

Os efeitos das barreiras alfandegárias e não-alfandegárias na formação do preço de exportação: um estudo para o açúcar cristal

LEANDRO CÉSAR DINIZ DA SILVA
FUNCESI

Resumo: Objetivou-se com este trabalho entender os possíveis efeitos que as barreiras alfandegárias e não alfandegárias terão na formação do preço de exportação de determinados produtos do agronegócio mineiro diante a consolidação da Área Livre de Comércio das Américas (ALCA). Para tal foi realizada uma pesquisa quantitativa descritiva onde foram utilizados dados secundários e primários. Os dados primários foram coletados junto às indústrias agroalimentares, indústrias de insumos, despachantes aduaneiros, entidades inseridas no ambiente organizacional e no ambiente institucional. Já os dados secundários foram coletados junto às literaturas, às associações, às federações, às instituições de pesquisa e às universidades que se encontram envolvidas no agronegócio mineiro e na rede mundial (*internet*). Verificou-se como a consolidação da ALCA, acontecendo ou não, e as barreiras alfandegárias e não-alfandegárias afetarão a Formação do Preço de Exportação (FPE). Foi demonstrado neste momento como as barreiras alfandegárias e não-alfandegárias afetam a margem de lucro do exportador e conseqüentemente, a viabilização financeira de uma possível exportação do açúcar cristal.

Palavras-chave: Comércio Exterior. Exportação. Agronegócio. Açúcar Cristal. FPE.

The effects of the custom and non-custom barriers over the exporting price formation: a research for the white granulated sugar

Abstract: It was a main goal of this paperwork to understand the possible effects related to the customs and non-customs barriers would will have over the export price formation of some products from the agro industry from the state of Minas Gerais if the FTAA emerges as an economic group. To achieve this goal, it was realized a quantitative research were first and second level data were used. The first level data was collected from the agro industries, raw material industries, international exchange brokers, organizations included into the organizational and institutional environment. The second level data was collected from the books, associations, federations, research institutes and the universities that are related to the agro industry and in the web. It was verified that if the FTAA emerges as an economic group, emerging or not, the customs and the non-customs barriers affects and will affect the exporting price formation. It was demonstrated the those barriers affect the profit of the exporters and as a consequence, the exporting of the products as the white granulated sugar.

Key words: International trade. Exporting. Agrobusiness. White granulated sugar. FEP.

INTRODUÇÃO

O surgimento dos blocos econômicos e seus possíveis efeitos é um tópico que vem sendo estudado exaustivamente de forma teórica. Porém, as questões práticas referentes ao assunto não condizem com o que é dito, ensinado na teoria e abordado pela literatura existente. A questão Área Livre de Comércio das Américas (ALCA) surge então como um assunto que se faz necessário estudar e analisar tanto pelo lado teórico quanto pelo lado prático, permitindo assim que todos os participantes deste processo de mundialização, seja de forma direta ou indireta, possam fazer as devidas análises e daí tomar a melhor decisão.

A ALCA é um tópico controverso, onde vários setores no Brasil se posicionaram contra o processo de integração das Américas. Por outro lado, setores produtivos enxergam na ALCA oportunidade única de ampliar o mercado e poderem vender no mercado norte-americano. As duas correntes também não enxergam a possibilidade de se encontrar o ponto de equilíbrio nas discussões e buscar a melhor decisão para o país e para os setores produtivos em especial para o comércio exterior do Brasil. Existe um quê de mito e surrealismo sobre a questão ALCA, e muito pouco tem sido feito para realmente ampliar o horizonte do conhecimento e da informação acerca desta questão.

O bloco econômico acima citado surge como uma forma de abrir os mercados dos EUA para os produtos brasileiros, fato este anunciado como um dos acontecimentos comerciais mais aguardados por todos os agentes das cadeias produtivas brasileiras. A formação do bloco em si já é um acontecimento grandioso, pois a ALCA unirá através da área de livre comércio 34 países (exceto Cuba), uma população de 793,9 milhões de habitantes e um PIB total de US\$ 12.455,2 bilhões. Os efeitos da ALCA será significativo em todas as economias de todos os países participantes, contudo estes efeitos ainda estão sendo discutidos pela sociedade.

O agronegócio mineiro, por sua vez, fazendo parte de um complexo maior que desde 1998 afeta a balança comercial brasileira de forma positiva, passa a requerer estudos mais objetivos de como a implantação da ALCA pode afetar o mesmo. De acordo com dados da FAEMG (2005), o agronegócio mineiro vem aumentando gradativamente a sua participação nas exportações brasileiras, não só de forma quantitativa bem como de forma qualitativa.

Uma das implicações teóricas da formação dos blocos econômicos são as imposições diretas ou indiretas de barreiras alfandegárias ou não. Estas implicações afetam de forma negativa a formação do preço de exportação, que para alguns *players* iniciantes pode acabar resultando em prejuízo ou menor lucro. Para alguns participantes do agronegócio mineiro e grande parcela dos leigos, o preço que se cota lá fora é o que será recebido, o que na prática nem sempre é verdade. Este engano, comum de se acontecer, afeta os ganhos do exportador e pode inviabilizar o proces-

so natural de buscar o comércio mundial. Entender como a formação do preço de exportação deve acontecer é importante, mas entender como a formação de um bloco econômico, como a ALCA, pode afetar a formação de preço de exportação passa a ser primordial.

Uma construção equivocada do preço de exportação, ignorando os itens que fazem parte do mesmo e que afetam os ganhos do exportador, poderá reduzir o lucro pretendido na exportação. Todavia, na formação dos blocos econômicos, além da formação do preço de exportação, o exportador deverá observar como as barreiras alfandegárias e não-alfandegárias podem afetar o seu lucro. Não obstante, para preços sempre mínimos e produtos do tipo *commodities*, um entendimento mais detalhado do assunto pode se tornar um instrumento de melhor negociação, permitindo o exportador, seja ele pequeno ou grande, entender de forma mais prática o que pode ocorrer se ele determinar a exportação de um produto x para o país y .

Objetivou-se com este trabalho entender os possíveis efeitos que as barreiras alfandegárias e não alfandegárias terão na formação do preço de exportação dos produtos do agronegócio mineiro diante a consolidação da Área Livre de Comércio das Américas, denominada por ALCA.

REFERENCIAL TEÓRICO

BARREIRAS AO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Maia (2004) afirma que o comércio internacional é uma atividade necessária a todos os países do mundo. Todavia, segundo o mesmo autor, esta atividade defronta com uma série de barreiras. Para o autor, as barreiras surgem diante a necessidade dos países fazerem frente à concorrência e daí utilizam de artifícios que acabam por gerar barreiras a atividade do comércio internacional. Já Azuá (1986) entende que as barreiras e as novas formas de protecionismo têm merecido maior atenção nos últimos tempos, e que estas novas formas são denominadas de neoprotecionismo.

Para Maia (2004), as barreiras do comércio internacional começam pela diferença existente entre moedas, idiomas, legislações e até alfabetos. Contudo, na necessidade de fazerem frente a concorrência, os países, segundo o autor, utilizam-se de formas tarifárias e não-tarifárias para protegerem: a) a produção, b) exploração da matéria-prima, c) ao trabalho e d) ao capital. Maia (2004) afirma que ao proteger os itens mencionados, os países utilizam-se de diversas formas de entraves, tais como: a) desvios do modelo de livre comércio, b) esquemas protecionistas e c) novas barreiras e entraves ao comércio internacional.

Maia (2004) afirma que as barreiras alfandegárias, ou as tarifas alfandegárias, tal qual o subsídio, é uma prática voltada para a implantação de novas indústrias. Estas novas indústrias, muitas vezes sem condições de competirem com as indústrias de outros países, recebem uma proteção por

parte do governo na forma de tarifas alfandegárias. Contudo, estas tarifas deveriam ser temporárias, pois a manutenção delas pode acarretar o obsoleto do parque industrial. Já Luna (2000) entende que as barreiras aduaneiras ou alfandegárias além de serem uma justificativa para a proteção do parque industrial de um determinado país da concorrência predatória, as barreiras afetam o fluxo de comércio internacional de uma forma muito contundente.

O comércio internacional, através do GATT, vem derubando muitas barreiras alfandegárias e desvios do modelo de livre comércio, mas, outras formas, como as barreiras não-tarifárias estão sendo adotadas como uma forma oportunística de proteger a produção interna sem que o país seja punido pelo GATT. Para Maia (2004), o impedimento gerado pelas barreiras técnicas, ecológicas e burocráticas, é uma forma dos países mascararem a manutenção das barreiras antes existentes. Nas situações envolvendo as barreiras técnicas e ecológicas, os países partem do pressuposto de que os impedimentos ou as barreiras são determinações culturais e necessidades ditadas pelos consumidores de seus mercados. Já a barreira burocrática consiste no uso da prática de *slowdown*, ou seja, impedir ou desestimular a prática do comércio internacional.

Luna (2000) entende que as barreiras não alfandegárias decorrem de usos e costumes regionais, religiosos ou políticos que, eventualmente podem ser superados pelo estudo criterioso da cultura e hábitos de consumo do mercado visado. O autor chama atenção para que não haja dispêndio desnecessário de esforços, e que se deve avaliar a oportunidade ou conveniência de esforços de vendas para os produtos.

COMÉRCIO EXTERIOR: EXPORTAÇÃO

Para Hall e Taylor (1989), o comércio exterior desempenha uma poderosa influência na economia de um país. Os autores ainda sustentam que o comércio exterior se divide em exportação e importação. Os mesmos autores entendem a exportação como sendo todas as vendas de bens e serviços para o resto do mundo. Os autores entendem que as exportações dependem de dois fatores: 1) taxa de câmbio e 2) renda. O primeiro fator, de acordo com os autores, afeta as exportações pois, estas são sensíveis à taxa de câmbio. Quando há uma valorização da moeda local, os produtos de um determinado país, onde ocorreu esta valorização ficam mais caros em relação ao resto do mundo, afetando assim o fluxo de exportação. Quando há uma desvalorização da moeda, ocorre exatamente o inverso, ou seja, os produtos se tornam mais baratos e ficam mais competitivos no cenário mundial.

Simonsen e Cysne (1995) entendem que para entender as exportações de um país, é necessário entender quais são os fatores que afetam as mesmas. Para os autores, são cinco as variáveis que afetam as exportações: 1) preços externos em Dólares americanos, 2) preços internos ou preços do-

mésticos em Reais, 3) taxa de câmbio, 4) renda mundial e 5) subsídios e incentivos às exportações.

Para Simonsen e Cysne (1995) as exportações são afetadas diretamente pelos preços externos em Dólar, pois se os preços dos produtos brasileiros elevarem-se no exterior, as exportações nacionais devem elevar-se. Os preços internos ou os preços domésticos para os autores, podem desempenhar um papel mais negativo que positivo nas exportações nacionais. Quando os preços dos produtos brasileiros aumentam no mercado interno, acontece uma retração nas exportações nacionais, pois existe uma tendência de focar mais o mercado interno que o mercado externo. Da Silva (2004) discorda deste ponto de vista, pois em seu trabalho, demonstra que, mesmo os preços internos estando acima dos preços internacionais, a realização de estratégias tais como *hedges* de preços e cambiais, permitem ao exportador auferir um montante financeiro maior que o resultante de uma venda convencional ou exportação convencional.

Simonsen e Cysne (1995) indicam, tal como apontado por Hall e Taylor, que a taxa de câmbio afeta as exportações. Quanto mais desvalorizada a moeda local estiver, maior será a tendência exportadora. Os autores também indicam, participando do pensamento de Hall e Taylor, que um aumento da renda mundial favorece as exportações.

Simonsen e Cysne (1995) ainda apontam para um último fator que afeta as exportações: os subsídios e os incentivos. Para os autores, qualquer tipo de subsídio ou incentivo sempre representará um estímulo às exportações. Os autores apontam para as mais variadas formas de incentivos: 1) de ordem fiscal e 2) de ordem financeira. Os incentivos de ordem fiscal mais comuns são as isenções fiscais. Já os incentivos de ordem financeira mais comuns acontecem através da disponibilização de financiamentos, taxas de juros subsidiadas e linhas de crédito específicas a exportadores.

Garcia (2004) entende que as empresas de um determinado país devem sempre utilizarem dos incentivos, todavia, sempre é necessário a observância de todos os aspectos legais, pois o país pode acabar sendo questionado sobre a prática de *dumping*.

Simonsen e Cysne (1995) entendem que o comércio exterior, em especial as exportações, pode ser afetado pelas políticas externas do país. As políticas externas de um país são traduzidas pela atuação econômica do governo (ambiente institucional) na área externa. As políticas podem ser de ordem cambial ou comercial. A política cambial diz respeito as alterações na taxa de câmbio enquanto que a política comercial constitui-se de mecanismos que interferem no fluxo de mercadorias e serviços.

Formação do Preço de Exportação (FPE)

Minervini (2005) entende que o preço é um dos principais instrumentos para a gestão de mercado. O autor afirma que na literatura, em geral, utiliza-se um sistema de descontos complexo e com variáveis desconhecidas ao ex-

portador, o que ele denomina como engenharia de preços. Para Hortmann (2006) os cálculos para formação do preço de exportação muitas vezes representam uma equação que deve ser analisada cuidadosamente. Para o autor a competitividade e o controle de preços no mercado internacional constituem um desafio a ser vencido com paciência e persistência.

Para o SEBRAE (2006) e para o Brazil Trade Net (2006) a formação do preço de exportação necessita de um estudo detalhado das condições de mercado, respeitando assim, as particularidades de cada mercado-alvo, viabilizando o esforço exportador sem acarretar prejuízos à empresa. O órgão ainda afirma que o preço é um fator fundamental para as condições de competição do produto a ser exportado.

Garcia (2004) afirma os cálculos elaborados para a determinação do preço de exportação de um produto têm se apresentado como um dos problemas mais acentuados pela empresa quando esta decide atuar na venda externa de seus produtos. Para o autor, a determinação do preço de exportação envolve, além dos problemas relativos aos seus custos, os demais fatores concernentes às características do mercado a que se destina.

Vazquez (2001) participa do pensamento dos autores acima mencionados e ressalta que embora as empresas tenham hoje a qualidade como fator quase decisivo na escolha de um produto, não se pode negar que a variável preço continua sendo elemento decisivo nas compras e vendas externas. O autor afirma que na determinação do preço, os componentes do custo devem ser criteriosamente analisados, eliminando os dados válidos apenas para o mercado interno.

O Brazil Trade Net (2006) e SEBRAE (2006) entendem que alguns fatores participam e influenciam o preço de exportação: a) competidores potenciais, b) custos de produção, c) esquemas de financiamento à exportação, d) tratamento tributário aplicável à exportação, d) despesas de exportação, e) preços praticados pela concorrência, e) comportamento dos consumidores e f) novas tecnologias. Para o Brazil Trade Net (2006), devem ser entendidas como despesas de exportação os seguintes itens: embalagem específica para exportação, despesas portuárias, despesas com despachantes, gastos com pessoal especializado, frete e seguro interno até o local de embarque. Para o SEBRAE (2006), além dos itens apontados pelo Brazil Trade Net, devem ser entendidos como despesas de exportação, a paletização, a armazenagem, as despesas cambiais / financeiras e as certificações exigidas.

Para Hortmann (2006) o procedimento ideal para a formação do preço de exportação é o levantamento do custo de fabricação da mercadoria, feito item por item, somando-se os custos fixos e os variáveis para cada caso. O autor entende como custo fixo o aluguel de imóvel, despesas administrativas, mão-de-obra indireta, depreciação de maquinário, ou seja, todo custo que existirá sempre que houver

ou não produção. Para o mesmo autor custos variáveis são aqueles que são contabilizados de acordo com o volume de produção, tais como matérias-primas, mão-de-obra direta, materiais de apoio à produção, luz, água. O autor ainda entende que deve-se também somar os custos específicos de exportação, tais como embalagens especiais, despachantes aduaneiros, taxas portuárias ou aeroportuárias, transporte até o porto ou aeroporto, seguros, corretoras de câmbio, etc.

A formação do preço de exportação, contudo, deverá variar de acordo com a modalidade de venda negociada. Para fazer a FPE na modalidade CFR, a empresa deverá acrescentar um valor percentual sobre o valor FOB referente ao frete marítimo (frete principal). Caso a opção seja uma venda CIF, a empresa deverá calcular um valor percentual sobre o valor CFR referente ao seguro internacional. Por convenção, normalmente o valor percentual do frete principal e do seguro internacional são 10% e 1% respectivamente.

METODOLOGIA

Para este trabalho, optou-se por realizar uma pesquisa quantitativa descritiva. Para Diehl e Tatim (2006) este método se caracteriza pelo uso da quantificação tanto na coleta de dados quanto no tratamento das informações por meio de técnicas estatísticas. Já para Malhotra (2004) a pesquisa quantitativa quantifica os dados e aplica alguma forma de análise estatística. A escolha pela pesquisa descritiva é baseada no argumento de Vergara (2007) que determina que a pesquisa do tipo descritiva tem como objetivo expor características de determinada população, delimitar o comportamento de consumidores de determinado produto. A autora ainda sustenta que pode também estabelecer correlação entre variáveis e definir sua natureza. A pesquisa do tipo descritiva não tem compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação. A pesquisa utilizou dados secundários e primários. Os dados primários foram coletados junto às indústrias agroalimentares, indústrias de insumos, despachantes aduaneiros, entidades inseridas no ambiente organizacional e no ambiente institucional. Já os dados secundários foram coletados junto às literaturas, às associações, às federações, às instituições de pesquisa e às universidades que se encontram envolvidas no agronegócio mineiro e na rede mundial (*net*).

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Durante a Formação do Preço de Exportação (FPE), o exportador deve sempre determinar a modalidade de venda e esta modalidade de venda deve ser descrita através do uso dos INCOTERMS. Todavia, a FPE quando descrita sob um INCOTERM não apresenta ao exportador o valor real que será percebido, pois, como explicado no

referencial teórico, o preço passa incorporar alguns componentes que deverão ser pagos (ou abatidos do valor recebido). Ou seja, dos valores médios descritos como percebidos, somente parte deste montante será efetivamente percebida pelo exportador. Porém, esta realidade se grava quando o produto, durante o processo de exportação passa a ser inserido em algum tipo de barreira alfandegária. Para Minas Gerais esta realidade é sentida nos seguintes produtos, conforme pesquisa realizada pela FUNCEX e UNCTAD/TRAINS em 1997: a) Soja em grão; b) Farelo de Soja; c) Óleo de Soja; d) Café em grão; e) café solúvel; f) Açúcar; g) Suco de laranja concentrado e congelado; h) Carne suína; i) Carne de frango; j) *Corned Beef*; k) Couro; l) Calçados; m) Fumo em folha e n) Cigarros. Contudo, para este trabalho em específico, serão analisados somente o açúcar cristal.

Os produtos do complexo do açúcar são tarifados pelos EUA através de mecanismo comercial denominado de *Sugar Program*, que estabelece uma quota que é cobrada uma

tarifa de 5% ou USD 13,75 por tonelada e uma extra-quota de 128% ou USD 352,00 por tonelada. Contudo o açúcar não sofre restrições apenas por parte dos EUA, recebendo restrições por parte da Argentina, Colômbia e Venezuela. A Argentina tarifa o açúcar brasileiro em 23,69%, enquanto a Colômbia e Venezuela tarifam o açúcar em 20%. Um aspecto importante a ressaltar é que o Brasil é o único país latino-americano a não receber isenção tarifária, através do SGP, nas exportações dentro da quota imposta pelos EUA. Para medir o impacto das barreiras, optou-se pela simulação da exportação do açúcar tipo cristal, pacote de 5 quilos, em fardos com 5 pacotes de 5 quilos totalizando 25 quilos, com as seguintes dimensões: 46 cm de altura, 32 cm de comprimento e 12 cm de largura. Cada fardo de 25 quilos custa, no mercado interno, R\$ 28,75. O container a ser utilizado seria o *High Cube Dry Box* de 40 pés, o que permite estufar 4.004 fardos de 25 quilos e perfaz o montante de R\$ 115.115,00 para cada container. Veja a tabela 1.

Tabela 1 – Formação do Preço de Exportação FOB para açúcar cristal

DISCRIMINAÇÃO	TARIFA R\$ OU %	VALOR OBTIDO R\$	VALOR TOTAL R\$
1) Preço de mercado interno (PMI)			R\$ 115.115,00
2) Preço de mercado interno – IPI	15%	R\$ 17.267,25	R\$ 97.847,75
3) ICMS	18%	R\$ 17.612,60	
4) Cofins	7,50%	R\$ 7.338,58	
5) PIS	1,65%	R\$ 1.614,49	
6) Agregados Internos (AI) (2 ao 5)		R\$ 26.565,66	
7) PMI – AI.			R\$ 88.549,34
8) RE/DDE + desembaraço aduaneiro*	300	R\$ 300,00	
9) SDA*	303	R\$ 303,00	
10) Taxa de liberação de BL*	150	R\$ 150,00	
11) Capatazia*	350	R\$ 350,00	
12) Certificado de origem**	50	R\$ 50,00	
13) Agregados externos (AE) (8 ao 12)		R\$ 1.153,00	
14) (PMI – AI) + AE.			R\$ 89.702,34
15) Preço FOB em Reais			R\$ 89.702,34
16) Preço FOB em Dólares ¹ .			USD 56.063,96
17) Preço FOB em Dólares ¹ + barreira ² .			USD 53.260,76
17) Preço FOB em Dólares ¹ + barreira ³ .			-USD 15.697,91
17) Preço FOB em Dólares ¹ + barreira ⁴ .			USD 42.782,41
17) Preço FOB em Dólares ¹ + barreira ⁵ .			USD 44.851,17

Fonte: GATEWAY Cargo(*), FIEMG(**) e da pesquisa.

Nota: (1) Cotação dia 26/06/2008 = USD 1,00 > R\$ 1,60 / (2) Tarifa aduaneira de 5%. / (3) Tarifa aduaneira de 128%. / (4) Tarifa aduaneira de 23,69%. / (5) Tarifa aduaneira de 20%.

O açúcar merece uma atenção especial, pois quando este é tributado na extra-quota americana, o produtor literalmente paga para vender, ou seja, o exportador deixaria de receber para pagar USD 3,92 por fardo exportado. A situação é amenizada se o produto é tributado na quota, pois o produtor perde USD 4,65 por fardo, enquanto que

na Argentina ele perde USD 7,27 e na Colômbia ou Venezuela ele perde USD 6,75. A perda nos EUA pode parecer não ser significativa se comparada aos outros países que tributam o açúcar brasileiro, mas se comparado aos outros países que gozam de isenção tributária na SGP, o açúcar brasileiro sempre será mais caro. A extra-quota inviabiliza

financeiramente a exportação do açúcar, sendo que o sistema de quota foi implantado nos EUA entre os anos de 1975 e 1981, dividindo a quota por trinta e nove países que exportavam no período. Desde então o sistema de quotas nunca mais foi reavaliado e existem países que não conseguem suprir a sua quota, podendo então, vender o “espaço” a outros exportadores.

O açúcar ainda deve ser observado e analisado sob uma outra ótica, visto que o produto é cotado pela bolsa de Nova Iorque e uma alta no preço internacional contamina o preço interno. Para uma cotação apurada em 26 de setembro do ano de 2008, a libra-peso estava cotada em USD 0,11. Sendo que cada libra-peso equivale a 0,454 quilos, cada cinco quilos darão o total de R\$ 2,75 ou R\$ 13,74 por fardo, ou seja, menos que o valor que auferia se exportasse usando como parâmetro o preço para mercado interno. O exportador, para a cotação internacional ainda perde um pouco mais, pois se for levado em consideração que a cotação internacional é CIF o valor cairia, pois estariam ainda embutidos no valor, os custos portuários no Brasil, seguro internacional da carga e frete principal (frete marítimo) até o porto de destino. Tomando por base valores padrões utilizados no comércio exterior, o seguro internacional equivale a cerca de 1% sobre o valor CIF e o frete marítimo equivale a cerca de 10% sobre o valor CFR. Tomando base os valores que foram utilizados para a exportação, de um container, os resultados passam a ter um valor diferenciado.

O exportador, caso venha a exportar para os EUA e utilizando como parâmetro a cotação internacional, terá sua perda aumentada visto que além da diferença percentual entre o valor pago no mercado interno (66,30%), a diferença é aumentada pelo acréscimo da tarifa aduaneira (5%). O valor percebido pelo exportador, país destino EUA, cairia de R\$ 21,28 por fardo para R\$ 7,66, ou seja, uma diferença de 64,03%. A questão tarifária e o tratamento discriminatório em relação aos produtos brasileiros sempre pesam de forma contrária aos interesses do país.

CONCLUSÃO

As pesquisas realizadas por este trabalho não teve intuito de apresentar soluções definitivas e sim analisar práticas do comércio exterior, como a FPE, e permitir que eventuais exportadores possam entender como as tarifas aduaneiras e não aduaneiras podem impactar as exportações. Contudo, se fazem necessários estudos mais elaborados e ricos em detalhes para que se possa, sob um olhar acadêmico, entender o quanto a consolidação da ALCA pode gerar impactos, sejam estes negativos ou positivos. Existem poucos estudos confiáveis publicados que demonstram e que detalham os custos portuários brasileiros. Conclui-se com este trabalho que, o exportador, em todas as barreiras alfandegárias apresentadas, sofrerá perda financeira e no caso específico da sobretaxa do EUA, ele literalmente pagará para exportar o seu produto. A não inclusão do Brasil no SGP faz com

que alguns produtos do agronegócio mineiro percam sua competitividade e o exportador, para fazer frente às taxas impostas, tem que ver seu lucro diminuído para se manter no mercado de alta concorrência e discriminatório.

REFERÊNCIAS

- AZUÁ, D. E. R de, **O Neoprotecionismo e o Comércio Exterior**, Aduaneiras, São Paulo, SP, 1986, 340 p.
- BRAZIL TRADE NET, **Exportação Passo a Passo**, disponível em http://www.braziltradenet.gov.br/Publicacoes/Arquivos/ExportacaoPassoAPasso_Novo.pdf acessado em 02/02/2006 às 16:21.
- DA SILVA, L. C. D., **Gerando Estratégias Para Uma Efetiva Internacionalização de Commodities: Uma Simulação Para a Commodity Algodão**, UFLA, Lavras, MG, 2004, 14 p. inédito.
- DIEHL, A. A.; TATIM, D. C. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. 1. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004. 168 p.
- FEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO ESTADO DE MINAS GERAIS, disponível em <http://www.faemg.org.br>, acessado em 05/07/2005 às 09:34.
- GARCIA, L.M., **Exportar: Rotinas e Procedimentos, Incentivos e Formação de Preços**, São Paulo, Aduaneiras, 8ª edição, 2004.
- HALL, R. E.; TAYLOR, J. B., **Macroeconomia: Teoria, Desempenho e Política**, Ed. Campus, Rio de Janeiro, RJ, (data?) 4ª edição, 503 p.
- HORTMANN, S., **Formação do Preço de Exportação**, disponível em http://www.abracomex.org/info_abracomex/05-02-04/artigos/formação_preço_exportação.html acessado em 02/02/2006
- LUNA, E. P., **Essencial do Comércio Exterior de “A a Z”**, Aduaneiras, São Paulo, SP, 2000, 299 p.
- MAIA, J. M., **Economia Internacional e Comércio Exterior**, Ed. Atlas, 9ª edição, São Paulo, SP, 2004, 430 p.
- MALHOTRA, N. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004. 719 p.
- MINERVINI, N., **O Exportador: ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais**, Ed. Prentice Hall, 4ª edição, São Paulo, SP, 2005, 250 p.
- SEBRAE, **Elaboração do Preço de Exportação**, disponível em http://www.sebraesp.com.br/topo/produtos/publicações/saiba%20mais/elabor_preco_export.aspx acessado em 02/02/2006 às 14:56.
- SIMONSEN, M. H.; CYSNE, R. P., **Macroeconomia**, Atlas, Sao Paulo, SP, 1995. 696 p.
- VAZQUEZ, J. L., **Comércio Exterior Brasileiro**, Ed Atlas, 7ª edição, São Paulo, SP, 2004.
- VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2007. 185 p.

Artigo recebido em 15/05/2008.

Aceito para publicação em 04/12/2008.