoring* oferece um benefício para as empresas sob o aspecto do planejamento financeiro, pois ocorre a substituição de um fluxo financeiro incerto, representado pelo crédito junto ao cliente, por um fluxo financeiro praticamente certo, ou seja, o crédito junto à empresa de *factoring*. Entretanto, deve-se levar em conta ainda que o adiantamento do crédito não é completo, mas apenas parcial, ou seja, proporcional ao total de créditos.

Ocorre ainda a cobertura de todas as despesas diretas, que deveriam ser incorridas no caso de um eventual contencioso devido à insolvência do cliente, tais como: honorários dos advogados e peritos, dentre outras. Ao

contratar essa modalidade de financiamento, evita-se também os efeitos negativos decorrentes dos breves atrasos de pagamentos em relação ao vencimento combinado, que criam problemas para a empresa em termos de gestão financeira. Existe também uma vantagem adicional, representada pelo serviço de consultoria comercial que o exportador pode obter, principalmente, na seleção de bons importadores para as suas mercadorias.

Outro benefício é a simplificação da função administrativo-contábil das micro e pequenas empresas, pois ao transferir para a empresa de *factoring* esta função elas conseguem economia de custos humanos e financeiros. Essa é uma vantagem importante para as empresas com grande volume de transações constituídas por muitas faturas de pequeno valor.

Há ainda a vantagem de se aproveitar da operacionalidade internacional das empresas de *factoring*, de modo a conseguir o apoio necessário às operações de exportação. Neste âmbito incluem-se, além dos serviços de consultoria sobre mercados e operadores no exterior, também os serviços de apoio logístico para a tramitação de documentos representativos das mercadorias e as transferências internacionais das quantias necessárias para os pagamentos.

As micro, pequenas e médias empresas representam cerca de 98% do total de empresas existentes no Brasil, sendo responsáveis por somente 2 % do total das exportações do país. Assim sendo, esta modalidade de financiamento tem um papel importante para essas empresas, as quais teriam condições de aumentar as suas exportações e, assim, alavancar o crescimento econômico do Brasil.

O Brasil não conseguirá aumentar em grande escala suas exportações se não garantir acesso ao crédito para as empresas brasileiras que exportam, por isto deve-se estimular a modalidade de financiamento do *export factoring*, a qual é uma alternativa valiosa que pode contribuir decisivamente para incrementar as exportações brasileiras.

Rogério Alencar P. de Sousa
Analista de Comércio Exterior
rogerio.sousa@mdic.gov.br

DE QUE MODO AS POLÍTICAS AGRÍCOLAS DOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS AFETAM OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO?

De acordo com relatório publicado pelo Fundo Monetário Internacional em setembro/2002, se os países desenvolvidos liberalizassem sua política agrícola haveria um ganho na renda real mundial de US\$ 99,7 bilhões com os efeitos da redução dos subsídios e da proteção tarifária. Os maiores beneficiários seriam os próprios países industrializados, com um aumento em sua renda real 0,4 pontos percentuais, quase US\$ 92 bilhões.

O total de transferências de consumidores e contribuintes dessas economias para seus agricultores em 2001 foi de, em média, 30% da renda agrícola bruta. Custou US\$ 300 bilhões (1,3% do PIB) e foi equivalente a seis vezes o valor da ajuda externa desses países para os países mais pobres. Apesar de haver uma grande perda para a sociedade como um todo, o ganho é mais visível, pois está concentrado

em um pequeno número de agricultores, enquanto que a perda é diluída pelo grande número de consumidores.

Os custos mais imediatos vêm não só através da redução da renda dos cidadãos dos países desenvolvidos, mas também de seus efeitos. Há uma diminuição do consumo doméstico nesses países o que leva a um aumento de suas exportações. O aumento de oferta no mercado internacional reduz o preço desses produtos prejudicando outros produtores, principalmente aqueles em países em desenvolvimento. A política agrícola dos países industrializados estimula um setor menos eficiente a produzir mais, drenando recursos não só de outros setores daquelas economias, como também das economias externas que poderiam suprir essa demanda.

Os principais ganhadores com a liberalização seriam os grandes produtores agrícolas (Austrália, Canadá e Nova Zelândia), devido ao aumento dos preços internacionais e do maior acesso a mercados, e os países com mercados domésticos mais distorcidos (União Européia, Japão, Coreia, Noruega e Suíça), pois os preços domésticos dos alimentos cairiam, gerando um ganho para os consumidores. Por outro lado, segundo o relatório, os ganhos dos Estados Unidos seriam menores, já que suas exportações de produtos agrícolas têm uma participação relativamente pequena em sua economia e os preços pagos pelos consumidores não são tão distorcidos como os de outros países industrializados.

Os países em desenvolvimento também se beneficiariam com a liberalização dos países industrializados, com aumento na renda real de US\$ 8 bilhões, ou 0,13% de seu PIB. Caso esses países resolvessem liberalizar seu próprio setor agrícola teriam um benefício de US\$ 21,4 bilhões ou um aumento de 0,35% em seu próprio PIB. De acordo com os resultados, os países ricos teriam pouco a ganhar com a liberalização dos países em desenvolvimento, somente 0,01% de seu PIB.

Por ser um grande exportador de *commodities* e ter uma proteção tarifária alta, o Brasil seria particularmente beneficiado pelo desaparecimento das barreiras agrícolas. A liberalização simultânea nas nações industrializadas e em desenvolvimento resultaria num aumento de renda de 0,72% de seu PIB e em melhora substantiva dos termos de troca. O país ganharia de forma quase igual com a queda das barreiras ao comércio agrícola nos países ricos e nas nações em desenvolvimento. Argentina e a África do Sul, que produzem *commodities* para exportação com alto grau de mecanização, também seriam beneficiadas, pois, com mercados abertos, poderiam melhor explorar economias de escala.

Outros grandes benefícios da liberalização viriam através dos chamados ganhos dinâmicos como, por exemplo, o aumento de investimento no setor agrícola devido a uma melhora na taxa de retorno sobre o capital causada pela alocação mais eficiente de recursos.

O relatório conclui que o cenário multilateral é o que garante melhores resultados já que proporciona benefícios agregados, para todas as regiões, de aproximadamente US\$ 128 bilhões e ganhos dinâmicos (através de investimentos mais altos e crescimento mais rápido da produtividade) muitas vezes maior. A eliminação de distorções de uma maneira abrangente também asseguraria um setor agrícola mundial mais eficiente. Além disso, acordos multilaterais com regras bem definidas são a melhor maneira de se neutralizar ações que têm impedido mudanças nos países individualmente. Esse deveria ser um dos principais objetivos da Rodada de Doha atualmente em negociação.

Luciana F. Damasceno Vieira
Analista de Comércio Exterior
lucianav@mdic.gov.br

O SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS

O Sistema Geral de Preferências (SGP) nasceu sob a égide da UNCTAD, Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento, que por sua vez teve na figura de Raul Prebisch a fonte de inspiração.

Prebisch era crítico ao modelo de integração preconizado pelo GATT, que propunha o acesso a mercados em bases recíprocas para países desenvolvidos e em desenvolvimento indistintamente. De acordo com a lógica *cepalina*, inaugurada por Prebisch, os países em desenvolvimento necessitavam de acesso privilegiado, em bases não recíprocas, ao mercado dos países desenvolvidos para superarem o problema da deterioração dos termos de troca e assim conseguirem avançar etapas no processo de desenvolvimento.

Assim, na UNCTAD II, realizada em 1968, os países desenvolvidos concordaram em abrir seus mercados para produtos de exportação dos países em desenvolvimento. No entanto, os países desenvolvidos sublinharam que este benefício seria concedido em caráter precário e unilateral, sem constituir portanto em uma obrigação, como são as concessões dos países sob o GATT.

Desde então os países desenvolvidos e alguns antigos países socialistas vêm concedendo o SGP, que consiste na redução ou mesmo isenção do imposto de importação sobre o produto originário de países em desenvolvimento, nas condições que o país outorgante determinar. Estas condições envolvem regras de origem, condições de transporte e documentação.

Os principais países outorgantes são, obviamente os países do QUAD (Canadá, Estados Unidos, Comunidade Européia e Japão). O esquema do SGP norte-americano é o mais simples, isentando de imposto os produtos beneficiados, sendo que pode-se consultar se existe preferência diretamente na Tarifa Norte-americana. Canadá e Japão por sua vez, adotam Listas Positivas (menciona os produtos para os quais se concede o benefício) ou Lista Negativas (define o universo dos produtos beneficiados mencionando aqueles que não recebem o benefício), conforme se trata de produtos agrícolas ou industriais. Além disso, usam margens de preferência variadas conforme o produto. A Comunidade Européia modificou recentemente a metodologia de apresentação de seu esquema, adotando uma lista que combina elementos de lista negativa (visando diferenciar países) com positiva (para diferenciar produtos sensíveis de não sensíveis na concessão dos benefícios).

Por constituir uma violação ao princípio da nação mais favorecida, uma vez que concede tratamento tarifário diferenciado para países em desenvolvimento em relação a países desenvolvidos, o SGP necessitou de uma espécie de *waiver* do GATT. Este *waiver* foi concedido durante a Rodada Tóquio pela chamada *Enabling Clause* (Cláusula de Habilitação). A Cláusula de Habilitação estabelece que o SGP deve ter um caráter geral, não recíproco e não discriminatório.

No entanto, com o passar do tempo, os países desenvolvidos, alegando que os países em desenvolvimento não poderiam ser tratados da mesma forma, introduziram elementos nos seus Esquemas que na prática levou à exclusão de setores, à medida que esses iam se tornando mais competitivos, e à discriminação de países, uma vez que foram introduzidos no SGP tratamento especial para países menos desenvolvidos - os chamados LDCs - e no caso da Comunidade Européia e Estados Unidos, para países produtores de drogas.

Além disso, SGP perdeu um pouco do seu caráter gratuito em virtude da introdução de condicionalidades quanto à proteção do meio ambiente e direitos trabalhistas, introduzidos no esquema da Comunidade.

Essas contradições levaram a Índia a entrar, neste ano, com um *Panel* na OMC contra o esquema do SGP da Comunidade. A linha de argumentação indiana é que o esquema do SGP europeu fere o princípio da nação mais favorecida (Art. I do GATT) e a Cláusula da Habilitação. Para o Brasil, o SGP tem uma dupla faceta: ao mesmo tempo em que beneficia nossas exportações (cerca de 13% das exportações para os Estados Unidos e 32% das exportações para a União Européia) naqueles produtos que são beneficiados, em virtude de constituir uma preferência com relação a países que não gozam do benefício, somos prejudicados pela discriminação em favor de países LDCs e produtores de drogas, como mencionado anteriormente. Além disso, o caráter precário e unilateral do benefício gera incertezas par o exportador, que fica sem saber se haverá continuidade da preferência. Assim, o SGP é do interesse do Brasil mas seria conveniente que esse benefício ganhasse o status de "binding", ou seja, tornasse a ser um acesso preferencial garantido e não discriminatório entre os países em desenvolvimento. Se isto fosse alcançado durante a Rodada Doha, certamente contribuiria para validar o título de Rodada do Desenvolvimento que a OMC pretende dar a esta Nova Rodada Multilateral de Comércio.

Danilo Honório
Analista de Comércio Exterior
danilos@mdic.gov.br

EFEITOS DA ALCA SOBRE O MEIO AMBIENTE*

Uma vez mantidos os prazos para a criação da Alca (Área de Livre Comércio das Américas), governo, iniciativa privada, acadêmicos e congressistas brasileiros passam a especular sobre outras questões que também têm se mostrado motivo de controvérsia. Dentre estas, destacam-se a escolha dos segmentos produtivos que terão maior ou menor ritmo de desgravação tarifária, a utilidade de um acordo sem a inclusão dos temas agrícola, subsídios e antidumping, as conseqüências ambientais e trabalhistas decorrentes das mudanças que podem ocorrer nos padrões de produção e consumo.

Tendo por base as características das pautas de exportações dos países que integrarão a Alca, este ensaio apresenta um modelo de análise¹ que procura dimensionar os possíveis impactos ambientais do comércio por meio da sua decomposição em três elementos interrelacionados: efeito composição, efeito escala e efeito tecnologia.

O efeito composição decorre da especialização induzida pelo comércio. Isto é, países que produzem uma gama extensiva

* Este ensaio baseia-se no estudo elaborado pelos autores sob o título "Regional Economic Integration and the Environment: from MERCOSUR and NAFTA toward FTAA", Série NEPAMA 010, Departamento de Economia - Universidade de Brasília, maio de 2000.

¹ Um marco nesse tipo de análise é o trabalho "Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement" de Grossman, GM, and A. B. Drueger. NBER working Paper n° 3014, November, 1991.

de produtos para satisfazer demanda local, com o incremento do comércio externo se especializarão em um subconjunto daqueles produtos, nos quais possuem vantagens comparativas ou competitivas, e importarão o resto dos demais países. Esta especialização traz benefícios econômicos via aumento de eficiência e de economias de escala na produção.

Mas quais os efeitos dessa especialização sobre o meio ambiente de um determinado país: haverá mais degradação do solo e da água? aumentará a taxa de extração de recursos naturais não renováveis? ocorrerá um incremento do nível de poluição atmosférica? O resultado líquido do incremento do comércio sobre o meio ambiente local, via efeito composição, será positivo se os setores em expansão forem menos poluidores/degradadores do que os setores que tiveram sua produção interna reduzida. O efeito líquido será negativo se o contrário ocorrer.

Assim, a integração comercial continental redistribuirá problemas de poluição e/ou de degradação entre aqueles países que têm vantagem comparativa ou competitiva em atividades menos poluentes e aqueles países que apresentam essas vantagens em atividades mais poluentes, qualquer que seja a causa destas vantagens comparativas ou competitivas.

O segundo efeito é o escala. Para determinados coeficientes de emissão e para uma determinada composição de produção, mais comércio significa maior produção. Esse incremento no nível de atividade econômica provocará um aumento na taxa de exploração dos recursos naturais e no nível de emissão de poluentes relativamente àquelas observadas antes do incremento das trocas comerciais. No entanto, existe uma força que contrabalança essas conseqüências ambientais negativas do efeito escala. Maior crescimento econômico significa, também, maior renda. Considerando a elevada elasticidade renda da demanda por meio ambiente mais limpo, melhor conservado, um incremento de comércio pode gerar resultados ambientalmente positivos. Através da introdução de novas técnicas há a possibilidade de um menor volume de poluição por unidade de produção incrementada pelo comércio externo ampliado. Esse seria o efeito tecnologia, dependente, então, da capacidade de inovar das empresas.

De uma perspectiva ambiental, o importante é o resultado líquido dos três efeitos (composição, escala e tecnologia), não apenas os resultados de cada componente individualmente.

Decompor os efeitos é relevante, na medida em que permite identificar qual deles tem influência mais intensa sobre o resultado final.

O sinal característico da inserção da América Latina no comércio mundial pode ser percebido na concentração de parte significativa de suas exportações em commodities – de diferentes segmentos, como as agrícolas e energéticas. São itens que trazem divisas aos países, mas que, por outro lado, têm baixo valor agregado e preços voláteis no mercado internacional.

Os países latino americanos caracterizam-se, ainda, pela fragilidade de seus setores externos, tanto pela dificuldade de acesso seguro aos mercados de capital de longo prazo, que afeta a política cambial e as taxas de juros e de crescimento de suas economias, quanto pela especialização de suas exportações em produtos e serviços intensivos em recursos naturais e trabalho.

Na realidade, dentre os países que integrarão a Alca, apenas Estados Unidos, Canadá, México e Brasil possuem pautas de exportações realmente diversificadas, com a peculiaridade de

que os segmentos mais dinâmicos são os de insumos básicos e de bens de capital. Isto gera um relacionamento complexo entre as quatro economias, que envolve, em proporções distintas, interesses convergentes e conflitos comerciais.

Alguns fatores podem contribuir para intensificar as assimetrias presentes entre os países que integrarão a Alca: i) em grande parte, os produtos brasileiros são concorrentes diretos dos correspondentes norte-americanos, sobretudo itens agrícolas e demais setores regionais vinculados aos recursos naturais; ii) a presença de empresas transnacionais norte-americanas nos diversos mercados da região é outro fator de desequilíbrio; iii) os Estados Unidos destacam-se em setores mais complexos e de elevado conteúdo tecnológico, portanto, de maior dinamismo no comércio internacional.

Por sua vez, dentre os segmentos exportadores brasileiros que apresentam menores restrições à Alca (calçados, têxteis, suco de laranja), ou dentre aqueles que têm alguma cautela mas estão dispostos a aceitá-la, conforme o rumo que tomem as negociações (siderúrgico, papel e celulose, móveis), a maior parte é demandante intensiva de recursos naturais e energia. Naqueles setores em que o acordo de livre comércio representa uma ameaça real (eletroeletrônicos, bens de capital, químicos, fármacos) prevalece o uso da tecnologia.

Caso a Alca confirme as expectativas acima, estaria o meio ambiente brasileiro fadado à sobreexploração com o crescimento da produção de bens destinados à exportação? É evidente que responder a essa pergunta não é tarefa tão simples. Depende de outras variáveis e requer estudos mais aprofundados. É preciso, ainda, considerar quais níveis de tarifas (e de quotas) vigorarão para aqueles setores que venham a ter ganho com o processo de integração e de que forma eles irão reagir.

Por outro lado, existe determinação do governo brasileiro de condicionar a implantação da Alca ao acesso efetivo ao mercado norte-americano, não somente para os seus produtos tradicionais mas, principalmente, para itens de maior valor agregado – a melhor alternativa para o crescimento econômico sustentável do país e para a preservação do meio ambiente.

De qualquer modo, as conseqüências ambientais das mudanças nos padrões de produção e consumo não estarão atreladas exclusivamente aos efeitos da Alca. Da mesma forma que o comércio exterior brasileiro está voltado para um amplo mercado – na condição de “*global trader*” –, o meio ambiente, como um sistema único, reagirá em função das características do modelo de desenvolvimento que o país vier a adotar.

Julio César Baena e
Jorge M. Nogueira2
julioc@mdic.gov.br

² Baena, MSc, Analista de Comércio Exterior, da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Nogueira, PhD, professor do Núcleo de Estudos e de Políticas de Desenvolvimento Agrícola e de Meio Ambiente (NEPAMA) do Departamento de Economia da Universidade de Brasília.

