



A INCIDÊNCIA DE TRIBUTOS NO COMÉRCIO EXTERIOR COMO BARREIRAS PARA A EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS BRASILEIROS¹

SILVA, Leidiene Lopes da²

RESUMO

Este estudo investigou a percepção brasileira quanto a incidência de impostos no comércio internacional (barreiras tarifárias na exportação de produtos alimentícios), identificando as principais dificuldades na exportação, além das tributárias, as barreiras técnicas à exportação de alimentos. Este trabalho tratou-se de um estudo bibliográfico, aplicado por meio de uma Revisão da Literatura, ou seja, a abordagem e inclusão de literatura teórica e empírica, por meio de abordagens qualitativas, que resultaram em uma síntese de estudos publicados. Foi possível concluir que as principais dificuldades estão relacionadas a questão tarifárias em países que tem menor aceitação com os produtos brasileiros e que logística que precisa ser melhorada, os produtos brasileiros são melhor aceitos em países da África e Ásia onde recebem menor incidência tributária. Porém, que as barreiras, sejam elas tarifárias ou não, são necessárias, e trazem vantagens, pois, as empresas buscam produzir cada vez melhor seus produtos para atender as exigências internacionais e obter a aceitação, aumentando a competitividade, inclusive beneficiam o mercado interno com relação aos produtos exportados. Quanto as desvantagens está que em diversos casos há a impossibilidade de exportar a determinados países mais exigentes ou ainda onde a incidência tributária torna inviável o acesso deste pelo consumidor.

Palavras-chave: Barreiras tarifárias. Comércio exterior. Produtos alimentícios brasileiros.

¹ Trabalho de Conclusão do curso MBA em Auditoria Digital e Direito Tributário (BSSP Centro Educacional).

² Contato: leidiener@outlook.com.

1. INTRODUÇÃO

A alimentação é uma necessidade de todo ser vivo, e foi a primeira motivação do homem para que este trabalhasse, considerando que nos tempos remotos este era voltado somente para a produção de alimentos necessários para a subsistência (ALMEIDA, 2012). No início dos tempos o homem consumia apenas aquilo que encontrava na natureza, plantava, pescava ou caçava, porém, com o passar dos anos, a forma de alimentação sofreu diversas modificações que prosseguiram até o surgimento dos industrializados.

No Brasil, a produção de alimentos que abrange a agropecuária e a indústria está entre os principais segmentos da economia, e movimenta o PIB, gera empregos, sendo essencial, porém, observa-se que devido ao processo de globalização e internacionalização das empresas brasileiras em expansão, surgiu a possibilidade de que a produção brasileira fosse exportada, no entanto, o mercado encontra-se cada vez mais competitivo, o que requer planejamento para uma exportação de excelência no mercado internacional e superação das inúmeras barreiras para que os produtos brasileiros sejam aceitos.

De acordo com Stefanelo (2016), o Brasil é atualmente, o maior exportador mundial de produtos do agronegócio como: etanol, açúcar, carnes, café, laranja e derivados, complexo soja, deixando de ser importador e tornando-se o quinto maior exportador de algodão. Em produção, o país é considerado líder em

produção mundial de carne bovina, ocupando excelente colocação na produção de aves e carne suína (STEFANELLO, 2016).

A exportação é de suma importância, pois, representa para a economia uma fatia significativa de rendimentos, e promovem ainda desenvolvimento do Brasil, país que ainda é considerado emergente, mas, que conta com grande potencial produtivo, principalmente para produzir alimentos.

Assim como no resto do país, o município de Rio Verde – Goiás, produz alimentos acima de sua demanda, e tem um potencial ainda maior, o que incentiva o processo de exportação, no entanto, as empresas tem encontrado dificuldades em exportá-los, considerando as barreiras que serão apresentadas no desenvolvimento deste.

A atual conjuntura brasileira apresenta a instabilidade política e econômica, enquanto um fator que estremeceu as relações políticas do Brasil com os principais mercados internacionais, restando na retração da economia brasileira, já que estes não mostram-se amistosos para negociações comerciais, principalmente pelas barreiras tarifárias que são em geral o primeiro maior limitante para a exportação de produtos brasileiros no exterior (SOUZA, 2015).

Além disso, entre as barreiras, cabe citar as questões estruturais e a burocracia, o que requer a melhoria dos padrões de qualidade dos alimentos, que é

uma exigência dos consumidores de todo o mundo. Atender as medidas vistas como protecionistas, como atender a regulamentações técnicas, sanitárias e fitossanitárias, é essencial para a produção de alimentos do Brasil (SOUZA, 2015).

Diante do exposto, o presente estudo foi norteado pelo seguinte questionamento: Qual a percepção brasileira do comércio internacional sobre as barreiras tarifárias na exportação de alimentos.

Assim, para responder ao problema de pesquisa, definiu-se como objetivo geral investigar a percepção brasileira do comércio internacional sobre as barreiras tarifárias na exportação de alimentos, e como objetivos específicos:

- a) Contextualizar a globalização, o protecionismo e as barreiras de exportação;
- b) Identificar na literatura as principais dificuldades na exportação de alimentos;
- c) Compreender as vantagens e desvantagens dessas limitações e o que pode ser melhorado para facilitar a exportação dos alimentos brasileiros.

Assim entende-se que a escolha da temática exportação de alimentos e barreiras protecionistas que impedem o destaque do Brasil no comércio internacional pode ser considerada essencial e de grande relevância para o aumento da participação do Brasil no comércio internacional, seu melhor

preparo e ajuste às novas exigências do mercado internacional, além de reivindicar junto a organismos medidas que favoreçam esse processo.

A atualidade, considerando os aspectos envolvidos como a economia, a geração de emprego e renda, e o fornecimento de alimentos que atendam a demanda mundial, podendo até mesmo ajudar a reduzir a fome, já que o país possui alto potencial para produzir alimentos e em muitas vezes quando a produção não é exportada, pode haver desperdício.

Este trabalho se tratará de um estudo bibliográfico, aplicado por meio de uma Revisão da Literatura, ou seja, a abordagem e inclusão de literatura teórica e empírica, e demais estudos, por meio de abordagens quantitativas e/ou qualitativas, que resultaram em uma síntese de estudos publicados. Para coleta da amostra ou pesquisa na literatura, a pesquisadora realizou uma busca das publicações/artigos em plataformas de pesquisa como “SciELO” e “Google Acadêmico”, buscando as palavras-chave e selecionando e incluindo os artigos sob critérios de que estes fossem artigos completos; publicados entre os anos de 1999 a 2019; podendo ser no idioma português ou inglês, quanto aos autores, foram os principais: Gill & Lamberti (2016), Stefanello (2016), Souto (2015), Bender Filho (2006) e Garrido (2010).

2. REVISÃO DE LITERATURA

2.1 GLOBALIZAÇÃO E EXPORTAÇÃO

Observa-se que até o fim do século XX, as ligações comerciais, financeiras eram ainda limitadas, de acordo com Sarquis (2011) “entre 1913 e 1950, a economia mundial cresceu muito mais lentamente do que em 1870-1913, o comércio mundial cresceu muito menos do que a renda mundial, e o grau de desigualdade entre as regiões aumentou substancialmente”.

Foram cerca de três décadas seguinte à Segunda Guerra Mundial que a economia internacional ingressa visando a expansão com o aumento do comércio e dos investimentos diretos ultrapassaram o ritmo de crescimento do produto global, ou seja, ocorreu a globalização, e como consequência expandiu o Comercio Internacional.

A expansão ocorreu devido ao declínio nos custos de transporte e comunicações, além das reduções em escala global nas barreiras comerciais, a terceirização das atividades produtivas e até mesmo o conhecimento quanto a novos produtos e culturas de outros países, o que impulsionou e até a atualidade tem impulsionado os negócios internacionais. De acordo com Cavusgil (2010, p. 3), “os negócios internacionais referem-se ao desempenho de atividades de comércio e investimento por empresas, através das fronteiras entre países”.

Cavusgil (2010), ressalta que nas últimas décadas, cada vez mais os governos apresentam políticas pró-ativas

destinadas a criar vantagem competitiva, em geral pelo desenvolvimento de setores econômicos de classe mundial e de regiões geográficas prósperas, fazendo com que as empresas desenvolvam vantagens adquiridas.

Foi devido ao aumento do fluxo de comercialização que surgiu a Organização Mundial do Comércio (OMC):

Dentro do contexto internacional, a OMC, criada em janeiro de 1995, é a coluna mestra do novo sistema internacional do comércio. A OMC engloba o GATT, o Acordo Geral de Tarifas e de Comércio, concluído em 1947, os resultados das sete negociações multilaterais de liberalização de comércio realizadas desde então, e todos os acordos negociados na Rodada Uruguai, concluída em 1994. O Acordo que estabelece a OMC determinou os objetivos da nova organização. Os termos negociados foram os seguintes: As Partes reconhecem que as suas relações na área do comércio e das atividades econômicas devem ser conduzidas com vistas à melhoria

dos padrões de vida, assegurando o pleno emprego e um crescimento amplo e estável do volume de renda real e demanda efetiva, e expandindo a produção e o comércio de bens e serviços, ao mesmo tempo que permitindo o uso ótimo dos recursos naturais de acordo com os objetivos do desenvolvimento sustentável, procurando proteger e preservar o ambiente e reforçar os meios de fazê-lo, de maneira consistente com as suas necessidades nos diversos níveis de desenvolvimento econômico (THORSTENSEN, 1998, p. 31).

Assim, outras organizações foram surgindo para regulamentar o comércio internacional, como por exemplo, para fortalecer o mercado e a globalização entre os países da América, foi criado o MERCOSUL, que de acordo com Gill & Lamberti (2016, p. 2):

- Criado em 1991 com a assinatura do Tratado de Assunção (no Paraguai), em 26 de março de 1991, conforme ao seu site oficial o MERCOSUL tem como objetivos:

i) A livre circulação de bens, serviços e fatores de produção entre os países através, entre outros, da eliminação dos direitos alfandegários e restrições não-tarifárias à

circulação de mercadorias e de qualquer outra medida de efeito equivalente;

ii) O estabelecimento de uma tarifa externa comum e a adoção de uma política comercial comum em relação a terceiros Estados ou agrupamentos de Estados e a coordenação de posições em foros econômico-comerciais regionais e internacionais;

iii) Coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os Estados Partes: comércio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetária, cambial e de capitais, de serviços, alfandegária, de transportes e comunicações, e outros que se acordem, a fim de assegurar condições adequadas de concorrência entre os Estados Partes;

iv) O compromisso dos Estados Partes de harmonizar suas legislações nas áreas pertinentes, a fim de fortalecer o processo de integração.

Ainda de acordo com este autor encontram-se entre os Estados Membros do MERCOSUL na atualidade: Brasil, Argentina, Paraguai, e Uruguai.

De acordo com informações da própria página virtual Mercosul (2018), da Venezuela aderiu ao Bloco em 2012, porém, foi suspensa, desde dezembro de 2016, devido ao descumprimento de seu Protocolo de Adesão e, a partir de agosto de 2017, por violação da Cláusula Democrática do Bloco, assim, observa-se que todos os demais países sul-americanos estão vinculados ao MERCOSUL e estão definidos como Estados Associados, com exceção da Bolívia, que ainda apresenta a

condição de Estado Associado em processo de adesão.

Entre os Associados do MERCOSUL encontram-se a Bolívia (em processo de efetivação como país-membro), o Chile (desde 1996), o Peru (desde 2003), a Colômbia e o Equador (desde 2004). Guiana e Suriname tornaram-se Estados Associados em 2013. Com isso, todos os países da América do Sul fazem parte do MERCOSUL, seja como Estados Parte, seja como Associado (GILL & LAMBERTI, 2016, p. 2).

A ligação do Brasil com o Mercosul é de suma importância para a economia do país, considerando que com a globalização, o comércio exterior tem ganhado cada vez mais força, no entanto, existe a séculos, sendo fundamental, uma vez que cada país pode vender ou comprar aquilo que lhe for necessário ou mais conveniente.

Cabe ao Presidente da República definir as prioridades da política externa e, anualmente, durante a Assembleia Geral das Nações Unidas, em geral em setembro, cabe ao Presidente da República, ou o Ministro das Relações Exteriores, discursar para apresentar ou reiterar os temas de maior relevância para o governo brasileiro (LANDAU, 2003).

Devido a sua relevância mundial, o Brasil tem uma política exterior que reflete a sua posição enquanto potência emergente que detem amplo território, de economia pujante com vastos recursos naturais, populoso e rico em biodiversidade, características que tem garantido sua presença nas negociações

de acordos internacionais relacionados a temas como desenvolvimento sustentável e comércio internacional, bem como referentes a combate à pobreza, entre outros (LANDAU, 2003).

Em 2017, o Brasil se posicionou no cenário internacional como uma nação que está empenhada, mesmo com todos os problemas enfrentados, visando a retomada do ritmo e do aumento em seu desenvolvimento, bem como sua integração com o mundo, seja por meio de visitas bilaterais, ou ainda participando de encontros de governança global e alianças comerciais, o que promove mudança na forma de se relacionar e de ser visto por outras nações, considera-se que o país retomou a diplomacia presidencial, por meio de atos bilaterais e com blocos comerciais assinados (BRASIL, 2017).

Assim, cabe ressaltar conforme pontuam Boone e Kurtz (1999), para as empresas ingressarem e garantirem a sua presença no mercado internacional, além de produzir com qualidade é necessário ter conhecimentos que possibilitem sua relação com os mercados alvos e devem ainda escolher a forma mais apropriada de ingresso.

Esse processo é também chamado de internacionalização conforme conceitua o autor a seguir:

A internacionalização leva ao desenvolvimento da empresa, pois a obriga a modernizar-se, seja para conquistar novos mercados, seja para preservar as suas posições no mercado interno. A estratégia de destinar uma parcela de sua produção para o mercado interno e

outra para o mercado externo permite que a empresa amplie sua base/carteira de clientes, o que significa correr menos riscos, pois, quanto maior o número de mercados ela atingir, menos dependente ela será. (WELLNER, 2014, p. 10).

De acordo com Churchill e Peter (2010, p. 77) “os modos de entrada são maneiras pelas quais uma organização pode entrar em mercados globais, incluem exportação, licenciamento, joint ventures e propriedade direta”.

Quando as empresas decidem que irão ampliar os seus negócios, segundo Almeida (2010), em busca de novos mercados em outros países, existe uma série de normas e leis que a empresa exportadora necessita estar enquadrada, para sim estar apta para exportar, ou seja, não apenas ter o produto, procurar um mercado novo e se estabelecer o país.

Desta forma, a exportação é um importante modelo para se utilizar quando o assunto é internacionalização. Conforme Cavusgil (2010), a exportação é uma forma de entrada que tem por finalidade a venda de um determinado produto, fabricado em um determinado país e transportado para outros. A venda para o mercado externo não tem o mesmo processo e a mesma maneira como as realizadas dentro do mercado doméstico, cabendo desta forma, necessário a identificação de um mercado alvo que tenha permissão para receber o produto.

Minervini (2001) ressalta que a exportação é uma atividade de médio e longo prazo, que exige planejamento dos recursos, após avaliar a sua capacidade no

projeto, programação, produção, comunicação, embalagem, despacho, administração, relevando as exigências do mercado internacional, analisa-se a viabilidade de realizar o processo de exportação, o que requer parcerias como o Mercosul.

2.2 GATT

Entre as barreiras tarifárias, de acordo com Oliveira (2017) essas são regulamentadas pelo Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) sigla do termo em inglês “General Agreement on Tariffs and Trade”, criada em 1947, visando consolidar e manter o equilíbrio entre os mercados, por meio de políticas aduaneiras entre os Estados signatários.

O Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) é composto de normas e regras de comercialização, que foram inseridas nas negociações entre os Estados parte já em 1947 e revistas ao longo do tempo, durante as rodadas de negociações entre os países pactuantes, onde era possível rever, avaliar, discutir e propor regras e normas gerais de comércio. As cinco primeiras rodadas foram rápidas e propuseram basicamente benefícios tarifários na área industrial; a partir da Rodada Kennedy (1964-1967) outros temas foram inseridos nas discussões. No período entre 1986-1994, com a Rodada Uruguai, observou-se que os rumos da economia internacional foram influenciados pela política mundial e pelas práticas comerciais, tais como: o aumento dos padrões técnicos de

mercadorias, constituição de blocos comerciais e aumento do setor de tecnologia, sendo assim, a rodada resultou na incorporação do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) à Organização Mundial de Comércio (OMC) criada em 1995, para coordenar e administrar questões referentes ao comércio internacional e ratificada pelo Decreto nº 1.355, de 30 de dezembro de 1994 (OLIVEIRA, 2017, p. 1).

Os princípios fundamentais do GATT de acordo com o que fora imposto em 1994, visava manter o equilíbrio e o mínimo de equidade entre as nações, garantindo que as trocas mantivessem a projeção da economia mundial, com base em políticas de transparência, igualdade, e práticas que garantam uma concorrência justa, além de afastar práticas restritivas sem senso comum, gerando oportunidade a nações em desenvolvimento para alcançar novos mercados (OLIVEIRA, 2017).

2.3 PROTECIONISMO

De acordo com Silva (2008), o comércio internacional é uma atividade essencial na atualidade a todos os países do mundo, gerando entre estas relações comerciais visando trocar as mercadorias produzidas, o que proporciona o fomento da economia por meio da arrecadação de divisas, e promove ainda o aprimoramento das indústrias locais e o desenvolvimento interno, essas transações, causam porém, efeitos relevantes no âmbito jurídico e requerem regulamentação (regras e critérios concernentes às suas

especificidades). Essas relações devem possuir amparo legal necessário, dotado de normas que delimitem características mínimas quanto às transações comerciais internacionais (tanto nos termos bilaterais – entre dois países ou blocos econômicos – ou ainda nos termos multilaterais – que ocorrem entre vários países ou blocos).

O protecionismo deve ser abordado, de diferentes maneiras na doutrina especializada, sendo este visto como um conjunto de medidas tomadas no âmbito do comércio internacional visando o controle e a modificação do seu fluxo (BARRAL, 2002). Antes de iniciar um processo de exportação é preciso considerar quais as barreiras ou dificuldades que poderão surgir no decorrer dos tramites da exportação, pois com o devido conhecimento o processo torna-se mais ágil e eficaz.

2.3.1 Barreiras Tarifárias e Não Tarifárias

A principal barreira, é a tarifária, considerada um impeditivo direto que afeta a transação de mercadorias entre países, ou seja, são medidas protecionistas, adotada por diversos países visando a proteção do produtor interno e permite que ele possa competir com vantagem frente aos concorrentes estrangeiros em determinados tipos de produtos ou serviços, assim, taxa-se os produtos importados, impactando o preço final das mercadorias, podendo gerar o desinteresse do consumidor por elas e fazendo com que a população busque por produtos internos e mais baratos. A

criação de taxas aduaneiras é outra estratégia de protecionismo que ocorre na exportação, em que as mercadorias são taxadas no acesso do produto ao país destino, como ocorre no Brasil, o produto importado para o país está sujeito ao pagamento do imposto de importação (IPI) quando é industrializado, além do PIS, COFINS e ICMS, (ABRACOMEX, 2018).

No caso das exportações os incentivos de desoneração e os produtos exportados não tributados são estratégias para fomentar à exportação brasileira, auxiliando a sistemática, auxiliando o empresário na exportação, levando a este tornar-se mais competitivo no comércio exterior, o que gera a expansão dos negócios e diversifica o destino das vendas (ABRACOMEX, 2018)

Todo esse processo somente foi possível graças a globalização que diminuiu as distâncias e facilitou o consumo entre países distantes, deste modo, hoje é muito fácil realizar compras de um país para outro, recebendo o produto na própria residência, isso aquece a economia de países que investem na indústria com produtos a baixo custo como por exemplo a China, grande exportadora de produtos diversos, com destaque para os eletrônicos (SOUTO, 2015).

Ainda de acordo com este autor, o Brasil hoje conta com uma economia aberta ao mercado internacional, sendo possível vender e comprar produtos de diversas nações. Entretanto, a globalização econômica traz vantagens e desvantagens.

a) Vantagens: acesso aos produtos internacionais, muitas vezes mais baratos ou melhores do que os fabricados no Brasil. Investidores estrangeiros passam a investir no Brasil, principalmente através da Bolsa de Valores, trazendo capitais para o país. Porém, quando ocorre uma crise mundial, o Brasil é diretamente afetado, pois tem sua economia muito ligada ao mundo financeiro internacional. É muito comum, em momentos de crise econômica mundial, os investidores estrangeiros retirarem dinheiro do Brasil, provocando queda nos valores das ações e diminuição de capitais para investimentos.

b) Desvantagem: os produtos, muitas vezes, entram no mercado brasileiro com preços muito baixos, provocando uma competição injusta com os produtos nacionais e levando empresas à falência e gerando desemprego em nosso país. Isso vem ocorrendo atualmente com a grande quantidade de produtos chineses (brinquedos, calçados, tecidos, eletrônicos) que entram no Brasil com preços muito baixos (SOUTO, 2015, p. 1).

Para estar inserido de forma vantajosa no mercado da globalização, o Brasil precisa melhorar, inicialmente seus modais do transporte, que são grandes prejudicadores das exportações pois a péssima qualidade das estradas brasileiras causa prejuízos tanto aos caminhões principais meios de transporte de produtos, quanto aos próprios produtos que acabam sendo danificados pelo caminho, além de ser o modal mais caro, já o modal hidroviário e o ferroviário apesar de apresentarem baixo custo no

Brasil não contam com a estrutura necessária e requer investimento em estudos e tecnologias para a melhoria dos mesmos (SOUTO, 2015).

Entre as principais barreiras impostas e que desafiam a exportação dos produtos brasileiros países da América do Norte e Europa, são as barreiras não tarifárias, que de acordo com Garrido (2010) são aquelas que não se referem ao pagamento de tributos sobre a importação ou exportação, porém, estão relacionadas a necessidade de se atender a requisitos técnicos, como por exemplo, atender a regulamentos, ou a requisitos administrativos, estes limitam a exportação por cotas prefixadas).

Cavalcante (2010, p. 5) define quanto as barreiras não sanitárias que, e estas consistem na exigência ou imposição de certificações sanitárias e fitossanitárias para produtos estrangeiros; além de impor um limite de cotas de importação de produtos estrangeiros; e o cumprimento de normas técnicas de qualidade e segurança para produtos internos.

Ainda de acordo com o autor, as certificações ou medidas sanitárias ou fitossanitárias são as adotadas por países visando a proteção a vida humana ou animal, bem como evitar os riscos provenientes de alimentos; doenças e pragas, que afete, seres humanos, animais ou vegetais e o território de possíveis prejuízos.

Oliveira (2005), por sua vez cita que, são medidas como: inspeção de produtos importados, ou ainda a proibição do uso de determinados aditivos em alimentos, e por fim, a exigências de quarentena e a

determinação de níveis máximos de resíduos pesticidas.

O principal objetivo das normas técnicas, de acordo com Cavalcante (2010) é se constituir em standards ou regulamentos técnicos, contando com especificações quanto a qualidade e segurança dos produtos que circulam internamente, levando a tornar mais difícil a entrada de mercadorias estrangeiras que não atendam especificamente aos parâmetros contidos em tais documentos.

Ainda quanto aos conceitos de Barreiras tarifárias, não tarifárias e Normas técnicas:

O conceito sobre o que é uma barreira técnica é amplo e propositadamente ambíguo. Tais barreiras surgem da aplicação de normas técnicas (NT), regulamentos técnicos (RT), procedimentos de avaliação da conformidade (PAC) e pela não aceitação ou não existência de acordos de reconhecimento sobre o uso destas exigências. Em princípio se poderia pensar que todas as barreiras técnicas seriam barreiras comerciais ilegítimas e desnecessárias, entretanto, o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT, em inglês, Technical Barriers to Trade) da Organização Mundial do Comércio (OMC) define que as barreiras são ilegítimas e desnecessárias quando decorrentes de NT, RT e PAC que não sejam baseados em normas internacionais relevantes e não visem atender os objetivos legítimos de proteção à saúde humana, animal e vegetal; proteção do meio ambiente; prevenção de práticas comerciais enganosas; imperativos de segurança

nacional, entre outros objetivos. (INMETRO, 2004)

As dificuldades brasileiras quanto a exportação de seus produtos alimentícios, relacionadas ao mercado da União Europeia, são referentes a exigências de qualidade e sanidade animal, mesmo o bloco europeu adotando o Princípio da Regionalização (permitindo ao País a exportação mesmo quando ocorrer foco de doenças em determinados locais). Os subsídios europeus, aplicados em larga escala pelos países dos blocos, geram um cenário artificial para suas exportações, o que de fato tem afetado de forma direta as exportações de países como o Brasil. Há ainda limitações quanto a participação na quota de carne de alta qualidade, o país é um dos principais exportadores, e tem como concorrente a Rússia (SILVA; TRICHES E MALAFAIA, 2011).

O país tem se destacado internacionalmente pela exportação de carne bovina, conforme observa-se a seguir:

Seu mercado está em franca expansão. Sua política comercial é baseada no sistema de quotas. Em 2004, a quota de importação para a carne in natura congelada foi de 420.000 t e para carne fresca ou refrigerada a quota foi menor, 27.500 t. Em termos tarifários, para importação dentro da quota, incide uma tarifa de 15%; para importação além da quota, essa tarifa eleva-se para 60%. A quota anual de carne bovina congelada é destinada a um reduzido número de países, dos quais

o Brasil fica com uma parcela de 69.000 t, enquanto a União Europeia fica com 339.700 t. No entanto, o Brasil vem negociando a ampliação de sua participação nas importações desse país, já que poderá beneficiar-se do fato de que a Rússia reconhece o Princípio da Regionalização, como determina o Acordo SPS, firmado na OMC (SILVA; TRICHES E MALAFAIA, 2011, p. 3).

As políticas comerciais dos países em desenvolvimento baseiam-se em barreiras tarifárias, no entanto, estão são elevadas, no caso dos países desenvolvidos é mais comum o uso de barreiras não tarifárias, por estes, possuem maior poder de restrição do comércio, redirecionando os fluxos comerciais. Esses países ainda disponibilizam altos volumes de subsídios, uma prática que não é comum em países em desenvolvimento (BENDER FILHO, 2006).

O sistema tributário tem relação diretamente nas atividades relacionadas à exportação quanto em atividades econômicas destinadas ao mercado interno. Através do Código Tributário Nacional (CTN), encontramos as disciplinas e as regras para os impostos. O Decreto-lei nº 1.578/77, dispõe sobre o imposto de exportação.

Dentre os vários tributos e encargos que podem incidir sobre as mercadorias brasileiras exportadas para países estrangeiros, um dos principais é o imposto de importação. Esse imposto pode ser aplicado na forma de um percentual incidente sobre o valor dos produtos importados (tarifa ad valorem) ou como um determinado valor por

quantidade do produto importado (tarifa específica). (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA, 2017)

Quanto a infraestrutura de transportes, Conforme a CNI (Confederação Nacional da Indústria), a má qualidade da infraestrutura e os

problemas de transporte e logística estão entre os três principais entraves para que o Brasil amplie as exportações para nações vizinhas, superados apenas pelas barreiras tarifárias e não tarifárias à importação nos países de destino (PORTAL DA INDÚSTRIA, sd).

3. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Observa-se que os países que mais importam produtos brasileiros são Nigéria, Benin, Oriente Médio, Cingapura e África do Sul, continente asiático, principalmente para a China (grande consumidora de soja para a indústria de esmagamento), observa-se que os países desenvolvidos possuem maior restrição aos produtos brasileiros, sendo mais comum a importação por países em desenvolvimento (MATOS, VIANA E OLIVEIRA, 2015; SOUZA, 2015).

Quanto as principais dificuldades enfrentadas a nível de Brasil para exportar os produtos, são os aspectos tributários e os acordos sanitários entre os países, considerando que é necessário que cada unidade tenha as suas habilitações para exportar a determinado mercado. Outro problema que afeta os custos é a falta de estrutura logística do Brasil, além dos custos e insegurança na operação, há ainda uma grande dificuldade de operações intermodais que afeta diretamente a operação, confirmando o que observou-se no Portal da Indústria (sd), que a infraestrutura de transportes é de má qualidade e há problemas de

transporte e logística sendo os três principais entraves para que o Brasil amplie as exportações para nações vizinhas (CARVALHO, 2018; BENDER FILHO, 2006; GARRIDO, 2010; SOUTO, 2015).

Ou seja, nos estudos analisados, houve consenso com relação aos problemas logísticos e tarifários, se por um lado, a questão tarifária foge do controle, a logística pode ser melhorada, requerendo políticas e iniciativas públicas do Estado para com as empresas exportadoras, o que favoreceria a economia em geral.

Quanto as restrições dos países para entrada de alimentos, as exigências mudam de um mercado a outro. Exemplo: Arábia Saudita que colocou novas regras para o formato de abate. Europa que exige que uma série de requisitos sejam atendidos (estrutura física da unidade e quanto aos padrões de produtos), além de ser restritiva em relação a liberação das cotas de importação. A Europa tem as mais altas taxas tarifárias para a importação o que encarece o produto importado e favorece os produtos locais,

como pontua Bender Filho (2006) em seu estudo.

Em similaridade no mercado americano há uma forte barreira a produtos de origem brasileira como apontam Bender Filho (2006) e Garrido (2010), que as políticas comerciais de barreiras além de tarifárias, possuem fortes barreiras não tarifárias como é comum na maioria dos países desenvolvidos, onde há maior poder de restrição do comércio, redirecionando os fluxos comerciais. Esses países ainda disponibilizam altos volumes de subsídios, o que não é comum em países em desenvolvimento.

Quanto as vantagens e desvantagens das barreiras, são vantagens o controle extremamente rigoroso quanto a padrões e qualidade do produto que vai ser importado, gerando exigências que fazem com que as indústrias estejam cada vez mais por dentro das legislações vigentes, além de aumentar a competitividade, quanto as desvantagens está que em diversos casos há a impossibilidade de exportar a determinado país, fazendo com que as linhas fiquem ociosas por determinado período, como apontam Souza (2015) e Cavalcante

(2010) as barreiras protecionistas exigem melhoria dos padrões de qualidade dos alimentos, que é uma exigência dos consumidores de todo o mundo, devendo essas atender a regulamentações técnicas, sanitárias e fitossanitárias, sendo essa exigência base para a produção de alimentos do Brasil, que visa a proteção da vida humana e animal e evitar a proliferação de doenças.

As vantagens e desvantagens existem para todos os países, e são essenciais para garantirem a segurança e a boa relação entre os países quanto ao comércio.

Assim, observa-se que conforme Souto (2015), pontua a necessidade do Brasil aprimorar e investir, em seus modais de transporte, sendo os maiores prejudicadores das exportações, considerando além da lentidão e alto custo, a péssima qualidade das estradas brasileiras ainda causa prejuízos aos próprios produtos que acabam sendo danificados pelo caminho. O investimento em modal ferroviário e hidroviário poderia reduzir a demanda do rodoviário além de reduzir os custos da logística inclusive tributos sobre fretes, favorecendo a todos.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo permitiu uma pesquisa na literatura acerca da exportação de produtos alimentícios e suas principais barreiras de exportação, com ênfase nas tributárias. Observou-se que países mais desenvolvidos, como a América e alguns

países da Europa apresentam maiores barreiras e desafios devido as políticas protecionistas, e além das altas tarifas há ainda as barreiras não tarifárias para a importação, o que decorre do interesse de proteger o mercado interno e levar os

consumidor ao consumo de mercadorias de origem nacional e segura, fomentando assim sua economia.

Em países em desenvolvimento é mais comum as barreiras tarifárias, visando apenas o interesse em arrecadação. Quanto a pergunta de pesquisa, foi possível respondê-la considerando que os produtos brasileiros são melhores aceitos em países da África e Ásia, sendo continentes com países em desenvolvimento ou emergentes, e quanto aos desafios a questão logística é quase uma unanimidade, considerando a falta de infraestrutura, que afeta a qualidade dos transportes, aumenta o custo e aumenta a morosidade do processo.

Por meio deste estudo ainda foi possível compreender a globalização e como esta expandiu o comércio, levando a necessidade do surgimento do protecionismo e das barreiras de exportação como meio de controle da entrada de produtos que se de forma irregular acarreta na sonegação de impostos, oferecendo produtos de baixa qualidade que colocam em risco a vida e a saúde da população e por muitas vezes possuírem valores abaixo dos produzidos

no mercado interno acabam por prejudicar os produtores nacionais. ;

As regulamentações técnicas, sanitárias e fitossanitárias, são as principais dificuldades na exportação de alimentos, porém, são essenciais com relação a produção de alimentos já que visam a proteção da vida humana e animal e evitar a proliferação de doenças.

Assim, é possível concluir que as barreiras são realmente necessárias, e trazem vantagens, considerando que as empresas buscam produzir cada vez melhor seus produtos para atender as exigências internacionais e obter a aceitação, além de aumentar a competitividade, inclusive beneficiam o mercado interno com relação aos produtos exportados. Quanto as desvantagens está que em diversos casos há a impossibilidade de exportar a determinados países mais exigentes, fazendo com que as linhas fiquem ociosas por determinado período. Para superar as desvantagens citadas é necessário que o país se atente as exigencias e a qualidade dos produtos para atender aos mais criteriosos e exigentes.

REFERÊNCIAS

ABRACOMEX. **Barreiras tarifárias:** Como funcionam as taxações no Comex. Disponível em: < <https://www.abracomex.org/barreiras-tarifarias-como-funcionam-as-taxacoes-no-comex>>. Acesso em 29 ago. 2019.

BARRAL, Welber. **Protecionismo e neoprotecionismo no comércio**

internacional. In: O Brasil e o Protecionismo. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

BENDER FILHO, R. **O mercado de carne bovina no Brasil: os efeitos da eliminação das barreiras tarifárias e não-tarifárias.** 2006. 136 p. Tese (Mestrado em Economia) –

Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

BIANCHI, Caio Giusti. **Internacionalização De Empresas: early e late movers**. Disponível em: <http://www.academia.edu/4723786/Internacionaliza%C3%A7%C3%A3o_de_Empresas_early_e_late_movers>. Acesso em 30 ago. 2019.

BOONE, Louis E. & KURTZ, David L. **Marketing contemporâneo**. Rio de Janeiro: LTC, 1998.

BRASIL. **Brasil fortalece política externa e estreita relações com outros países (2017)**. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2017/05/brasil-fortalece-politica-externa-e-estreita-relacoes-com-outros-paises>>. Acesso em: 20 ago. 2019.

CAVALCANTE, Hellen Priscilla Marinho. Aspectos jurídicos relativos ao etanol brasileiro e as barreiras não-tarifárias à sua importação. **Direito e-nergia**. Ano 11 – vol 2, jan.-jul./2010.

CAVUSGIL, S. Tamer. **Negócios Internacionais, estratégia, gestão e novas realidades**. São Paulo: Person, 2010.

CARVALHO, Franciney. **Os desafios do Comércio Exterior para 2018**. [texto digital, 2018] Disponível em <<http://setelagoas.com.br/setelagoas/colunistas/franciney-carvalho/42611-coluna-comercio-externo-os-desafios-do-comercio-externo-para-2018>>. Acesso em 17 ago. 2019.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Manual sobre barreiras comerciais e aos investimentos**. Brasília: CNI, 2017. Disponível em

<<http://www.apexbrasil.com.br/uploads/cliue%20aqui.pdf>>. Acesso em 27 ago. 2019.

CHURCHILL, Gilbert A. & PETER, J. Paul. **Criando valor para os clientes**. São Paulo: Saraiva, 2010.

INMETRO.. 4º Ed., 2004 **Manual de barreiras técnicas às exportações**. Disponível em <http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/PDF/Manual_BarrTec2014.pdf>. Acesso em 26 ago. 2019.

GARRIDO, A. E. **As barreiras técnicas ao Comércio Internacional**. INMETRO, 2005, p. 4.

GARCIA, Luiz Martins. **Exportar: Rotinas e procedimentos, incentivos e formação de preços**. São Paulo: 7 Ed. – Aduaneiras, 2001.

GILL, L.F.; LAMBERT, E. **Comércio Internacional brasileiro no MERCOSUL (Economia- Artigo Completo)**.

GS1 Brasil. **Os 7 principais cuidados que você precisa ter na hora de exportar produtos**. [texto digital, 2010] Disponível em <<https://blog.gs1br.org/os-7-principais-cuidados-que-voce-precisa-ter-na-hora-de-exportar-produtos/>>. Acesso em 29 ago. 2019.

LANDAU, Georges D. **"The Decision-making Process in Foreign Policy: The Case of Brazil,"** Center for Strategic and International Studies: Washington DC: March 2003

MATOS, E. L. de; VIANA, L. S.; OLIVEIRA, V. L. S. de. **Internacionalização das empresas brasileiras: como potencializar as oportunidades e enfrentar desafios**. In: C@LEA – Cadernos de Aulas do LEA, n. 4, p. 16-29, Ilhéus – BA, nov. 2015.

MINERVINI, Nicola. **O exportador:**

Ferramentas para atuar com sucesso nos mercados internacionais. São Paulo, Makron Books, 2001.

OLIVEIRA, Sílvia Menicucci. **Barreiras não-tarifárias no comércio internacional e direito ao desenvolvimento.** Rio de Janeiro: Renovar, 2005. p. 336.

OLIVEIRA, Josiane. **Princípios Fundamentais do GATT.** Disponível em: <<https://josyannye.jusbrasil.com.br/artigos/482114476/principios-fundamentais-do-gatt>>. Acesso em 23 ago. 2019.

PORTAL DA INSÚSTRIA. **Infraestrutura deficiente reduz potencial de exportação do Brasil para nove dos 11 parceiros comerciais na América do Sul.** Disponível em <<https://noticias.portaldaindustria.com.br/noticias/infraestrutura/infraestrutura-deficiente-reduz-potencial-de-exportacao-do-brasil-para-nove-dos-11-parceiros-comerciais-na-america-do-sul/>>. Acesso em 18 ago. 2019.

SARQUIS, José Buiainain. **Comércio internacional e crescimento econômico no Brasil.** Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011.

SILVA, Leandro César Diniz da. Os efeitos das barreiras alfandegárias e não-alfandegárias na formação do preço de exportação: um estudo para o cigarro em maço. p. 2. In: **CONGRESSO INTERNACIONAL DE ADMINISTRAÇÃO, 6,** 2008, Ponta Grossa. Anais.. Ponta Grossa, 2008.

SILVA, S.Z.; TRICHES, D.; MALAFAIA, G. Análise das barreiras não tarifárias à exportação na cadeia da carne bovina brasileira. **Revista de Política Agrícola.** Ano XX – No 23 2 – Abr./Maio/Jun. 2011.

SOUZA, Renato Rezende de Campos. **NON-TARIFF BARRIER (NTB).** Pontes, Volume 11 - Number 5, 2015.

THORSTENSEN, Vera. A OMC - Organização Mundial do Comércio e as negociações sobre comércio, meio ambiente e padrões sociais. **Rev. bras. polít. int.,** Brasília, v. 41, n. 2, p. 29-58, Dec. 1998. Available from <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73291998000200003&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 21 ago. 2019.

WELLNER, Denise. **Por que exportar?** [texto digital, 2014] Disponível em <<http://blog.pr.sebrae.com.br/organizacao/p-or-que-exportar>>. Acesso em 21 ago. 2019.