

DIRETORIA DA AACE:

Presidente: José Ricardo Ramos Sales
Vice-presidente: Marcelo Menezes Saraiva
Diretoria Adm. e Financeira: Daniel do Valle Corgozinho
Diretoria de Carreira: Euler Rodrigues de Souza
Diretoria de Comun. e Divulgação: Margarete Maria Gandini
Diretoria de Estudos e Pesquisas: Gustavo S. Fontenele e Silva
Diretoria Sócio-cultural e Esportiva: Luis Henrique B. da Silva

CONSELHO FISCAL DA AACE:

Rodrigo da Costa Serran
Clemens Soares dos Santos
Carlos Luis Tavares
Eduardo Carlos Weaver
Sérgio Luis de Moraes de Freitas

VEJA NESTA EDIÇÃO:

1. Perspectivas para Cancun – Danilo Honório da Silva
2. Instituto Monetário do Mercosul e o Comércio Exterior Brasileiro: Teoria e implicações sobre uma eventual unificação monetária entre Brasil e Argentina – João Augusto Baptista Neto
3. As Lições da Agricultura – Francisco Ferdinando Andrekowsk Filho
4. Como viabilizar as exportações de pequenos e médios exportadores brasileiros, frente à necessidade das grandes multinacionais ? – Marcelo de Deus Barreira

QUEM SOMOS:

O Informativo Ace é um espaço aberto à difusão de conhecimento técnico e informações atualizadas sobre temas relacionados ao Comércio Exterior, voltado tanto para os associados quanto ao público externo.

Para participar, basta enviar o seu artigo para o e-mail: informativo_aace@terra.com.br

EDITORIAL:

Caros Leitores,

Nos últimos anos, a Indústria Nacional vem se modernizando e aumentando sua competitividade para enfrentar a concorrência, interna e externa, e conquistar novos mercados. Mas para que as exportações continuem aumentando é necessária a disponibilização de crédito, por parte do governo, para que os diversos setores possam continuar a investir em equipamentos, tecnologia, capacitação profissional, dentre outros.

Nesse contexto de incremento do Comércio Exterior, é imprescindível estar atualizado sobre as negociações comerciais internacionais, em curso, e seus possíveis desdobramentos. Por esse motivo, o Informativo Ace vem se consolidando como um veículo especializado na divulgação de temas relacionados ao Comércio Exterior.

Agradecemos aos que contribuíram para a confecção desta edição e aproveitamos a oportunidade para convidar a todos a participar da próxima edição enviando artigos e sugestões.

Maria Cristina de A.C. Milani
Maria.Milani@desenvolvimento.gov.br

CONSELHO EDITORIAL:

Maria Cristina de A C. Milani - Editora
Daniel do Valle Corgozinho
Gustavo Saboia Fontenele e Silva
José Ricardo Ramos Sales
Luis Henrique Barbosa da Silva
Marcelo Menezes Saraiva
Margarete Maria Gandini

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

PERSPECTIVAS PARA CANCUN

Em setembro, realizar-se-á em Cancun, México, mais uma Reunião Ministerial da OMC, que visa a fazer um *stocktaking* (balanço) do andamento das negociações nos temas que ganharam mandato negociador em Doha (questões de implementação, TRIPS, serviços, bens agrícolas e não agrícolas, “regras” e solução de controvérsias) e decidir sobre o lançamento de negociações nos temas de Cingapura (facilitação de comércio, investimentos, política da concorrência e transparência em compras governamentais).

Até agora o que se viu foram muitos impasses e poucos progressos nestas negociações. Havia *deadlines* (prazos limite) para TRIPS-Saúde, Questões de Implementação, Solução de Controvérsias e métodos e modalidades para agricultura e para bens não agrícolas e nenhum deles foi cumprido.

De certa forma, esta situação era previsível, haja vista que o próprio lançamento da Rodada foi feito em cima de muitas ambigüidades e mandatos pouco claros, sinalizando para uma falta de consenso sobre os rumos da negociação. Além disso, como todos os temas, à exceção da revisão do Esquema de Solução de Controvérsias, estão ligados pelo *single undertaking* (compromisso único), ao não ser cumprido um prazo por falta de acordo, as divergências são “exportadas” para outros grupos, contaminando toda a negociação. O objetivo de cada país acaba sendo o de criar *trade-offs* para, no último instante, desamararr todo o pacote negociador. É por isso que se diz que sob o *single undertaking*, “nada está decidido até que tudo esteja decidido”.

O que está na mesa

Como esperado, o principal imbróglio é a questão agrícola. O presidente do Grupo, Stuart Harbinson elaborou um documento de trabalho tentando conciliar as visões dos países protecionistas e dos países exportadores e o resultado foi uma reclamação geral: os protecionistas reclamam da liberalização excessiva e os países exportadores de produtos agrícolas reclamam justamente da falta de liberalização.

O mesmo sucedeu no grupo de acesso a mercados de produtos não agrícolas: o Embaixador Pierre-Louis Girard, presidente do Grupo, preparou um papel, tentando conciliar interesses e incorporando elementos que servem aos países desenvolvidos e aos países em desenvolvimento. Basicamente, os países desenvolvidos querem uma liberalização profunda, que atinja os níveis das tarifas aplicadas, e os países em desenvolvimento querem acabar com os picos tarifários dos países do QUAD (Estados Unidos, Canadá, Japão e União Européia) e manter as suas tarifas consolidadas acima das tarifas aplicadas. Além disso, os países em desenvolvimento que não consolidaram todas as suas tarifas querem manter itens não consolidados, ou seja, não sujeitos a redução alguma.

Nos temas de Cingapura, as discussões não avançam e os Grupos de Trabalho, que não contam com um

mandato negociador, acabam ficando sem um direcionamento para os trabalhos. Soma-se a isso, a grande resistência de muitos países em desenvolvimento quanto ao lançamento de negociações após Cancun.

De outro lado, há a questão politicamente complicada do acesso a medicamentos por parte de países em desenvolvimento. Há divergência na interpretação do alcance da Declaração de TRIPS-Saúde, especialmente no seu parágrafo 4, e não houve cumprimento do parágrafo 6, que mencionava que se devia chegar a um acordo sobre a situação dos países que tem dificuldade de aplicar a licença compulsória devido a pouca ou nenhuma produção interna de medicamentos.

Cenários para Cancun

Basicamente existem três cenários para Cancun: um **deadlock** (impasse) das discussões, como ocorreu na Reunião de Meio de Caminho de Montreal, durante a Rodada Uruguai, que, aliás, só foi salva graças ao Acordo de Blair House entre Estados Unidos e Comunidade Européia; **redimensionamento** da Rodada, diminuindo a ambição nos temas em negociação e não lançando as negociações nos temas de Cingapura; e **sucesso completo**, no qual se chegaria a um acordo sobre os temas pendentes e lançar-se-iam negociações nos temas de Cingapura.

Implicações para o Brasil

Para um país com o perfil exportador do Brasil, cujos interesses comerciais se encontram espalhados pelo mundo (país *global trader*) e em diferentes produtos (de soja a avião), seria do maior interesse que a Reunião de Cancun fosse bem sucedida e assim conseguíssemos aumentar tanto o acesso a produtos agrícolas como no de produtos industriais e, eventualmente, em alguns setores e modalidades de serviços, bem como flexibilizar algumas disciplinas de TRIMS (Acordo de Medidas de Investimento relacionados a Comércio) que permitam uma política industrial mais ativa.

Além disso, há que se lembrar que muitas das vantagens que podem ser auferidas nas negociações regionais com nossos maiores parceiros, que são os Estados Unidos e a União Européia, dependem do andamento das negociações multilaterais, notadamente em agricultura e antidumping.

Assim, para um país médio como o Brasil, contar com uma OMC fortalecida é condição *sine qua non* para a melhoria da sua inserção externa, pois ela é a garantia de um sistema *rules-based* (baseado em normas) e um complemento necessário aos acordos preferenciais que estamos negociando com parceiros mais fortes, seja em negociações bilaterais, seja em negociações regionais.

Danilo Honorio da Silva
Analista de Comércio Exterior
danilo.silva@desenvolvimento.gov.br

INSTITUTO MONETÁRIO DO MERCOSUL E O COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO: TEORIA E IMPLICAÇÕES SOBRE UMA EVENTUAL UNIFICAÇÃO MONETÁRIA ENTRE BRASIL E ARGENTINA.

Desde a década de 60, vários estudiosos passaram a se dedicar ao estudo das áreas monetárias ótimas, regiões onde existem requisitos compartilhados por certos países para o uso de uma única moeda. Tal linha de pesquisa tornou-se ainda mais relevante após o surgimento da União Européia e o lançamento do euro em 1999¹. No Brasil, o tema passa a ter mais relevância no final da primeira metade da década de 90, quando a paridade artificial das moedas de Brasil e Argentina propiciava o início da discussão sobre a existência de uma moeda comum entre esses países.

Mais recentemente, a visita do vice-chanceler argentino, Martin Redrado, ao Brasil em maio de 2003, trouxe à tona novamente a discussão sobre as vantagens e desvantagens da criação de uma moeda única entre os países do Mercosul. O vice-chanceler argentino propôs a criação do Instituto Monetário do Mercosul, órgão responsável pela criação de um sistema de bandas para o câmbio do Brasil e da Argentina. Esta proposta vem corroborar as intenções do presidente Luís Inácio Lula da Silva para a criação da “moeda verde”, que seria restrita ao comércio de produtos agropecuários entre os dois países.

Contudo, pouco vem sendo discutido nos meios governamentais, na academia e na imprensa sobre as consequências da unificação das políticas monetárias entre Brasil e Argentina, suas consequências sobre o comércio exterior brasileiro e o longo caminho a ser seguido até a criação de uma moeda única entre os dois países. A teoria econômica, através do estudo das áreas monetárias ótimas, cita como elementos necessários para uma eventual unificação monetária: 1) alto grau de integração econômica; e 2) elevada abertura comercial.

Para medir a interdependência econômica e inferir se é desejável a adoção de uma moeda única entre Brasil e Argentina, utilizaremos três indicadores: 1) a proporção das exportações de bens e serviços em termos do PIB, indicando a abertura econômica; 2) diversificação da pauta de exportação; e 3) composição do comércio entre Brasil e Argentina.

Analisando o primeiro critério, temos, de acordo com a evidência empírica para os países sul americanos, uma relação inversa entre o grau de abertura das economias e o tamanho absoluto do PIB. Isto significa que os maiores países da região, como Brasil e Argentina, são os países mais fechados ao comércio internacional. A relação entre o fluxo de comércio (exportações mais importações) e o PIB demonstra valores baixos no Brasil, abaixo de 20% em 2002, e na

¹ Contudo as uniões monetárias não são experiências tão recentes. Como exemplo podemos citar, o Zollverein, da Alemanha antes de sua unificação, a Zona do Franco nas ex-colônias francesas, na África, e a Área da libra Esterlina.

Argentina, cerca de 25% no mesmo ano. Em compensação, outros países como Uruguai e Chile superam 50%.

O segundo critério relacionado à pauta de exportação de Brasil e Argentina ainda mostra-se pouco similar. Isto fica evidenciado pelas estruturas industriais pouco similares, como observado pelos baixos índices de comércio intra-industrial entre os dois países.

Em relação ao último critério é interessante notar que até 1998 o comércio cresceu a passos largos, mas teve uma retração considerável após a desvalorização do real em 1999 e a crise argentina entre 2001 e 2002. Neste último ano, o comércio do Brasil com a Argentina, como porcentagem do PIB representou cerca de 1,4% do PIB e da Argentina com o Brasil representou 2,8% do PIB. A análise dos dados nos permite verificar que os fluxos comerciais entre Brasil e Argentina representam uma proporção ainda reduzida do comércio global dos países comparativamente às cifras dos países europeus que variam entre 11% a 21% do PIB (Site do FMI, Country Info).

Portanto, como já foi enfatizado pelos atuais presidentes de Brasil e Argentina, o “aprofundamento da integração” é o desdobramento natural do processo de integração comercial e, inclusive, uma forma de consolidação do mesmo. Desta forma, torna-se necessário, antes de discutir a criação de uma moeda comum, um sério projeto de coordenação de políticas macroeconômicas, a harmonização de estatísticas e das legislações nacionais nos campos tributário, trabalhista e financeiro. Além disso, estas medidas incentivariam uma solução para a longa lista de assuntos não resolvidos da pauta estritamente comercial entre Brasil e Argentina, incluindo, entre outros pontos, o acordo para o setor automobilístico; a inclusão do setor açucareiro nas negociações; o entendimento conjunto acerca dos critérios para os controles fito-sanitários; a eliminação das listas de exceções à tarifa comum, etc. Basicamente, o que se pretende com isso é “limpar a pauta” dos assuntos comerciais; criar uma área de livre comércio “pura” e evitar novas perfurações na Tarifa Externa Comum.

Para o início da discussão entre Brasil e Argentina, vale a pena lembrar a experiência européia para consolidação do euro. Foram décadas de árduas negociações entre países com estruturas econômicas bem mais similares que Brasil e Argentina visando a construção de uma estrutura institucional complexa para gerir o período de transição para uma nova moeda com metas monetárias e critérios econômicos rígidos. Mesmo assim, países importantes como o Reino Unido ficaram de fora. Esse deve ser o caminho para o Brasil e Argentina, desde que sejam estipulados prazos longos, metas realistas e se respeitem os custos sociais e as especificidades dos dois países. De qualquer forma, mais estudos e debates são fundamentais para uma decisão correta sobre este importante tema, que apresenta significativas interfaces com o comércio exterior brasileiro.

João Augusto Baptista Neto
Analista de Comércio Exterior
joão.neto@desenvolvimento.gov.br

AS LIÇÕES DA AGRICULTURA

O Brasil está conquistando um dos mais difíceis mercados existentes no mundo, o de produtos agropecuários, que inclusive vem sustentando, praticamente, toda a economia interna, providenciando os recursos necessários para o pagamento de juros e amortizações da dívida externa brasileira.

Caso não fosse a brilhante atuação do setor agrícola brasileiro, nossa economia continuaria na trajetória delineada até pouco tempo atrás, caracterizada por uma grande dependência de recursos externos de terceiros. Entretanto, é a agricultura que garante os superávits expressivos que a balança comercial tem apresentado.

É instigante a procura pelas causas que possibilitam ao setor agrícola obter tanto sucesso, que inclusive é de fundamental importância para o Brasil. A determinação das causas deste desempenho talvez possa ser transposta para os demais setores da economia brasileira que queiram trilhar os caminhos vitoriosos do agronegócio.

Poder-se-ia listar uma série de fatores justificativos para a questão, e entre eles, a possibilidade de uma decisiva participação governamental no setor, ou uma maciça inversão de poupança externa para alavancar o crescimento agrícola.

De início, pode-se eliminar qualquer influência do capital externo no desenvolvimento da agricultura brasileira, pois só agora se nota o movimento de investidores estrangeiros cobiçando nosso êxito. Não foram os capitalistas estrangeiros que apoiaram nosso desenvolvimento, mas pelo contrário, são os brasileiros que, desde muitos anos atrás estão investindo em outros países, como Paraguai, Uruguai, Bolívia e até mesmo nos Estados Unidos. Nos países vizinhos é marcante a presença brasileira na produção agrícola desde o final da Segunda Guerra.

A participação governamental no desenvolvimento da agricultura brasileira é um fenômeno que merece ser profundamente estudado, pois esta participação foi decisiva no processo desenvolvido até ser atingido o estágio atual do agronegócio do Brasil, de grande competitividade, alta tecnologia, investimento maciço e forte presença comercial por todo o mundo.

A grande virada da economia agrícola brasileira pode ser datada da década de 70, do século XX, quando o governo federal parou de financiar a pecuária. Esta atividade, sem recursos públicos, não quebrou, mas teve significativa melhora na produção, na produtividade e na qualidade genética do rebanho brasileiro. Os pecuaristas que não se atualizaram quebraram, ou desistiram a tempo de não falir. Os que sobreviveram, impressionam o mundo com seus produtos. O movimento que começou com o rebanho bovino, se espalhou para a suinocultura, para a avicultura e para as imensas fazendas de peixes existentes hoje no cerrado. A piscicultura no cerrado pode ser considerada um típico exemplo de indústria nascente.

Na década de 90 o governo federal parou de dar dinheiro para a plantação de soja, e em 2003, o Brasil deve exportar mais deste produto do que os Estados Unidos, que pareciam imbatíveis nesta área. Sem dinheiro público, acabou a era dos lavradores que plantavam para colher PROAGRO, que era o seguro agrícola daquela época. Um fazendeiro que atualmente não utiliza recursos vindos até mesmo dos satélites é rapidamente excluído do processo produtivo, dando a vez para os mais empreendedores.

O Brasil passou cem anos fazendo Acordos sobre café, com os concorrentes. O resultado prático é que neste período perdemos 60% do mercado mundial. Recentemente, o governo parou de intervir neste segmento, e os nossos produtores já começaram a reconquistar parte do mercado perdido.

Nossos homens do campo estão superando desafios e conseguindo vitórias na área mais difícil do comércio exterior, dispensando a necessidade de política agrícola e seus componentes tais como: incentivos fiscais, subsídios, financiamento público, proteção tarifária, barreiras não tarifárias, cláusulas de proteção para indústria nascente...

O produtor quando utiliza seus recursos, trata de fazê-los render ao máximo. Quando há a possibilidade do uso de recursos públicos, a preocupação é como se conseguir mais, e de como melhor se apropriar deles sem fazer muito esforço.

Será que o que o governo deixou de fazer pela agricultura, e está dando certo, não pode ser aplicado aos setores ineficientes da economia brasileira ?

É a pergunta que cala.

Francisco Ferdinando Andrekowisk Filho
Analista de Comércio Exterior
francisco.filho@desenvolvimento.gov.br

COMO VIABILIZAR AS EXPORTAÇÕES DE PEQUENOS E MÉDIOS EXPORTADORES BRASILEIROS, FRENTE À NECESSIDADE DAS GRANDES MULTINACIONAIS ?

Analisando as tendências logísticas das Grandes Empresas, frente às necessidades e soluções financeiras para seus estoques, observamos as hipóteses aludidas pelo Incoterm EXW, na exportação. Através dele temos a possibilidade de minimizar custos de exportação minimizando custo final do produto fornecido ao exterior e conseqüentemente aumentando sua competitividade internacional, o que a médio prazo poderá abrir novos mercados aos produtos nacionais.

Ora, podemos exemplificar o fornecimento de auto peças para grandes montadoras, multinacionais. A maioria dos pequenos e médios fornecedores brasileiros o são devido ao fornecimento interno. Estas empresas buscam, na cadeia de fornecedores mundiais, as melhores condições e qualidade de

suas peças, nas diversas “plantas” (fábricas) do mundo, fazendo com que este fornecedor interno desenvolva-se em um fornecedor internacional.

Logo, o fornecimento que era voltado ao mercado doméstico, se transforma em internacional e para diversos países. Com isso vem a necessidade de embarques pequenos, que possibilitam o “just in time”.

Sabemos que o pequeno e médio exportador tem grandes dificuldades com embarques de pequena monta, uma das maiores despesas é o embarque consolidado, excetuando-se aí toda a prestação de serviços conexas a estes embarques. O cerne da questão reside no repasse destes custos ao valor da exportação ou até o repasse direto ao importador estrangeiro que arcaria com despesas desnecessárias, inviabilizando ou, pelo menos, encarecendo o fornecimento.

Uma das fórmulas para manter o fornecimento de peças ao exterior, mantendo o mesmo custo do fornecimento interno ou doméstico, é a utilização do termo EXW nas exportações, com a contratação de uma empresa consolidadora, no Brasil. Desta forma este Operador Logístico poderá oferecer uma série de serviços ao importador estrangeiro, desonerando o pequeno e médio exportador de custos que encareceriam suas peças, a saber: recebimento de cargas, tratamentos específicos às peças, embalagem, consolidação, desembaraço aduaneiro (em nome do exportador, por conta do importador), embarque.

A empresa importadora, viabiliza o fornecimento de peças, garantindo preço competitivo, e poderá negociar “pacotes logísticos” com o Operador contratado, no Brasil.

EXW - EX WORKS

A mercadoria é colocada à disposição do comprador no estabelecimento do vendedor, ou em outro local nomeado (fábrica, armazém, etc.), não desembaraçada para exportação e não carregada em qualquer veículo coletor. Este termo representa obrigação mínima para o vendedor.

A condição EXW pode ser utilizada para as exportações brasileiras levando-se em consideração, o acima mencionado, com respeito do desembaraço aduaneiro de bens que é de responsabilidade do exportador brasileiro. O cumprimento do contrato entre as partes não desobriga o exportador brasileiro da responsabilidade fiscal, ou seja, é ele quem deve provar à autoridade brasileira a real exportação dos bens, através da averbação da DDE – Declaração de Despacho de Exportação.

Marcelo de Deus Barreira
Advogado, Professor Universitário da UNIMONTE
(Centro Universitário Monte Serrat) e Supervisor de
Comércio Exterior na Mesquita S/A
mdbarreira@atribuna.com.br
marcelo.barreira@grupomesquita.com.br