

O Potencial Desenvolvimento do Comércio de Jeans de Toritama pelo Comércio Exterior

The Potential Trade Development of Toritama Jeans by International Trade

Jorzélia Ferreira do Nascimento

Centro Universitário Tabosa de Almeida

Joshua Tavares Maciel

Centro Universitário Tabosa de Almeida

Abstract

Given the importance of the international trade activity as a lever for economic development, we sought to demonstrate the competitiveness of jeans manufactured by the companies in the city of Toritama, located in Pernambuco's agreste. Demonstrate that international trade activity can bring immense benefits to the city by generating jobs and placing it on an international scene with strong performance in the international trade of jeans. For it is a comprehensive subject and the needs for information on foreign trade by the local traders, we seek to bring to light the functioning of international activity, as well as its parameters and bureaucracies, in order to be overpassed by traders.

Keywords

economic development; international trade; jeans; toritama's jeans

Resumo

Dada a importância da atividade de comércio exterior como uma alavanca para o desenvolvimento econômico, buscamos demonstrar a capacidade das empresas produtoras de jeans da cidade de Toritama, localizada no agreste pernambucano. Demonstrar que a atividade de comércio exterior pode trazer imensos benefícios para o município gerando empregos e colocando-a em cenário internacional como uma forte atuante na comercialização internacional do jeans. Por se tratar de um tema abrangente e da necessidade de informações sobre o comércio exterior pelos comerciantes locais, buscamos trazer à luz o funcionamento da atividade internacional, bem como suas parametrizações e burocracias, de forma a serem traspassadas pelos comerciantes.

Palavras-chave

desenvolvimento econômico; comércio internacional; jeans; jeans de Toritama

1 Introdução

Com o olhar direcionado para o desenvolvimento regional, através desse artigo buscamos trazer conhecimentos que possam contribuir para o melhor entendimento sobre o comércio exterior, estimular as empresas da cidade de Toritama, rica na produção de Jeans, a enxergar possibilidades de negócios no comércio exterior.

No segundo tópico dispomos de duas teorias que abordam pontos de vista distintos que evidenciam benefícios e explicam quais fatores contribuem para o desenvolvimento local no comércio internacional.

O terceiro tópico abordará o Comércio Exterior Brasileiro e o cenário do comércio do Jeans de Toritama. A percepção da comercialização local do jeans toritamense, analisada com base na balança comercial de Pernambuco referente ao ano vigente. A visão do produto (JEANS), pouco comercializado no mercado internacional.

O quarto tópico aborda sobre as melhorias no comércio exterior Brasileiro e a inserção internacional do Jeans de Toritama. Nesse ponto explicaremos a importância da formalização das empresas para que se tornem aptas para a exportação, falaremos sobre o Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), a importância de entender a distribuição e funções dos Órgãos Intervenientes e Anuentes do Comércio Exterior Brasileiro e quais são suas competências. Seguimos explicando sobre os passos a serem seguidos na exportação, pagamentos internacionais e os termos internacionais de comércio (Incoterms).

A metodologia utilizada é a pesquisa exploratória e qualitativa, através do método dedutivo, baseada na revisão de literatura de materiais como artigos científicos, livros e sites, esse artigo é relevante para embasar futuros trabalhos, visto que existe uma literatura restrita para referenciá-lo.

Referente ao estudo das Relações Econômicas Internacionais, vale mencionar que as bibliografias existentes sobre as teorias são antigas, devido aos clássicos da teoria da área. Esses clássicos, como Robert Keohane, são pilares de estudo para o entendimento das Relações Econômicas Internacionais e é crucial para esse artigo. Como várias outras teorias de Relações Econômicas

Internacionais, e seus clássicos, as obras são antigas porém, marcantes para a atualidade.

A escolha desse tema está ligada diretamente à atividade acadêmica dos pesquisadores, contribuindo e enriquecendo seus desempenhos acadêmicos e profissionais, no intuito contribuir através do conhecimento, com o desenvolvimento da região do agreste pernambucano. Esse artigo prevê o comércio exterior como uma ferramenta capaz de alavancar o crescimento e o desenvolvimento sustentável do Pólo de Confecções, conquistando, assim, riquezas para a região.

2 Revisão Teórica

Ao longo dos anos, o comércio internacional tornou-se um tema importante para as relações internacionais, tendo iniciado seus estudos a partir das primeiras teorias de Comércio Internacional e Economia Política Internacional.

Com base nestes aspectos, é necessário, primeiramente, entender o pensamento dos primeiros teóricos sobre o comércio internacional e como essas teorias se encaixam na realidade por eles (as) vivida e como algumas teorias são conceituadas atualmente.

Antes de tudo, entende-se por comércio internacional como uma atividade econômica na qual os países realizam trocas comerciais, como produtos e serviços, considerando o modelo padrão de comércio, apresentado por Krugman (2009), onde mostra que esse comércio ocorre quando os países não conseguem produzir todos os bens necessários para a sua sobrevivência.

Para Lopez e Gama (2010), a diferença entre o comércio internacional e o comércio exterior é entendida através de quem regulamenta o que, ou seja, o comércio internacional é o conjunto de operações entre países, em que ocorrem o intercâmbio de bens, serviços e capitais, e que essas operações são regidas por regras e normas, geralmente são resultados de acordos negociados e esses acordos são definidos em órgãos internacionais, como a Organização Mundial do Comércio (OMC) e a Câmara de Comércio Internacional (CCI).

O comércio exterior são as legislações aplicadas por cada país, são suas normas internas, as quais preveem suas prioridades, emergências, exigências e limitações, afim de defender seus interesses, de maneira que não choque com as normas do comércio internacional.

2.1 O Modelo *Heckscher-Ohlin*

A presente pesquisa segue pelo modelo *Heckscher-Ohlin*, o qual explicita que a capacidade de produção está ligada ao capital, ao trabalho e à geografia de um país. Ou seja, vários fatores explicam porque os Estados do Sistema Internacional exportam e importam diversos tipos de bens e serviços.

A depender desses fatores, os países produzem produtos diferentes de acordo com a abundância ou escassez dos mesmos, segundo Leamer (1995). Neste modelo, a grande quantidade em oferta de determinado fator, a exemplo dos recursos naturais, determina-se fator abundante, e a pequena oferta de determinados produtos, fatores escassos. Conclui-se que, países que possuem abundância de fatores para produção de determinados bens tendem a ganhar mais com o comércio internacional, de acordo com Leamer (1995).

Andrighi (2007, p.22) faz algumas considerações sobre o mecanismo de fatores que é discutido pela Teoria de *Heckscher-Ohlin*, onde:

O mecanismo entre as proporções nas quais fatores diferentes de produção estão disponíveis em países diferentes, e em que proporções esses fatores são utilizados para produzir bens diferentes, é fundamental no comércio internacional.

Contudo, uma grande quantidade na oferta de mão-de-obra acarretaria na diminuição de salário ou aumento do desemprego em determinadas economias? Não para a teoria de *Heckscher-Ohlin*. Baseado no Liberalismo Econômico, o modelo *Heckscher-Ohlin* observa o comércio internacional como o mais liberal possível e que barreiras comerciais e tarifas reduzem sua eficiência (LEAMER, 1995).

Em relação aos fatores de produção, Heckscher (*apud* GONÇALVES, 2005) afirma que, considerando os fatores supracitados de terra, capital e trabalho, o fator real de produção não está simplesmente ligado a esses, mas à qualidade de cada.

Considerando-se, por fim, que a quantidade dos fatores de produção é praticamente ilimitada, levando-se em conta outras questões (HECKSHER *apud* GONÇALVES, 2005).

Leamer (2005, p.08, tradução nossa) diz:

Um país terá altos salários se for suficientemente abundante em capital para concentrar a produção em produtos de alto valor agregado e trocá-los nos mercados mundiais de produtos intensivos em mão-de-obra.

Dessa forma, o modelo *Heckscher-Ohlin* consegue proporcionar aos pesquisadores e estudiosos uma visão mais diferenciada, voltada para abundância de diversos fatores que podem contribuir para as vantagens competitivas de determinadas regiões e quais bens deverão ser melhor aproveitados através da produção e comercialização, por exemplo.

2.2 Comércio Internacional e Interdependência entre os países

Com a maior integração e interligação entre as economias nacionais e os processos transnacionais, avanço das comunicações e a intensificação do comércio internacional, os países tornaram-se mais interdependentes. Dessa forma, algum acontecimento, como crises econômicas ou guerras, afetam vários países, de forma direta ou indireta. Sobre essa questão, Keohane¹(1984) afirma que essa interdependência se define pelos efeitos recíprocos, causados entre diferentes países. Em relação a isso, Messari e Nogueira (2005, p. 83) citam: “os efeitos recíprocos que caracterizam a interdependência sempre geram custos para os países envolvidos”.

Essa questão complementa-se às perspectivas liberais e ao Modelo *Heckscher-Ohlin* ao explicar que essa maior integração e dependência estimula a complementaridade das economias nacionais, aumentando o comércio de bens e serviços. Dessa forma, os Estados sempre buscarão ter o controle sobre os fatores que acrescentem ao seu desenvolvimento econômico, segundo Keohane (1984).

¹ Robert Owen Keohane é um cientista político norte-americano e um dos principais teóricos das Relações Internacionais. Ganhou vários prêmios durante sua carreira e sua principal obra, “AfterHegemony”, de 1984, é um dos pilares para a explicação do funcionamento das Relações Internacionais. Por isso, mesmo a data apresentando-se antiga, é crucial para o presente trabalho utilizá-la para que os autores cheguem a determinadas conclusões.

Contudo, para Keohane e Nye (1984) essa interdependência pode ser um atenuante de novos conflitos e até mesmo uma fonte para tais. Ademais, faz-se necessário que os Estados usufruam dos benefícios que podem advir de um sistema mais integrado e interdependente, através das relações políticas e comerciais:

A cooperação deve ser distinguida da harmonia. A harmonia reporta-se uma situação em que as políticas dos atores (perseguidas em seu próprio interesse próprio em desconsideração para com outros) facilitam automaticamente a realização de objetivos de outros (KEOHANE, 1984, p. 51, tradução nossa).

Nenhum Estado é autossuficiente, é necessário que coopere com outros para fornecer todos os bens necessários à sobrevivência e ao desenvolvimento econômico. Nenhum Estado é abundante em todos os fatores de produção, capital, trabalho, recursos naturais, população, etc., como afirma Krugman (2009). Permanecer fechado vai de encontro às premissas liberais e, conseqüentemente, ao modelo *Heckscher-Ohlin* (KRUGMAN, 2009).

Em relação à intervenção estatal, Keohane (1984) afirma que os Estados podem interferir no mercado conforme sua necessidade. Essa afirmação é embasada na questão de que na falta de cooperação entre os Estados, principalmente a cooperação comercial através da troca de mercadorias e serviços, causa a necessidade de produção e comercialização interna de outros bens antes não produzidos (KEOHANE, 1984).

Para Maciel (2016, p.02), que trata sobre a questão da globalização como forma de maior interdependência entre países:

A globalização pode ser entendida como um processo de interligação política e econômica, através da modernização dos transportes e da comunicação internacional, e do intercâmbio sociocultural.

No pensamento de Sarfati (2005), que faz uma correlação entre globalização e interdependência, fica mais clara a compreensão do que esses termos significam e sua importância para a política e economia internacional, em que:

O significado da palavra *globalização*, a partir da compreensão do termo *globalismo*, é definido como o estado do mundo envolvendo as redes (*networks*) de interdependência a distâncias multicontinentais, ligadas por fluxos e influências de capital e bens, informações e idéias (*sic*), pessoas e forças [...], a *interdependência* corresponde à situação caracterizada por efeitos recíprocos entre os países ou os atores em diferentes países (SARFATI, 2005, p.168).

Sendo assim, a ideia de globalização e interdependência contribui sobremaneira para os estudos propostos devido à comercialização dos bens produzidos na cidade de Toritama, onde coloca a cidade em um cenário mais elevado de comercialização e interdependência entre produtores locais e compradores internacionais.

3 Comércio Exterior brasileiro e o cenário do comércio do Jeans toritamense

O comércio exterior brasileiro tem obtido bons resultados ao longo dos anos da comercialização internacional das *commodities* e produtos manufaturados brasileiros. De certa maneira, faz-se necessário uma análise da balança comercial e dos produtos que fazem parte dessa comercialização. No âmbito geral da Balança Comercial brasileira (exportações-importações), ao longo de 2012 a 2017, os resultados foram superavitários (exportou mais, importou menos), apenas no ano de 2014 em que houve um pequeno déficit (exportou menos, importou mais).

Dados da *Heritage Foundation* mostram que o comércio exterior brasileiro compõe 27% do PIB (Produto Interno Bruto) e sua liberdade de comércio para com o mundo, atualmente é de 69,4%, sendo o ano de 2009 seu ponto mais alto, atingindo 71,6%. (HERITAGE, 2017)

No ano de 2017, os cinco primeiros setores da exportação brasileira foram, de acordo com o SH (Convenção Internacional sobre o Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias)², o SH 12 - Sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos diversos; plantas industriais ou medicinais; palhas e forragens, o SH 26 - Minérios, escórias e cinzas, o SH 27 - Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; matérias betuminosas; ceras minerais, o SH 87 - Veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios e o SH 02 - Carnes e miudezas, comestíveis. (BRASILb, 2017)

² Firmado em Bruxelas, em 14 de junho de 1983. O Sistema Harmonizado possui 6 dígitos, embora cada país pode adicionar até quatro, conforme acordo. Os primeiros dois dígitos identificam o capítulo, os próximos dois, a posição e os últimos dois dígitos representam a subposição. O Brasil acrescentou mais dois dígitos, junto com os países do MERCOSUL, adotando a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), composta de 8 dígitos. (BRASILc, 2012)

Fazendo uma análise, observa-se que maior parte da exportação brasileira é voltada para produtos primários ou *commodities*, embora o SH 87 fica em quarto lugar no total de exportação, são de empresas multinacionais e transnacionais, que utilizam a mão-de-obra como vantagem competitiva para produzir os veículos e exportar.

O gráfico 1 detalha em linhas o comércio exterior brasileiro e sua balança comercial, entre os anos de 2012 a 2017:

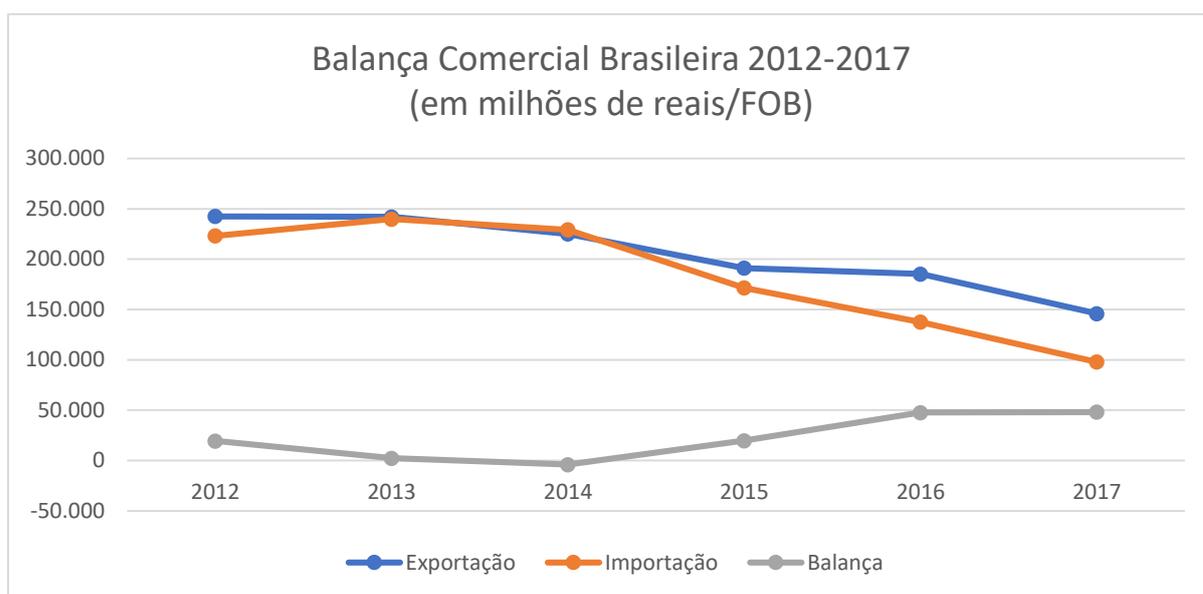


Gráfico 1 – O Comércio Exterior Brasileiro de 2012 a 2017 (BRASILb, 2017).

Já em relação à comercialização do jeans brasileiro, a exportação é quase inexistente, já a importação é de grande valor e quantidade. Inserido na subposição do SH 62, o jeans nacional não é comercializado internacionalmente, permanecendo apenas no mercado interno, apesar da boa qualidade e dos grandes pólos de confecções tratados neste artigo.

O índice de importações da subposição do SH 62 ultrapassou os 300 milhões de reais no ano de 2014 e nas exportações o valor mais alto atingido foi no ano de 2012, com um total de 13,2 milhões. Ao longo de todos os anos estudados a balança comercial permaneceu sempre deficitária, não se aproximando minimamente ao valor importado. (BRASILb, 2017)

Assim, o gráfico 2 demonstra em linhas a balança comercial da subposição do SH 62 entre os anos de 2012 a 2017:

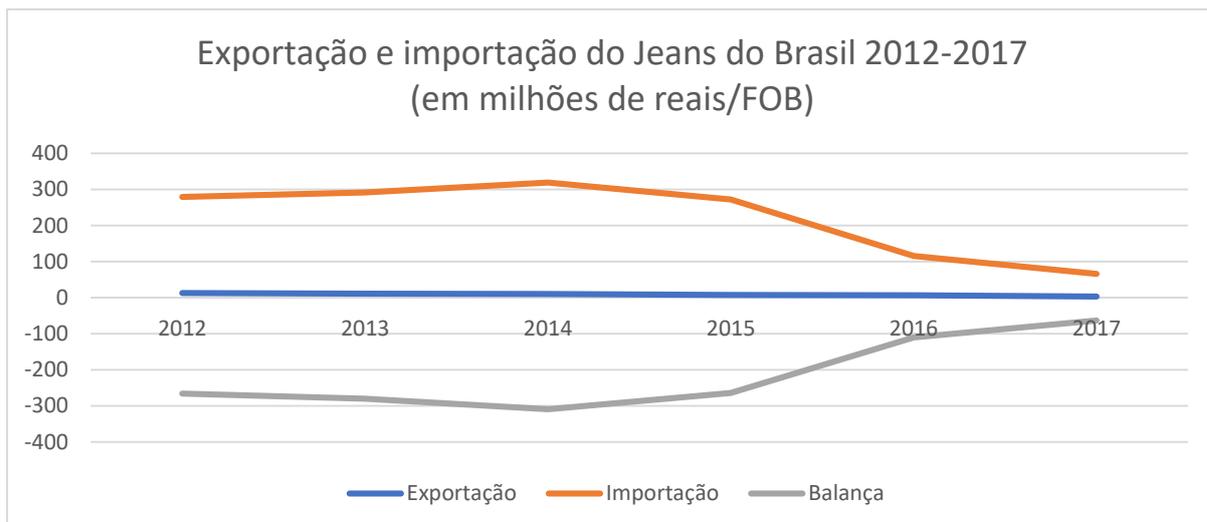


Gráfico 2 – Comércio Exterior do jeans brasileiro nos anos de 2012 a 2017 (BRASILb, 2017).

3.1 Comercialização local do Jeans toritamense e Balança Comercial do Jeans de Pernambuco

Pernambuco é pautado em uma produção com custos de baixo valor e competitiva em relação ao resto do país, com os produtos agrícolas e químicos orgânicos, principalmente. Já o agreste pernambucano é pautado na produção de confecções nos mais variados tipos de vestuário e matérias-primas. Principalmente a região de Caruaru, Toritama e Santa Cruz do Capibaribe produzem uma média de 30 milhões de peças ao mês, utilizando 73,4 mil máquinas e gerando uma receita mensal de R\$ 144 milhões (SEBRAE, 2003).

O pólo de confecções teve início há cerca de 30 anos, começou há Santa Cruz do Capibaribe e Caruaru, atualmente abrange 19 municípios, dentre esses se destaca Santa Cruz do Capibaribe, Caruaru e Toritama, pelo seu potencial e produção e comercialização. Segundo o Sebrae, no ano de 2012, teriam aproximadamente 18.803 empresas de pequeno e médio porte, entre formais e informais, e que essas empresas geravam cerca de 107.177 empregos (SEBRAE, 2012).

A partir do ano de 2015, o governo brasileiro lança um plano denominado de Plano Nacional de Exportação (PNE). Este programa serve de apoio à micro e pequenas empresas a ingressar no mercado internacional e a comercializar com outros países, oferecendo isenções fiscais e estímulos à exportação. Em um

contexto mais amplo, o Plano se insere em um conjunto de políticas estruturais de desenvolvimento produtivo, coordenadas pelo Governo Federal, que objetivam alavancar o crescimento econômico (MINISTRO..., 2016).

A ênfase na expansão do comércio exterior se soma às iniciativas governamentais de ampliação de investimentos em infraestrutura, focada no modelo de concessões, de melhorias dos ambientes tributário e regulatório, e de desburocratização e simplificação, diz o Ministério de Desenvolvimento Indústria e Comércio exterior em documento oficial. Ou seja, o PNE surge como instigador ao crescimento econômico, tendo por base o crescimento e a internacionalização das micro e pequenas empresas (MINISTRO..., 2016).

Com um mercado pautado na produção em grandes quantidades e um baixo valor agregado às mercadorias, os produtos mostraram ser bastante competitivos no comércio internacional, a partir da análise dos preços de outros produtos correlatos aos produzidos no Pólo do Agreste. Muitos têm medo de não obter retornos consideráveis comparados ao mercado interno ou de não receberem o pagamento do comprador internacional. Assim, cria-se uma resistência ao novo, ou seja, a cultura de não exportação, devido às dificuldades apresentadas aos empreendedores, mas que só acontecem com a falta de informação (FADE, 2003).

O governo brasileiro busca, ao longo dos anos, inserir-se, efetivamente, no mercado internacional com os mais variados tipos de produtos. Com isso, sempre buscou facilitar todo esse acesso através de programas de exportação, com isenções fiscais e estímulos, e barreiras comerciais às importações, com barreiras tarifárias e não tarifárias³ (MINISTRO..., 2016).

Com a crise político-econômica estabelecida no Brasil, a partir de 2012, afeta diretamente o mercado da região agreste do estado de Pernambuco. Em 2015, o crescimento do PIB pernambucano reduziu 3,5% (EM 2015..., 2016).

As vendas do agreste caíram 40%. Diversas empresas fecharam as portas e declararam falência (conhecido hoje como recuperação judicial), deixando centenas de pessoas desempregadas (SALOMÃO, 2016).

³ Barreiras tarifárias são cotas de impostos que incidem sobre a mercadoria, a depender do seu tamanho, peso, volume e valor do produto importado. As Barreiras não-tarifárias são cotas sobre a quantidade dos produtos importados, onde há um limite para importação de determinados produtos.

As limitações são advindas da informalidade e costumes da região, caracterizando o despreparo, tendo como sugestão capacitações, programas e incentivos, com a finalidade de preparar empreendedores para um novo mercado.

Se observarmos agora a balança comercial do jeans, em subposição do SH 62, as exportações são insignificantes em relação às importações. Como mostra o gráfico 3, que forma quase uma pirâmide em linhas, o valor das importações supera em muito o valor das exportações, a segunda mostrando um ínfimo resultado apenas entre 2012 e 2013, mas não demonstrando sinal de aumento. (BRASILb, 2017)

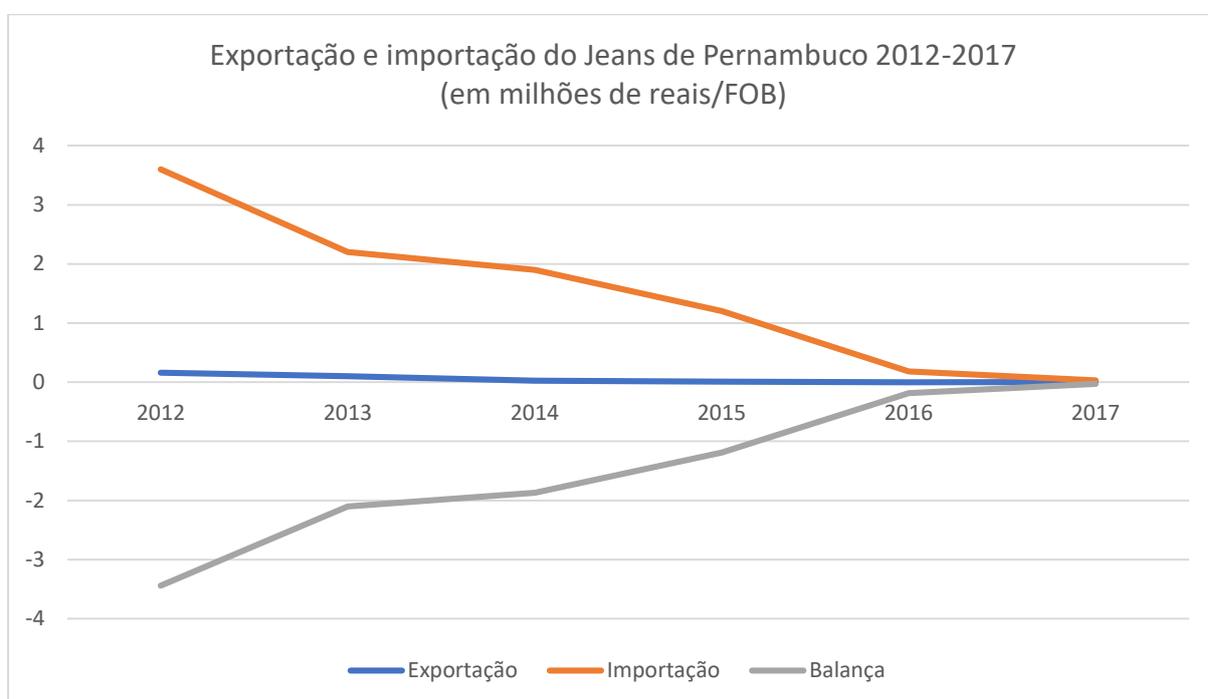


Gráfico 3 – Exportação e Importação do jeans de Pernambuco (BRASILb, 2017).

Para resolvermos essa problemática e buscarmos melhorias para o comércio internacional do jeans toritamense e suas vantagens, o próximo tópico busca tratar dos incentivos governamentais e as vantagens que a região obterá comercializando seus produtos internacionalmente, criando uma reputação de não apenas cidade-membro do Pólo de Confecções Regional, mas atraindo os olhares internacionais para a região e mostrando o potencial de seus produtos.

4 Melhorias no comércio exterior brasileiro e a inserção internacional do Jeans de Toritama

No primeiro ponto é relevante o direcionamento para formalização das empresas, essas devem ser devidamente regularizadas, com habilitação no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), adesão à Junta Comercial Municipal para regulamentação fiscal da empresa, ficando aptas para adquirir a habilitação para utilização do Portal SISCOMEX, conhecido como Radar, que é adquirido através da Receita Federal do Brasil, uma das várias instituições que compõem o pano de fundo do Comércio Exterior Brasileiro, descritas no próximo tópico.

Através da inserção no comércio internacional, as empresas podem usufruir das oportunidades desse comércio, tais como, vantagem competitiva, aumento da demanda, investimento na produção e qualificação, cadeia de valor (parcerias), visibilidade, presença em diferentes mercados e aumento da credibilidade perante clientes, fornecedores e instituições financeiras. (BRASILc, 2012)

O segundo passo é o conhecimento acerca do comércio internacional, nesse se insere o conhecimento da estrutura do Comércio Exterior Brasileiro e quais as responsabilidades de cada órgão. Por último, como ocorrem os processos de exportação e os procedimentos a serem seguidos para uma efetiva internacionalização.

4.1 Portal SISCOMEX

O atual portal SISCOMEX é o portal único que reúne algumas organizações intervenientes do comércio exterior brasileiro, eliminando toda burocracia antes enfrentada até o ano de 1992, quando era necessário elaborar formulários particulares a cada entidade para o licenciamento das exportações e importações brasileiras. (FARO E FARO, 2012)

O Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), como a própria nomenclatura relata, é um portal que integra alguns órgãos partícipes da atividade comercial internacional do Brasil, tanto nas exportações quanto importações, sendo um mecanismo totalmente informatizado “que registra, acompanha e controla as operações de comércio exterior” (FARO E FARO, 2012, p. 43).

Para habilitação no Portal SISCOMEX, direciona-se às empresas a inscrição do Registro de Exportadores e Importadores (REI) e uma senha específica para acesso ao portal, fornecida para Receita Federal do Brasil (RFB). Algumas legislações regulamentam a habilitação para o portal SISCOMEX e alguns documentos são requisitados como protocolo, e mudam a depender do cenário nacional do comércio exterior. (BRASILc, 2012)

Atualmente, em 2017, a habilitação do SISCOMEX é regulamentada pela Instrução Normativa IN RFB 1.603/2015⁴ e pela Portaria Coana⁵ nº 123/2015⁶.

4.2 Órgãos Intervenientes e Anuentes do Comércio Exterior Brasileiro

No Comércio Exterior Brasileiro, observam-se uma grande quantidade de órgãos intervenientes e anuentes, cada um atuando de maneira estratégica de acordo com sua competência. A Imagem 1 mostra o funcionamento e a hierarquia desses órgãos e como estão interligados:

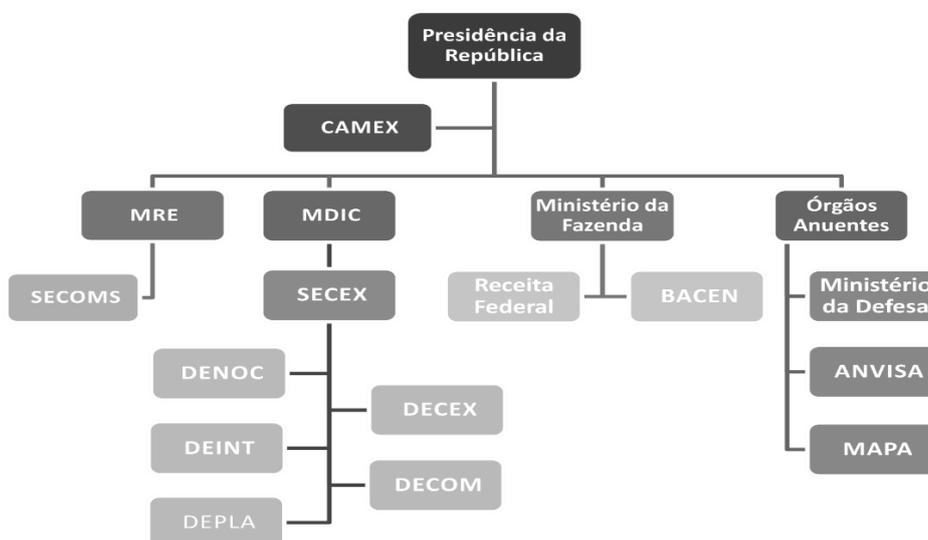


Imagem 1 – Organograma do Comércio Exterior Brasileiro⁷

⁴ Disponível em:

<<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=70354>>. Acesso em: 04 out. 2017.

⁵ Coordenador Geral de Administração Aduaneira, Receita Federal do Brasil.

⁶ Disponível em:

<<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=70597>>. Acesso em: 04 out. 2017.

A Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), pertencente ao conselho de governo da presidência da República, é composta pelos ministros de Estado e chefes da Casa Civil, Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão (MP), Ministério das Relações Exteriores (MRE), Ministério da Indústria e Comércio Exterior e Serviços (MDIC), Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Ministério da Fazenda (MF), Ministério dos Transportes, Portos e Aviação Civil (MTPA), e como convidado o presidente do Banco Central do Brasil (BACEN). (BRASILc, 2012)

Os objetivos da CAMEX são de formular, implementar, coordenar políticas e procedimentos para alavancar a prática do comércio exterior de bens e serviços, os investimentos e a competitividade internacional, incluindo o turismo. É um órgão executivo e consultivo acerca do comércio exterior por parte dos demais ministérios envolvidos, define diretrizes e orientações para atividades de importação ou exportação referente às normas e procedimentos, tais como planejamento e simplificação dos processos administrativos, exigências e controles, habilitação e credenciamento de empresas, nomenclatura de mercadorias, como deve o tratamento para a importação e para a exportação, classificação de produto, rotulagem, regra de origem e procedência de mercadoria. (BRASILc, 2012)

Determina as diretrizes para os acordos de negociações e parcerias relacionadas ao comércio exterior de natureza regional, bilateral e multilateral, orienta a política Aduaneira, de responsabilidade do Ministério da Fazenda, a política tarifária, procedimentos de investigação de práticas desleais no comércio exterior, política de financiamentos para exportação de bens e serviços, estabilização dos direitos *antidumping*, compensatórios, definitivos, provisórios e possíveis salvaguardas. (BRASILc, 2012)

O Ministério de Relações Exteriores (MRE), responsável pelo relacionamento com outros governos e organizações internacionais, promove e incentiva as práticas de exportações. Dentre suas atribuições observa-se pesquisa de novos mercados, marketing internacional, divulgação de oportunidades de negócios no âmbito internacional, ajuda às empresas interessadas no processo de internacionalização, através de um dos seus órgãos, os Setores de Promoção Comercial (SECOMs),

⁷ Disponível em: <<http://infologicaweb.esy.es/wp-content/uploads/2016/09/Organograma-Com%C3%A9rcio-Exterior.png>>. Acesso em 08 set 2017.

esses espalhados em mais de 50 países, em pontos estratégicos. Os postos dos SECOMs são ligados ao departamento de Promoção comercial do MRE, esses postos trabalham como divulgação, captação, estudos de mercado e informações sobre oportunidades de negócios e investimentos para as empresas brasileiras. O relacionamento do MRE preza pelos interesses da Política Externa Brasileira. (BRASILc, 2012)

A Agência de Promoção de Exportações do Brasil – APEX BRASIL dispõe de um serviço social autônomo, sendo uma instituição privada. Dentre seus objetivos, o principal é a promoção da exportação, apoio e aplicação de políticas de promoção comercial brasileira, de acordo com as políticas nacionais de desenvolvimento, ligadas às áreas industriais, comerciais, serviços e tecnológicas. Contribui na internacionalização de empresas, principalmente as de pequeno e médio porte e prospectam clientes e investidores estrangeiros para o país. Apoia e prepara as empresas para se adequar às exigências do comércio exterior, adequando suas produções e produtos para a exportação. Suas ações focam em feiras e missões empresariais internacionais⁸. A sua missão é elevar o volume de exportações, o número de empresas exportadoras e produtos a serem exportados. (BRASILb, 2017)

O Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), na sua competência na área de Comércio Exterior, é o órgão responsável pelas políticas de comércio e pela sua execução. Planeja a política de desenvolvimento da indústria, comércios e os serviços, regulamenta e executa os programas ligados aos procedimentos de comércio exterior e cria mecanismos de defesa comercial. Planeja políticas públicas, avalia e executa essas políticas com a finalidade da promoção da competitividade, inovação e a alavancagem do comércio exterior. (BRASILc, 2012)

A Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) é o órgão pertencente ao MDIC e conduz políticas de comércio exterior, gerencia o controle comercial, é responsável pelas normativas, supervisão, orientação, planejamento, gestão e avaliação das atividades de comércio exterior. Faz parte das suas atribuições participar das negociações dos acordos comerciais do governo, promover a cultura exportadora, deferir atos concessórios de *Drawback*, que tem como objetivo a não incidência de

⁸ Eventos internacionais de negociação de mercadorias e serviços. (BRASILc, 2012)

impostos sobre produtos ou insumos adquiridos internacionalmente que serão utilizados ou incorporados a novos produtos a serem exportados, promover a defesa comercial e documentar os registros da balança comercial. É um órgão estratégico do MIDC, assessora o ministério nas práticas políticas de comércio exterior, é responsável pela gestão de controle comercial, dentre suas atribuições estão apresentar medidas de políticas de cunho fiscal e cambial, financiamentos, seguros, transportes e a promoção comercial. (BRASILc, 2012)

A SECEX é o principal órgão do MIDC na gestão do comércio exterior, distribuído em cinco departamentos: DECEX, DEINT, DECOM, DEPLA e DENOC, esses possuem demandas diferentes, o DECEX (Departamento de comércio exterior), é o departamento operacional da SECEX, cria e implementa os dispositivos regulamentares referente ao comercial do comércio exterior, licenciamento de mercadorias nas atividades de importação e exportação e pela gestão do SISCOMEX. O DEINT (Departamento de Negociações Internacionais) coordena as atividades ligadas às negociações internacionais nas quais o Brasil participe. O DECOM (Departamento de Defesa Comercial) trabalha no combate à prática do comércio desleal, faz acompanhamento de processos instaurados no estrangeiro, esses contra empresas brasileiras e presta assistência e assessoria dentro da sua competência. O DEPLA (Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior) é o gestor responsável pelas políticas e programas que se aplicam ao comércio exterior, coleta dados e informações, analisa e sistematiza essas informações, verifica a viabilidade, objetivos e propostas que contribuam ao desenvolvimento do Comércio Exterior Brasileiro e o Departamento de Normas e Competitividade do Comércio Exterior (DENOC), é responsável por estabelecimento de normas e procedimentos atrelados a operacionalização do comércio exterior, coordena ações que facilitam o comércio exterior e licenciamentos relacionados a importação, junto à OMC, busca aperfeiçoar a legislação e implementa políticas de facilitação do comércio exterior. (BRASILc, 2012).

O Ministério da Fazenda (MF) tem como competência a política monetária e fiscal, atua na defesa, interesses fazendários, fiscalização e controle referentes às saídas e entradas de mercadorias do Brasil. Através da RFB (Receita Federal do Brasil), faz sua intervenção na área de comércio exterior. A RFB é o principal órgão atuante e operacional, promove a fiscalização aduaneira de produtos e bens que

estejam sendo desembarcadas e embarcadas, cobranças de direitos aduaneiros, combate e previne atos, como sonegação fiscal, o narcotráfico e seus derivados, animais em extinção no âmbito do comércio internacional. (BRASILc, 2012)

O Banco Central do Brasil (BACEN) é uma instituição federal vinculada ao Ministério da fazenda, suas atribuições são formular, executar as políticas monetária e cambial, sendo responsável pelas operações de crédito referente às atividades de comércio exterior. (BRASILc, 2012)

Os órgãos Anuentes no Comércio Exterior são operacionais, gestores do comércio exterior e reguladores. Como gestores, têm-se a SECEX, o DECEX, a RFB e o BACEN, os mesmos, em suas competências, atuam como anuentes na prática da exportação e importação, são responsáveis pela aprovações, deferimentos prévios e verificações. É de competência da SECEX os controles de natureza comercial; a RFB fiscaliza os procedimentos fiscais e aduaneiros e o BACEN controla as questões relacionadas às operações de câmbio. São tidos como órgãos anuentes aqueles que realizam análises complementares às operações de importação e de exportação, obedecendo às exigências da prática do comércio exterior, estabelecendo normas para o desembaraço da mercadoria ou licença de operações, participam dos procedimentos das operações e possui liberação para acessar o SISCOMEX, Bancos, despachantes aduaneiros, transportadores e os importadores e exportadores. (BRASILc, 2012)

São alguns exemplos de órgãos anuentes no Comércio Exterior Brasileiro:

1. Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL)
2. Agência Nacional do petróleo (ANP)
3. Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA)
4. Comissão Nacional de Energia Nuclear (CNEN)
5. Departamento de Polícia Federal (DPF)
6. Departamento Nacional de Produção Mineral (DNPM)
7. Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (IBAMA).

8. Ministério da ciência, tecnologia e inovação.

9. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA).

4.3 Passo a passo para exportação

Para Faro e Faro (2012), os procedimentos administrativos e operacionais que compreendem a sistemática da exportação podem ser entendidos seguindo os pontos a seguir.

Os autores apontam nove pontos relevantes a serem seguidos, tais como: cadastramento, análise mercadológica, seleção de canal de venda, negociação, fechamento de negócio, SISCOMEX, despacho aduaneiro de exportação e embarque, acompanhamento pós venda e controle documental. (FARO E FARO, 2012)

Primeiro, para entender o cadastramento, a empresa que está se preparando para exportar deve conseguir sua habilitação. Esta deve fazer sua inscrição no REI (Registro de Exportadores e Importadores) e obter o RADAR (Rastreamento da Atuação dos Intervenientes Aduaneiros). O RADAR é gerido pela RFB. (FARO E FARO, 2012)

Segundo ponto, a análise mercadológica servirá para conhecer esse possível mercado e seus comportamentos, mensurar o potencial de consumo, preços e empecilhos para se ter uma visão estratégica para a formalização da decisão da inserção no comércio internacional. (FARO E FARO, 2012)

Terceiro, nesse ponto, a empresa deverá fazer a seleção do canal de venda, se vai optar pela venda direta ou indireta⁹, direta quando o exportador possui pessoas qualificadas e condições internas para executar as operações. Indireta quando opta pelo interveniente o qual ficará responsável por todas as operações. A venda direta trará para o exportador maior custo, uma vez que vai ter que investir no capital intelectual da empresa, enquanto o interveniente pode reduzir os custos, porém a empresa não possui controle sobre esses agentes. (FARO E FARO, 2012)

⁹ Na venda indireta, a comercialização das mercadorias é feita por uma *Trading Company*, empresa comercial exportadora e consórcios de exportação. Na venda direta, o exportador negocia diretamente com o exportador. (BRASILc, 2012)

Quarto ponto, a negociação nesse momento, é importante uma boa comunicação, nessa fase se identifica a necessidade do importador, qual produto lhe interessa, definição de preços, envio de catálogos e mais informações do produto e até mesmo da empresa exportadora, envio de informações exigidas pelo importador e a emissão da fatura *Pro Forma*¹⁰. (FARO E FARO, 2012)

O quinto é o fechamento do negócio, o fechamento da venda, formalização do contrato comercial e as decisões acerca da quantidade de produto, embalagem, rótulos e a forma de pagamento. Na fase da negociação referente ao pagamento, é relevante se inteirar sobre a legislação cambial vigente no país. (FARO E FARO, 2012)

Sexto, o SISCOMEX e os documentos de exportação, fazer aquisição dos registros eletrônicos e todos os documentos necessários e organizados para a indicação do despacho aduaneiro. (FARO E FARO, 2012)

Sétimo, o despacho aduaneiro de exportação e embarque, esse é o momento do processo fiscal que compreende o desembaraço aduaneiro, ou seja, a saída da mercadoria brasileira sendo encaminhada para o exterior, assim ocorrendo a autorização para embarque e saída do território nacional. (FARO E FARO, 2012)

Oitavo, o acompanhamento pós-venda. É extremamente relevante para uma boa imagem com seu importador, é importante manter contatos para saber se a mercadoria foi recebida, acompanhar processos logísticos, eventuais trocas e assistência, demonstrar interesse pelo importador e sua relação comercial. (FARO E FARO, 2012)

O último ponto faz uma ressalva sobre a importância no controle documental e faz-se uma observação no quesito de arquivamento dos documentos de exportação, pois são dados importantes que podem ser utilizados para futuras consultas e podem ser solicitados para alguma eventual exigência fiscal, tributária e contábil. (FARO E FARO, 2012)

¹⁰ São orçamentos requisitados pelo importador ao exportador. Passa a ser uma Fatura Comercial a partir do momento do fechamento da venda das mercadorias. (FARO E FARO, 2012)

4.4 Termos Internacionais de Comércio (**INCOTERMS**)

Segundo Faro e Faro (2012), os *Incoterms* são advindos da Câmara de Comércio Internacional (CCI), com o objetivo de minimizar as interpretações distorcidas relacionadas às negociações no comércio exterior. Através desses termos, é possível entender as obrigações das partes (exportador e importador), ficando claro, assim, quem irá pagar o seguro, frete, a forma de embarque e desembarque das mercadorias, qual modal será utilizado e quem será responsável pelo desembaraço aduaneiro.

Para Faro e Faro (2012), o não conhecimento das particularidades do comércio exterior, sobre a prática comercial e os mercados por parte de exportadores e importadores pode gerar descontentamento, discordância e até processos judiciais pela não compreensão do que foi estabelecido. Por isso, a importância de pesquisar sobre os *Incoterms*, reconhecer o que melhor se adequa à sua operação.

Para os autores, esses termos não possuem força de lei. O seu objetivo é estabelecer parâmetros e que esses devem ser observados pelos importadores e exportadores. Atualmente, os termos vigentes são da versão do ano de 2010, que entrou em vigor no ano de 2011.

4.4.1 Estruturação dos **INCOTERMS**

a. **EXW (Ex Works)**: a obrigação do exportador é deixar a mercadoria à disposição do importador na origem, no caso na fábrica ou no armazém. O compromisso do exportador se encerra quando a mercadoria estiver pronta e embalada adequadamente, ficando o importador com toda a responsabilidade de desembaraço interno (na origem), transporte interno e externo, e a contratação do seguro internacional. Pode ser utilizado em todas as modalidades de transportes. (FARO E FARO, 2012)

b. **FCA (Free Carrier – transportador livre)**: indica que o transporte internacional não é pago pelo exportador, é de responsabilidade do exportador entregar a mercadoria desembaraçada internamente, ao transportador que foi escolhido pelo importador. Pode ser utilizado em todas as modalidades de transportes. (FARO E FARO, 2012)

c. FAS (*Free Alongside Ship* – livre no costado do navio): nesse termo, o exportador se isenta do pagamento do transporte internacional a sua obrigação é deixar a mercadoria desembaraçada para exportação, no costado do navio. Assim sendo, o importador torna-se totalmente responsável pelo transporte, perdas e contratação de seguro internacional. O exportador deve deixar a mercadoria ao lado do costado do navio, mesmo que o navio esteja num ponto adentro o mar, a entrega deverá acontecer e, é de responsabilidade do exportador. Esse termo só é utilizado para transporte aquaviário. (FARO E FARO, 2012)

d. FOB (*Free on Board* – livre à bordo): é de responsabilidade do exportador o desembaraço aduaneiro da exportação, ficando isento de outras obrigações. Assim que a mercadoria passar a amurada do navio, o restante das operações é de obrigação do importador. Esse termo é somente utilizado para o transporte aquaviário. (FARO E FARO, 2012)

e. CFR (*Cost and Freight* – custo e frete): mesma parametrização do FOB, contudo o importador arca com os custos de frete internacional. (FARO E FARO, 2012)

f. CIF (*Cost, Insurance and Freight* – custo, seguro e frete): mesma parametrização do FOB, contudo o importador arca com os custos de frete e seguro internacional. (FARO E FARO, 2012)

g. CPT (*Carriage Paid to* – transporte pago até): o exportador é responsável pelo desembaraço para exportação e entregar a mercadoria ao transportador contratado pelo exportador, no caso a pagamento do transporte internacional é contratado e pago pelo exportador, os outros custos e riscos ficam para o importador, portanto se no processo logístico for necessário a utilização de mais de um modal a responsabilidade sai do exportador para importador. Esse termo é utilizado para todos os tipos de transporte, incluindo multimodal. (FARO E FARO, 2012)

h. CIP (*Carriage and Insurance Paid to* – transporte e seguro pagos até): o exportador ficará com mais obrigações, desembaraço para exportação, transporte internacional e o seguro internacional até o destino, a mercadoria só é considerada entregue quando todos esses passos estiverem concluídos e a mercadoria entregue ao transportador. O importador assume a responsabilidade do desembaraço da importação e os riscos operacionais. Este termo é utilizado em todos os tipos de transporte, incluindo o multimodal. (FARO E FARO, 2012)

i. DAP (*Delivered at Place* – entregue no local de destino): o exportador é responsável pelo desembaraço aduaneiro de exportação, transporte internacional e seguro internacional, a mercadoria será considerada entregue quando for entregue ao transportador, a seguir desse ponto riscos operacionais e desembaraço de importação fica por conta do importador. Esse termo é utilizado para todos os tipos de transporte, incluindo o multimodal. (FARO E FARO, 2012)

j. DAT (*Delivered at Terminal* – entregue no terminal): nesse termo, é considerada a entrega da mercadoria quando já estiver descarregada no destino, é de competência do exportador desembaraço aduaneiro de exportação, transporte internacional, seguro internacional, o importador somente passa a assumir riscos operacionais e custos depois de descarregada a mercadoria e é responsável pelo desembaraço aduaneiro de importação. Esse termo é utilizado para todos os tipos de transporte, incluindo o multimodal. (FARO E FARO, 2012)

k. DDP (*Delivered Duty Paid* – entregue direitos pagos): nesse termo, o exportador é responsável por quase todos os procedimentos, dentre eles, o desembaraço aduaneiro de exportação e importação, transporte internacional e seguro internacional e transporte local interno e externo. Neste termo, o importador fica responsável somente pela descarga no destino. Esse termo é utilizado para todos os tipos de transporte, incluindo o multimodal. (FARO E FARO, 2012)

4.4.2 Modalidades de pagamentos

Segundo Faro e Faro (2012), as atividades de comércio exterior reconhecem quatro modalidades de pagamentos: pagamento antecipado, remessa direta sem saque, cobrança e a carta de crédito. A opção pelas modalidades deve ser decidida no ato negociação.

O Pagamento Antecipado oferece mais risco para o importador, e menor risco para o exportador, esse pagamento acontece antes do embarque da mercadoria, considerando o risco é relevante pontuar algumas observações, esse deverá ocorrer quando, a) quando existir relação de confiança entre as empresas, b) entre matriz e filiais, c) podendo ser uma opção da empresa importadora para adquirir mercadorias

com previsões de aumento de preço, d) quando ocorrer casos de encomendas. (BRASILc, 2012)

Para Faro (2012), este pagamento deverá ser efetuado antes que a mercadoria seja entregue, o importador deverá efetuar o pagamento da compra ao exportador, nessa modalidade o importador assume todos os riscos da operação é de responsabilidade do exportador embarcar a mercadoria e providenciar as documentações para o desembaraço aduaneiro da importação no destino.

A Remessa Direta Sem Saque oferece mais riscos para o exportador, a mercadoria é enviada ao importador direto sem interferência de intermediários, o exportador envia as documentações direto ao importador (Fatura Comercial e conhecimento de embarque)¹¹ para o desembaraço aduaneiro de importação no destino. Ficando na dependência do importador efetuar o pagamento após ter recebido a mercadoria, esse pagamento acontece via banco. É geralmente usada entre matrizes e filiais. (BRASILc, 2012)

Na Cobrança, será necessário que o exportador embarque a mercadoria, feito isso contrate um banco para que este efetue a cobrança, nesse caso tudo será enviado através do banco remetente para o banco do importador, ou seja, o banco cobrador no exterior. Sendo dois tipos de cobrança: à vista e à prazo. (BRASILc, 2012)

Na Cobrança à vista, o pagamento é efetuado após o embarque da mercadoria e anterior ao desembaraço aduaneiro, nessa modalidade há duas possibilidades de efetuar o pagamento, não possuindo os documentos originais em mãos e dependendo do banco para o fechamento do câmbio, o importador deverá apresentar cópia da Fatura Comercial e do Conhecimento de Embarque. Há a possibilidade de o exportador enviar essa documentação direto para o importador, como ser enviada via banco. Faro e Faro (2012) citam que essa cobrança é conhecida como cobrança limpa ou *Clean Collection*. É frequentemente usada para produtos perecíveis. (FARO E FARO, 2012)

¹¹ A Fatura Comercial é o documento principal que contém todas as informações necessárias para o desembaraço da mercadoria pelo importador. O Conhecimento de Embarque é o documento que comprova que a mercadoria tenha sido embarcada no meio de transporte internacional. (BRASILc, 2012)

A Cobrança à prazo é a mesma sistemática do pagamento à vista, o exportador vai embarcar a mercadoria, entrega ao banco remetente os documentos para o desembaraço aduaneiro de importação, isso no caso de uma cobrança documentária o importador vai até o banco cobrador pegar as documentações e assinar que recebeu os documentos, assinar na cambiais o que caracteriza o reconhecimento da dívida, feito esse procedimento, o importador terá um prazo para efetuar o pagamento, nessa modalidade o importador terá a posse da mercadoria antecipado ao pagamento. (BRASILc, 2012)

O Crédito documentário (ou Carta de crédito) oferece maior garantia para exportadores e importadores, porém é maior a burocracia, uma vez que haverá maior movimentação de documentos e mais envolvimento de bancos. Porém a operação é garantida pelos bancos para efetuar o pagamento ao exportador, contudo que as obrigações do exportador tenham sido cumpridas e o importador ficará seguro de que o exportador cumpriu com o que estava acordado. A carta de Crédito é solicitada pelo importador ao seu banco tomador, essa carta de crédito é enviada para o banco avisador, esse na praça do exportador, seguindo as instruções do importador, o banco compromete-se a efetuar o pagamento a um terceiro (beneficiário), isso quando o exportador apresentar todos os documentos necessários e reconhecer que as regras e termos estão de acordo com a negociação, esse é o momento da concretização da operação, quando se reconhece através da carta de crédito algumas exigências tipo valor do crédito, beneficiário e endereço, prazo de validade para embarque da mercadoria, prazo de validade para negociação do crédito, porto de embarque e porto de destino, quantidades, embalagens, conhecimento de Embarque, Fatura Comercial (ou *Commercial Invoice*). Esse modelo de pagamento garante ao importador que suas exigências serão atendidas e o exportador a garantia do recebimento, logo o exportador deve seguir à risca essas exigências e cumpra todas as etapas no prazo. (BRASILc, 2012)

4.5 Inserção Internacional do Jeans toritamense

Como forma de demonstrar a competitividade além do preço e da boa qualidade do Jeans de Toritama, buscamos mostrar alguns mercados dos quais o produto poderia

inserir-se com facilidade, abrindo novos caminhos para mercados inexplorados pelos empresários da cidade.

O principal país parceiro comercial do Brasil na importação de confecções é o Paraguai. O Brasil participa em 26,8% no país, sendo as importações do Paraguai mais de 131 milhões de dólares, o Brasil exportou para o país pouco mais de 35 milhões, em 2015, de acordo com dados da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX). Atualmente, o Brasil conta com um crescimento de 0,3% nesse mercado, embora pareça pequeno esse índice, os concorrentes perderam mercado em 9,9%, sendo a China o principal concorrente direto do Brasil, com 51,6% do mercado paraguaio. (BRASILa, 2017)

O segundo país parceiro comercial do Brasil nas importações de confecções é a Bolívia. Possuindo 17,3% desse mercado, o Brasil exportou para a Bolívia um montante de pouco mais de 16 milhões de dólares, em 2015, sendo o montante total das importações da Bolívia quase 98 milhões. Ainda sendo a China seu principal concorrente no mercado, o Brasil cresceu 3,9% em *Market-Share* (participação no mercado), e seus concorrentes perderam participação em 5,5%, contudo, a China possui 50,5% de participação. (BRASILa, 2017)

O terceiro país parceiro comercial do Brasil nas importações de confecções é Cuba. Apesar de ficar em terceiro lugar, é o país onde o Brasil cresceu mais no *Market-Share*, com 6,5%, entre 2012 e 2015. Contudo, seus concorrentes também obtiveram crescimento considerável de 3,9%, sendo, novamente, a China seu principal concorrente, com 51,6% de participação no mercado cubano. (BRASILa, 2017)

Outros países que eram parceiros comerciais do Brasil nas importações de confecções deixaram de importar os produtos, fazendo com que o país perdesse mercado, que são Angola, Argentina, Peru, Suriname, Uruguai e Venezuela, com perdas entre 2,7% e 43,6%, entre 2012 e 2015. (BRASILa, 2017)

Esses países possuem bastante proximidade cultural com o Brasil, principalmente na parte de vestuário e confecções, nesse caso o jeans toritamense possui fácil entrada e alta competitividade nesses mercados. Uma calça jeans no

Paraguai custa em média 200 mil guaranis, cerca de 34 dólares¹², muito acima do preço do jeans de Toritama, que custa em média 17 dólares. Além disso, o jeans toritamense conta com qualidade internacional, com uma produção de mais de 30 anos de desenvolvimento e aperfeiçoamento dos produtos. (BRASILa, 2017)

5 Considerações Finais

O trabalho proposto busca contribuir para o desenvolvimento intelectual e econômico da cidade de Toritama, através das informações descritas sobre os benefícios que a internacionalização pode obter e qual o caminho a ser trilhado para o êxito no cenário internacional.

Observa-se que os desafios enfrentados para efetiva internacionalização das empresas de jeans da cidade de Toritama trazem efeitos negativos sobre o desenvolvimento, proporcionando uma sensação de desenvolvimento tardio, ineficiente e, muitas vezes, inexistente. Esses desafios e barreiras, porém, podem ser revertidos a partir do conhecimento acerca do comércio exterior, compreendendo, assim, as dinâmicas a serem aplicadas nas operações de exportação. O trabalho também procura entender a formalidade como o primeiro passo a ser alcançado, e que este é de extrema relevância. Feito isso, os empreendedores poderão conseguir linhas de crédito, dentre outros benéficos, que seja por parte do governo ou Instituições da área de comércio exterior.

A melhor compreensão sobre desafios que serão encontrados em meio aos processos de exportação, tais como distâncias geográficas, as culturas dos países, logística, religião e tecnologias, as barreiras internas, política cambial, a burocracia aduaneira, que requer vários documentos, para a liberação da exportação, entender que existem problemas de estrutura nos portos, aeroportos e rodovias, será imprescindível para alavancar a comercialização internacional dos produtos. Contudo, reconhecer as barreiras externas, que sempre existirão, serão baseadas no conflito de legislações, moedas, costumes, idiomas e que serão decorrentes e dependerão de qual país estará sendo tratado numa negociação, que pode ser um entrave para a cidade, mas que é realidade.

¹² Consultar MercadoLibre Paraguay. Disponível em: <https://articulo.mercadolibre.com.py/MPY-400139382-jean-azul-localizado-panther-14126-_JM>. Acesso em: 04 out. 2017.

Ademais, o conhecimento das empresas sobre o comércio exterior e o reconhecimento das barreiras internas e externas supracitadas serão primordiais para a busca de novas soluções à inserção internacional efetiva e eficiente. Mostramos, assim, que os produtos possuem alta competitividade em diversos mercados e que podem obter grande parte do *Market-Share* em diversos países.

Referências

ANDRIGHI, O. Análise do comércio externo da indústria têxtil-confecções de Santa Catarina: 1996-2005. Santa Catarina: UFSC, 2007.

BRASILa. Oportunidades comerciais. Disponível em: <http://geo.apexbrasil.com.br/Oportunidades_Comerciais.html>. Acesso em 20 set 2017.

BRASILb. Dados das exportações/importações brasileiras. Aliceweb. Disponível em <<http://alicesweb.mdic.gov.br/>>. Acesso em 27 abr. 2016.

BRASILc. Exportação Passo a Passo. Brasília, Ministério das Relações Exteriores: Divisão de Programas de Promoção Comercial, 2012. Disponível em: <<http://www.investexportbrasil.gov.br/sites/default/files/publicacoes/manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>>. Acesso em 22 set 2016.

BRASILd. Objetivos de Desenvolvimento Sustentável. Ministério das Relações Exteriores. Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/images/ed_desenvsust/ODSportugues12fev2016.pdf. Acesso em: 06 mai. 2017.

EM 2015, PIB de Pernambuco teve a maior queda dos últimos 28 anos. G1, Pernambuco. 23 mar. 2016. Disponível em: <<http://g1.globo.com/pernambuco/noticia/2016/03/em-2015-pib-de-pernambuco-teve-maior-queda-dos-ultimos-28-anos.html>>. Acesso em 13 mar 2017.

FARO, Ricardo. FARO, Fátima. Curso de comércio exterior: visão e experiência brasileira – 3. ed., São Paulo: Atlas. 2012

FREITAS, E.; PRODANOV, C. Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

GONÇALVES, R. Economia política internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

HERITAGE. Index of Economic Freedom 2017. Disponível em: <<http://www.heritage.org/index/country/brazil>>. Acesso em 18 set 2017.

- KEOHANE, R. *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton: Princeton University, 1984.
- KRUGMAN, P. OBSTFELD, M. *International Economics: theory & policy*. New York: Pearson Addison Wesley, 2009.
- LEAMER, E. *The Heckscher-Ohlin Model in theory and practice*. Princeton studies in international finance, Princeton, n. 77, fev. 1995. Disponível em: <https://www.princeton.edu/~ies/IES_Studies/S77.pdf>. Acesso em 06 mai. 2017.
- LOPEZ, J.; GAMA, M. *Comércio exterior competitivo*. São Paulo: Aduaneiras, 2010.
- MACIEL, Joshua. *Barreiras intelectuais: um impedimento ao comércio internacional enfrentado por comerciantes pernambucanos*. Caruaru: Ascens-unita, 2016.
- MINISTRO Armando Monteiro lança Plano Nacional de Exportações. MDIC, Brasília, 04 abr. 2016. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/noticias/894-ministro-armando-monteiro-lanca-plano-nacional-de-exportacoes>>. Acesso em 28 abr. 2016.
- NOGUEIRA, J. MESSARI, N. *Teoria das relações internacionais: correntes e debates*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 74-88.
- SALOMÃO, A. Pernambuco foi do boom ao caos em cinco anos. Estadão, Recife, 23 abr. 2016. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,pernambuco-foi-do-boom-ao-caos-em-cinco-anos,10000027679>>. Acesso em: 27 mar. 2017.
- SARFATI, G. *Teoria das relações internacionais*. São Paulo: Saraiva, 2005. P. 156-170.
- SEBRAE. *Estudo econômico do arranjo produtivo local de confecções do agreste pernambucano*, 2012. SEBRAE, Recife, 07 mai. 2013. Disponível em:<<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Estudo%20Economico%20do%20APL%20de%20Confeccoes%20do%20Agreste%20-%202007%20de%20MAIO%202013%20%20docx.pdf>>. Acesso em 09 nov. 2016.
- UFPE, FADE. *Estudo de caracterização econômica do polo de confecções do agreste pernambucano*. FADE, Recife. 2003. Disponível em:<<http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/poloconfec2003.pdf>>. Acesso em 28 abr. 2016.

Sobre os autores

Jorzélia Ferreira do Nascimento – jorzelia.ctl@hotmail.com

Centro Universitário Tabosa de Almeida ASCES-UNITA

Joshua Tavares Maciel – joshuatavares10@gmail.com

Centro Universitário Tabosa de Almeida ASCES-UNITA