

A IMPORTÂNCIA DA EXPORTAÇÃO PARA A ECONOMIA BRASILEIRA

Matheus Augusto Oliveira Ferraz de Camargo Coelho¹, Edson Aparecida de Araújo Querido Oliveira²

1 – Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas – FCSA – Universidade do Vale do Paraíba. Av. Shishima Hifumi 2911 – Urbanova, 12244-000 – São José dos Campos – SP. Rua Java, 164 Jardim Paraíso – 12235-500. e-mail: matt_ev_nata@ig.com.br

2 - Faculdade de Ciências Sociais Aplicadas - Universidade do Vale do Paraíba – Professor Assistente Doutor - Av. Shishima Hifumi, 2911 Urbanova - 12244-000 - São José dos Campos - SP - Brasil - e-mail: edsonaaqo@universiabrasil.net.

Resumo - A exportação é um fator importante para o crescimento da economia de um país, pois ela é uma variável, que somada ao consumo, investimentos, gastos do governo, menos importação, determinam o Produto Interno Bruto de um país (PIB). As exportações são muito importantes para o crescimento do Brasil, pois este tem sido o meio para aumentar investidores a investir no desenvolvimento de um setor exportador de produtos com maior intensidade tecnológica e aprimorar as já adquiridas funcionando como poderoso instrumento para substituição de importações, podendo assim aumentar a renda nacional e investir em novas áreas para contribuir com crescimento do país e o bem-estar de sua população.

Palavras-chave: Exportação, Balança Comercial, Economia Brasileira.

Área do Conhecimento: VI – Ciências Sociais Aplicadas.

Introdução.

A exportação é uma atividade empresarial integrada, nunca isolada, exigindo permanentemente intercâmbios de informações entre os diversos setores envolvidos, tais como administrativo, comercial, financeiro, fiscal, produtivo, embalagem, expedição, contábil, entre outros. Elas podem ser classificadas como diretas e indiretas.

A exportação direta consiste na operação em que produtor/fabricante do produto vende diretamente para o importador no exterior, sem intermediários.

Sendo que este tipo de operação exige da empresa que está exportando um conhecimento de todas as etapas do processo de exportação, pois mesmo que a empresa utilize um agente para fazer a venda, ela própria terá que providenciar todos os procedimentos referentes ao embarque da mercadoria, a contratação de câmbio entre outros.

A exportação indireta é caracterizada quando a empresa que pretende exportar seus produtos contrata uma empresa

estabelecidas no Brasil para intermediar a venda de seu produto no mercado externo.

Estas empresas podem ser *trading companies*, que são empresas que se encarregam de comprar os itens para vendê-los em outros países, assumindo sozinhas a responsabilidade pela operação; empresas comerciais exclusivamente exportadoras; empresas comerciais que operam no mercado interno e externo; consórcios de exportadores que trata de associações de empresas, visando à redução de custos, e a ampliação das exportações.

A Exportação e Crescimento Econômico.

A exportação é um fator importante para o crescimento da economia de um país, pois ela é uma variável, que somada com consumo, investimentos, gastos com o governo, menos importação, determinam o Produto Interno Bruto de um País (PIB). Um setor exportador de produtos com maior intensidade tecnológica atende ao mercado interno, funcionando como poderoso instrumento para substituição de importações, diminuindo assim seus custos.

Materiais e Métodos

A exportação representa segura alternativa para a diluição de riscos entre diferentes mercados, contribuindo para que planejamentos realizados por empresas exportadoras se desenvolvam sem sobressaltos.

O motivo pelo qual deve-se exportar é porque além de aumentar a receita, ela melhora as finanças, maximizando seu capital de giro, reduzindo custo financeiro, melhora o fluxo caixa, aumenta a competitividade fazendo com que os produtos fabricados tenham uma melhor qualidade e preços mais competitivos, abrem perspectivas de crescimento para expansão de mercados compradores além de fronteiras domésticas, permite a criação de escala na produção e permite a busca de novos mercados com maior poder aquisitivo, possivelmente oferecendo melhores preços de venda e proporcionando maiores lucros.

As exportações poderão ser com cobertura cambial ou sem cobertura cambial. Diz-se que uma exportação é com cobertura cambial quando implica um pagamento a ser efetuado pelo importador estrangeiro. A exportação é sem cobertura cambial quando não acarretar um pagamento da parte do importador estrangeiro.

É o caso de amostras, donativos, bagagem de passageiros, mercadorias em retorno, exportação temporária, mercadorias destinadas a feiras e exposições. Uma exportação sem cobertura cambial poderá ocorrer, também, no caso de uma remessa de bens para o exterior a título de investimento no país estrangeiro. As vantagens que a atividade exportadora oferece às empresas podem ser assinaladas como:

Discussão

- **Maior produtividade:** exportar implica aumento da escala de produção, que pode ser obtida pela utilização da capacidade ociosa da empresa e/ou pelo aperfeiçoamento dos seus processos produtivos; a empresa poderá, assim, diminuir o custo de seus produtos, tornando-os mais competitivos e aumentar sua margem de lucro;
- **Diminuição da carga tributária:** a empresa pode compensar o recolhimento dos impostos internos, via exportação:
 - os produtos exportados não sofrem a incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
 - - o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) tampouco incide sobre operações de exportação de produtos industrializados, produtos semi-elaborados, produtos primários ou prestação de serviço;
 - na determinação da base de cálculo da Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS), são excluídas as receitas decorrentes da exportação;
 - as receitas decorrentes da exportação são também isentas da contribuição para o Programa de Integração Social (PIS) e para o Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP);
 - o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) aplicado às operações de câmbio vinculadas à exportação de bens e serviços tem alíquota zero.
- **Redução da dependência das vendas internas:** a diversificação de mercados (interno e externo) proporciona à empresa maior segurança contra as oscilações dos níveis de demanda interna;
- **Aumento da capacidade inovadora:** as empresas exportadoras tendem a ser mais inovadoras que as não-exportadoras, pois costumam utilizar número maior de novos processos de fabricação, adotam programas de qualidade e desenvolvem novos produtos com maior frequência;
- **Aperfeiçoamento de recursos humanos:** as empresas que exportam se destacam na área de recursos humanos: costumam oferecer melhores salários e oportunidades de treinamento a seus funcionários;
- **Aperfeiçoamento dos processos industriais (melhoria na qualidade e**

apresentação do produto, por exemplo) e comerciais (elaboração de contratos mais precisos, novos processos gerenciais, entre outras): a empresa adquire melhores condições de competição interna e externa;

- **Imagem da empresa:** o caráter de "empresa exportadora" é uma referência importante nos contatos da empresa no Brasil e no exterior; a imagem da empresa fica associada a mercados externos, em geral mais exigentes, com reflexos positivos para os seus clientes e fornecedores.

A exportação assume grande relevância para a empresa, pois é o caminho mais eficaz para garantir o seu próprio futuro em um ambiente cada vez mais competitivo, que exige das empresas brasileiras plena capacitação para enfrentar a concorrência estrangeira, tanto no Brasil como no exterior.

Mais para exportar é necessário fazer um planejamento, pois muitas empresas iniciam uma atividade exportadora casualmente, sem uma seleção criteriosa dos mercados mais promissores.

Embora estas empresas possam ter sucesso, não são capazes de identificar as melhores oportunidades de exportação. A formulação de uma estratégia de exportação apoiada em informações de qualidade aumenta as chances de êxito no desenvolvimento de negócios internacionais.

Os objetivos da formulação de um plano de exportação são avaliar fatos, restrições e metas criando, desta forma, um padrão de ação que considere estes fatores.

A Tomada de Decisão de Exportar.

A decisão de exportar requer, geralmente, um substancial investimento da empresa em recursos financeiros e gerenciais devendo, portanto, ser planejada com cuidado. Uma empresa que deseja exportar precisa, antes de qualquer coisa, avaliar se será vantajoso expandir seus negócios para um novo mercado e suas perspectivas reais de sucesso.

Resultados

Período	Dias Úteis	EXPORTAÇÃO		IMPORTAÇÃO		Saldo
		Valor	Média p/ dia útil	Valor	Média p/ dia útil	
JULHO	1	649	649,0	269	269,0	380
1ª. semana (01 a 03)	1	649	649,0	269	269,0	380
Acumulado no ano	125	54.327	434,6	34.276	274,2	20.051
Janeiro	21	7.444	354,5	5.260	250,5	2.184
Fevereiro	18	7.756	430,9	4.972	276,2	2.784
Março	22	9.251	420,5	5.904	268,4	3.347
Abril	20	9.202	460,1	5.328	266,4	3.874
Maior	21	9.818	467,5	6.367	303,2	3.451
Junho	22	10.207	464,0	6.176	280,7	4.031
Julho	1	649	649,0	269	269,0	380
Julho/ 2004	22	8.992	408,7	5.526	251,2	3.466
Junho/ 2005	22	10.207	464,0	6.176	280,7	4.031
Var. % Julho-2005/Julho-2004			58,8		7,1	
Var. % Julho-2005/Junho-2005			39,9		-4,2	
Jan-Julho/2005 (1a. Semana)	125	54.327	434,6	34.276	274,2	20.051
Jan-Julho/2004 (1a. Semana)	126	44.006	349,3	28.731	228,0	15.275
Var. % Jan/Julho-2005/2004		23,5	24,4	19,3	20,3	
Fonte: SISCOMEX						
Maio/2004: 21 dias úteis. Maio/2005: 21 dias úteis. Abril/2005: 20 dias úteis.						
Tabela 1 – Balança Comercial do mês/acumulado do ano.						

Balança comercial Brasileira.

A balança comercial é o meio de verificar se o país obteve lucro ou prejuízo. Seu cálculo é bem simples, ela calcula a renda total de exportação menos a renda total de importações, sendo lucro ou superávit, e se deu prejuízo ou déficit.

A balança comercial brasileira no primeiro semestre de 2005 superou todas as

expectativas e registrou recorde histórico em todas as variantes. Os valores nas exportações foram da ordem de US\$ 53,678 bilhões, e nas importações, US\$ 34,007 bilhões, gerando um saldo positivo de US\$ 19,671 bilhões. Com estes bons números acredita-se que mais da metade do crescimento do PIB, neste ano, se deva às exportações.

Nas exportações, comparadas as médias da 1ª semana de julho/2005 (US\$ 649,0 milhões) com a de julho/2004 (US\$ 408,7 milhões), houve crescimento de 58,8%, em razão da ampliação nos embarques das três categorias de produtos: semimanufaturados (+128,1%, de US\$ 61,3 milhões para US\$ 139,8 milhões), manufaturados (+59,0%, de US\$ 215,8 milhões para US\$ 343,2 milhões) e básicos (+29,4%, de US\$ 126,2 milhões para US\$ 163,3 milhões).

O grande destaque foram os manufaturados, produtos de alto valor agregado, que, no acumulado, atingiram US\$ 30,021 bilhões, crescimento de 30% sobre o mesmo período de 2004.

Com isso, este grupo já representa 55,9% da pauta de exportações brasileiras. Cabe lembrar ainda que a variação positiva deste grupo de produto se deve a aumentos de quantidades embarcadas e não de preço. Neste grupo destaque para automóveis (US\$ 2,02 bilhões e crescimento de 40%) e celulares (US\$ 1,3 bilhão e crescimento de 124%).

Conclusão

Para a evolução do desenvolvimento nacional é preciso agregar valor às vendas brasileiras no mercado externo, por meio de investimentos em tecnologia; apoio financeiro e suporte técnico para as exportações; além de estímulo à ação internacional de empresas brasileiras, especialmente no âmbito da América do Sul, com a implantação de bases de distribuição de produtos e serviços nacionais em mercados estratégicos.

Isso torna positivo para o país, pois irá gerar uma série de benefícios, modernização e aumento de fábricas aumentando a competitividade fazendo com que os produtos fabricados tenham uma melhor qualidade e preços mais competitivos, abrem perspectivas de crescimento para expansão de mercados compradores, gerando novos

empregos, ocorrerá um aumento de consumo, melhorando a qualidade de vida da população.

Referências Bibliográficas

<http://www.bndes.gov.br/exportacao/default.asp> acessado em 16/06/2005

<http://www.apexbrasil.com.br/comoexportar.html> acessado em 18/06/2005

<http://www.aprendendoaexportar.gov.br/informacoes/documentosdeexportacao.htm> acessado em 18/06/2005

<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/camex/pee/oQue.php> acessado em 17/06/2005

<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/sece/depPlaDesComExterior/indEstatisticas/balComercial.php> acessado em 20/06/2005

<http://www.geraneqocio.com.br/html/geral/export/p16.html> acessado em 17/06/2005

<http://noticias.uol.com.br/economia/ultnot/2005/06/20/ult82u5500.jhtm> acessado em 20/06/2005

<http://www.eco.unicamp.br/cefi/guia.html> acessado em 06/07/2005

<http://granatyr.vilabol.uol.com.br/exportacao.html> acessado em 06/07/2005

Castro, José A.; Moraes, M. V. Pratin. **Exportação Aspectos Práticos e Operacionais**. São Paulo: Aduneiras, 4ª Edição. 2002.

Blanchard, Oliver. **Macroeconomia**. São Paulo: Pearson, 3ª Edição. 2004.