



*Uma Década de LEA-NI
no Ponto Extremo das Américas:*

NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

*Coleção Mediações Interculturais &
Negociações Internacionais*

Livro 2



**Organizadores: Roberto Vilmar Satur
Alyanne de Freitas Chacon
Cláudia Caminha Rodrigues**



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE COMUNICAÇÃO, TURISMO E ARTES
REITORA
MARGARETH DE FÁTIMA FORMIGA DINIZ
VICE-REITORA
BERNARDINA MARIA JUVENAL FREIRE DE OLIVEIRA



DIRETOR DO CCTA
José David Campos Fernandes
VICE-DIRETOR
Ulisses Carvalho da Silva



CONSELHO EDITORIAL
Carlos José Cartaxo
Gabriel Bechara Filho
José Francisco de Melo Neto
José David Campos Fernandes
Marcílio Fagner Onofre

EDITOR
José David Campos Fernandes
SECRETÁRIO DO CONSELHO EDITORIAL
Paulo Vieira
LABORATÓRIO DE JORNALISMO E EDITORAÇÃO COORDENADOR
Pedro Nunes Filho

ROBERTO VILMAR SATUR
ALYANNE DE FREITAS CHACON
CLÁUDIA CAMINHA RODRIGUES
(Organizadores)

UMA DÉCADA DE LEA-NI NO PONTO
EXTREMO DAS AMÉRICAS:
Negociações internacionais

Coleção: Mediações Interculturais & Negociações
Internacionais - 2020
LIVRO 2

EDITORA DO CCTA
JOÃO PESSOA
2020



**Grupo de Pesquisa em Mediações Interculturais, Negociações e
Negociadores Internacionais no Mundo
MINNI-Mundo**

Ficha catalográfica

Projeto gráfico: José Luiz da Silva

Capa: Guilherme Meira - aluno do Curso LEA-NI/UEPB

Ficha catalográfica elaborada na Biblioteca Setorial do CCTA da Universidade Federal da Paraíba

D291 Uma década de LEA -NI no ponto extremo das Américas:
negociações internacionais / Organizadores: Roberto
Vilmar Satur, Cláudia Caminha Rodrigues, Alyanne de
Freitas Chacon. - João Pessoa: Editora do CCTA, 2020.
248 p. : il. - (Coleção Mediações Interculturais &
Negociações Internacionais)

ISBN: 9978-65-5621-038-4

1. Relações Econômicas Internacionais. 2. Língua
Estrangeira (UEPB) - Ensino. 3. BRICS – Agenda ambiental.
4. Embargos Sanitários e Fitossanitários – Brasil. I. Satur,
Roberto Vilmar. II. Rodrigues, Cláudia Carminha. III. Chacon,
Alyanne de Freitas.

UEPB/BS-CCTA

CDU: 339

Cada capítulo foi escrito de forma independente e, portanto, a revisão textual, o cumprimento das normas da ABNT e a responsabilidade ética e legal é do(a)s autor(es)as

SOBRE A COLEÇÃO

A Coleção *Mediações Interculturais & Negociações Internacionais* é uma organização do Grupo de Pesquisa sobre Mediações Interculturais, Negociações e Negociadores Internacionais no Mundo (MINNI-Mundo) em conjunto com a equipe de docentes e egressos do Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações (LEA-NI) e do Departamento de Mediações Interculturais (DMI) com o apoio da direção e equipe do Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes (CCHLA) da Universidade Federal da Paraíba (UFPB) e colaboradores convidados de outros centros da UFPB e de outras instituições. A coleção surgiu como uma ideia inicial visando marcar as comemorações da primeira década do Curso de LEA-NI na UFPB e também como forma de preservar a memória e o histórico de ações, bem como publicar a pesquisa e a produção acadêmica feita por docentes e discentes que fazem parte do MINNI-Mundo, do Curso de LEA-NI e do DMI da UFPB, bem como de pesquisadores convidados e parceiros comprometidos com a tarefa de produzir cientificamente sem esquecer a prática do mercado e das profissões. A Coleção tem a pretensão de instigar publicações em Mediações Interculturais e também em Negociações Internacionais e seus assuntos correlatos. Portanto, as atuais publicações tendem a ser as primeiras de muitas outras que virão. É o que se pretende.

AGRADECIMENTOS

Os organizadores agradecem, primeiramente, a Deus, pela sua presença constante e pelo seu amor incondicional. Aos familiares, amigos e colegas de jornada pelo apoio de sempre. Agradecem aos alunos, egressos, professores, técnicos administrativos, estagiários, bolsistas e terceirizados que fazem a UFPB acontecer. Agradecem, também, à Direção do CCHLA, especialmente sua diretora, professora Dra. Mônica Nóbrega, seu vice, professor Dr. Rodrigo Freire e ao assessor Djalma Martins, por nos ajudar a fazer com que esse objetivo virasse realidade. A todos que fazem parte do Departamento de Mediações Interculturais (DMI), do Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais da UFPB e do grupo de pesquisa MINNI-Mundo, obrigado pelo apoio e carinho de sempre. Aos que fazem parte dessa coletânea como autores e coautores, nosso muito obrigado e parabéns por ousaram compartilhar com a sociedade um pouco do que se faz de pesquisa na UFPB, devolvendo a essa sociedade um pouco do que se recebe dela. Por fim, nossos agradecimentos ao diretor do CCTA, professor Dr. José David Fernandes, ao Coordenador da Editora CCTA, José Luiz da Silva, e toda a equipe, pelo apoio.

SUMÁRIO

SOBRE A COLEÇÃO	5
AGRADECIMENTOS	6
PREFÁCIO	10
APRESENTAÇÃO	12

PARTE I

NEGOCIADORES E NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS ENTRE GOVERNOS E ORGANISMOS INTERNACIONAIS

CAPÍTULO 1– BRICS: Uma análise da agenda ambiental	15
--	----

Felipe de Souza Damiano

Márcia Batista da Fonseca

CAPÍTULO 2 – EMBARGOS SANITÁRIOS E FITOSSANITÁRIOS À CARNE BRASILEIRA: Um estudo sobre as negociações com a Rússia e União Europeia	32
---	----

Talita Neves Bezerra da Silva

Thiago Lima da Silva

CAPÍTULO 3 – ACORDOS BILATERAIS ENTRE BRASIL E ISRAEL: Contribuições e avanços negociais	62
--	----

Priscila Cavalcanti Erlich

Nadja Valéria Pinheiro

Roberto Vilmar Satur

CAPÍTULO 4 – CONFLITO ISRAEL-PALESTINA: As negociações em prol da paz	95
---	----

Janaina Araújo de Ruan

Roberto Vilmar Satur

CAPÍTULO 5 – VANTAGENS COMPARATIVAS, BARREIRAS COMERCIAIS E INCENTIVOS FISCAIS AS EXPORTAÇÕES PARAIBANAS – Uma Análise do Período 2000 a 2010124

Rachelyne Vieira Santos

Márcia Batista da Fonseca

PARTE II

OS NEGOCIADORES E AS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

PRIVADAS E DE MERCADO

CAPÍTULO 6 – O PAPEL DAS NEGOCIAÇÕES NAS TRATATIVAS PARA A CELEBRAÇÃO DE CONTRATOS INTERNACIONAIS145

Anderson Barbosa Paz

Roberto Vilmar Satur

CAPÍTULO 7 – AS NEGOCIAÇÕES E O ESTILO BRASILEIRO DE NEGOCIAR COM ESTRANGEIROS157

Vitória Ribeiro da Silva Lima

Roberto Vilmar Satur

CAPÍTULO 8 – LOGÍSTICA DA EXPORTAÇÃO DE SOJA EM GRÃO DE MATOPIBA: A Questão do Transporte187

Marianne Sultane da Silva Andrade Lima

Roberto Vilmar Satur

CAPÍTULO 9 – INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS PARA O NORDESTE DO BRASIL E ANÁLISE DOS FATORES: O Caso da FCA em Goiana - PE213

Scarlet Augusta de Andrade Echeverria

Márcia Batista da Fonseca

CAPÍTULO 10 – INVESTIMENTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR:
O caso da empresa Natura236

Marcus Vinicius Sabino Nunes

Márcia Batista da Fonseca

CAPÍTULO 11 – ESTRATÉGIAS PARA EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS
GENUINAMENTE BRASILEIROS: O caso da Cachaça255

Thamires Sousa de Brito

Nadja Valéria Pinheiro

PREFÁCIO

O LEA-NI (Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais) é um curso criado em 2009, pela UFPB/CCHLA, oriundo do projeto REU-NI (Reestruturação e Expansão das Universidades Federais), do Governo Federal, de 2007. O Curso abriu novos caminhos para o CCHLA (Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes), alinhando-o com a atenção às demandas emergentes do mundo das organizações, formando um novo perfil de profissional apto a atuar no campo do diálogo e intercâmbios internacionais, conforme descrito no site do curso na página do CCHLA.

Dez anos após sua criação, os professores e alunos decidem proporcionar à sociedade um livro que monta com perfeição, simplicidade e objetividade o retrato do curso. Todos os capítulos têm como ponto de partida trabalhos de conclusão de curso feitos pelos alunos sob orientação dos professores do curso. Assim, não se trata de um livro apenas para ser lido por acadêmicos, mas também por aqueles que trabalham com políticas públicas ou privadas, para as corporações, para o mundo dos negócios ou, também, para aqueles que querem entender melhor o curso e os estudos nele desenvolvidos. Em resumo, qualquer um pode ler e além de ficar atualizado com questões dos nossos dias, ficará encantado pelo curso.

Assim, convido o leitor a entrar em contato com o mundo das negociações internacionais através, por exemplo, da discussão do desenvolvimento sustentável no âmbito do BRICS, principalmente sua agenda ambiental, situando a atuação do Brasil no processo. Ainda poderá, o leitor, refletir sobre a razão pela qual o Brasil aceita as exigências das outras partes envolvidas nos embargos das questões sanitárias e fitossanitárias, no intuito de compreender as negociações entre os países envolvidos. Aqueles interessados na relação entre Brasil e Israel, poderão ler um estudo teórico-histórico das negociações e acordos bilaterais entre os dois países desde o ressurgimento do estado de Israel no pós segunda guerra mundial. Como não poderia deixar de ser, a Paraíba ganha destaque no livro com a abordagem do seu setor exportador, pós abertura comercial, identificando os determinantes do crescimento das exportações locais no período e mostrando os dez produtos que obtiveram maior destaque, assim como as empresas que apresentaram um maior volume exportador no período. Uma pesquisa teórica e qualitativa mostrará a importância das negociações na celebração de contratos internacionais. No âmbito nacional, fundamental ler sobre o estilo brasileiro de negociar com os estrangeiros, reconhecendo a importância da negociação internacional para os negociadores brasileiros e estrangeiros e identificando como aspectos culturais e estratégicos influenciam o processo. Para que o leitor possa entender que o profissional negociador internacional, incluso o bacharel formado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais (LEA-NI), pode atuar na área de comércio exterior nos processos de negociação, intermediação e fechamento de ex-

portações, há um capítulo que tratará dos entraves relativos ao transporte do principal produto agrícola comercializado internacionalmente pelo Brasil, a soja em grão. O leitor que se pergunte sobre as estratégias que os Municípios podem adotar para atrair a instalação de empresas, poderá ler artigo que analisa a atração de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED'S) para o Município de Goiana – PE, identificando as estratégias para a negociação da instalação da FCA. Por fim, convido o leitor a ler discussão sobre estratégia de *marketing* internacional aplicado na internacionalização, através da análise dos relatórios da empresa NATURA e também outro capítulo com um produto genuinamente brasileiro para verificar perdas e ganhos com a internacionalização.

Boa leitura a todos!

Professora Mônica Nóbrega
Diretora do CCHLA/UFPA

APRESENTAÇÃO

Assim como é o Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais (LEA-NI), multi e interdisciplinar, esta obra reúne artigos sobre diversas temáticas, envolvendo negociações internacionais, barreiras comerciais, importação e exportação, migração, ensino, questões culturais, entre outros assuntos que fazem parte do Curso. Desse modo, este volume está dividido em duas seções. A primeira nos traz os trabalhos voltados para as negociações internacionais mais especificamente entre governos e organismos internacionais, do primeiro ao quinto capítulo, e a segunda parte trata de negociações internacionais privadas e de mercado, indo do sexto ao décimo primeiro capítulo. O primeiro artigo, BRICS: uma análise da agenda ambiental, versa sobre os países que retiram barreiras comerciais entre si com o objetivo de facilitar a ampliação dos fluxos de comércio entre eles. Entretanto, há inovações que quebram os paradigmas a respeito de como são criados ou formados esses blocos, como o acrônimo Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul, que não é considerado um bloco, mas têm tido suas relações fortalecidas com base na cooperação. O segundo capítulo apresenta uma discussão sobre as negociações com a Rússia e a União Europeia, tratando mais precisamente de embargos sanitários e fitossanitários à carne brasileira, uma vez que as regulamentações instituídas nacional e internacionalmente, apesar de necessárias para disciplinar um conjunto de relações comerciais complexas, podem impedir o crescimento das relações comerciais. Por sua vez, o terceiro capítulo, a partir de uma pesquisa bibliográfica e histórica, disserta sobre os acordos bilaterais entre Brasil e Israel, apontando quais as contribuições efetivas que resultam desses acordos e quais os avanços negociais que podem existir a partir da aproximação entre esses países. Também envolvendo Israel, o capítulo quatro, a partir de uma pesquisa bibliográfica, aborda o conflito entre Israel e a Palestina e as negociações em prol da paz. O capítulo quinto faz uma análise das vantagens comparativas, das barreiras comerciais e dos incentivos fiscais nas exportações paraibanas, durante o período de 2000 a 2010, haja vista que é possível observar um notório atraso do estado da Paraíba, nesse setor, se comparado a outros estados brasileiros. Por sua vez, o sexto capítulo diz respeito ao papel das negociações nas tratativas para a celebração de contratos internacionais, buscando descrever, mediante pesquisa teórica e qualitativa, a importância das negociações na celebração de contratos internacionais. O sétimo capítulo trata das negociações e do estilo brasileiro de negociar com estrangeiros, dissertando sobre o estilo brasileiro de negociar com os 13 estrangeiros no âmbito internacional, reconhecendo a importância da negociação internacional para os negociadores brasileiros e estrangeiros e identificando como aspectos culturais e estratégicos influenciam esse processo de negociação. O capítulo oito retrata a questão do transporte em relação à logística da exportação de soja em grão de matopiba, uma vez que o profissional

negociador internacional pode atuar na área de comércio exterior nos processos de negociação, intermediação e fechamento de exportações. Já o capítulo nove aborda os investimentos estrangeiros no nordeste do Brasil, tratando especificamente da empresa FCA em Goiana-PE, haja vista o setor automotivo ter passado por transformações ao longo do tempo e ter introduzido novos modelos de organização produtiva, na área de gerenciamento, tecnologia e estratégias de marketing. O capítulo dez trata dos investimentos brasileiros no exterior, apresentando-nos o caso da empresa natura, que apresenta uma posição de destaque no cenário empresarial brasileiro por utilizar a cosmética como veículo de autoconhecimento e promoção do bem-estar e no âmbito internacional como empresa que utiliza a inovação tecnológica baseada no desenvolvimento sustentável. O capítulo onze fala sobre as estratégias para exportação de produtos genuinamente brasileiros, abordando o caso da cachaça, considerando que esta é, no ramo das bebidas destiladas, a mais exportada. E assim, este segundo volume se encerra com alguns trabalhos desenvolvidos por discentes e docentes que fazem parte da história do Curso de LEA-NI, trabalhos esses que denotam bem os traços deste Curso que é, ao mesmo tempo, tão abrangente e tão singular.

Professora Alyanne de Freitas Chacon
Departamento de Mediações Interculturais (CCHLA/UFPB)

PARTE I

NEGOCIADORES E NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS
ENTRE GOVERNOS E ORGANISMOS
INTERNACIONAIS

CAPÍTULO 1

BRICS: Uma análise da agenda ambiental

Felipe de Souza Damiano¹
Márcia Batista da Fonseca²

1.1 INTRODUÇÃO³

Com o advento da globalização a interação entre os países tornou-se maior, observou-se uma expansão nos processos de integração econômica entre as nações, visando avanço conjunto através de modelos de cooperação. Entende-se por integração econômica aquela situação em que um conjunto de países retiram barreiras comerciais entre si, a fim de facilitar a ampliação dos fluxos de comércio entre os mesmos.

Em decorrência, as relações comerciais entre estes agentes acentuaram-se para o crescimento econômico das nações. Um dos instrumentos que visa fortalecer a economia dos países são os blocos econômicos, podendo ser citado como exemplo a União Europeia.

Porém, existem inovações que quebram os paradigmas a respeito de como são criados ou formados esses blocos, a exemplo do acrônimo Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (BRICS) que não é considerado um bloco, e suas relações têm se fortalecido com base na cooperação. Com cerca de 46% da população mundial e detendo em conjunto a maior reserva de recursos naturais do planeta, com 26% do solo do globo, conforme dados do Itamaraty (2015), cada um dos membros do BRICS tem posição de destaque nos continentes nos quais estão inseridos, são líderes regionais e portanto, agentes de persuasão política e econômica.

Os BRICS expressam um deslocamento fundamental da dinâmica de acumulação global para países antes considerados secundários (ou do antigo “segundo mundo” socialista) às decisões transacionais de investimento. A evidência desse fenômeno é provocada pelo crescimento da demanda global, que

1 Negociador Internacional com bacharelado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais (UFPB) e bacharelado em Direito (UNIFE). E-mail: felipe.soda94@gmail.com

2 Professora Associada do Departamento de Economia da UFPB. Pós-Doutorado em Economia Internacional, Universidade de Ghent, Bélgica (2011). Doutora em Economia Internacional (UFPE). Mestre em Economia de Empresas (UFPB). E-mail: mbf.marcia@gmail.com

3 Este capítulo foi desenvolvido a partir do Trabalho de Conclusão de Curso de Felipe de Souza Damiano. BRICS: Uma Análise da Agenda Ambiental e um Panorama do Desenvolvimento Sustentável. João Pessoa: LEA-NI/CCHLA/UFPB, 2016, 73 p. (Trabalho de Conclusão de Curso), sob a orientação de Márcia Batista da Fonseca. Esse capítulo se inspira, mas não segue exatamente o texto do referido TCC que o originou. Isso por que parte já fora publicado anteriormente o que exigiu recortes, ajustes, adequações e agregações.

se concentrou nos BRICS no últimos anos, sobretudo durante e depois da crise internacional. Pochmann (2012) afirma que “no período entre 2008 e 2009, em meio às turbulências da crise financeira internacional, o grupo explicou dois terços do crescimento da demanda global, com a expectativa de que sigam contribuindo de maneira majoritária para os próximos dez anos”.

A busca pelo desenvolvimento sustentável no cenário internacional denota a criação de tratados e convenções internacionais que tenham como efeito o impacto no regramento e gestão interna dos recursos naturais por parte dos países signatários. As pressões internacionais por parte de organismos ligados ao meio ambiente, e demais nações é crescente.

O termo desenvolvimento sustentável tem a definição mais utilizada, aquela encontrada no Relatório *Brundtland*, elaborado pela *World Commission Environment and Development* (1987), como sendo a modalidade de desenvolvimento que busca a satisfação das necessidades das gerações atuais sem comprometer a habilidade das gerações futuras de satisfazer suas próprias necessidades.

E o papel das economias ditas emergentes e concentradas sob a égide do acrônimo BRICS é basilar no que tange à legislação ambiental internacional e o atingimento de metas pré-estabelecidas, tendo em vista o grupo de países reunir o maior mercado consumidor de bens naturais do planeta. Concomitantemente, as emissões anuais de Dióxido de Carbono (CO₂) desses países, representam aproximadamente dois terços da média global, e estão em crescimento devido ao modelo de produção baseado na exploração de recursos naturais e industrialização.

O processo de integração destes países apresenta vantagens comparativas em áreas específicas. Os debates acerca do desenvolvimento sustentável e sustentabilidade no âmbito destes países tornam-se fundamentais, tendo em vista serem economias com perspectivas de crescimento e detentoras de elevado número de recursos naturais como também alto índice demográfico, denotando grande mercado consumidor e produtor de bens, produzidos com base em modelos de produção que exauram os recursos naturais e incitam o consumo massivo e inconsequente. A implementação de políticas de desenvolvimento sustentável é um tema recorrente nas discussões do grupo.

A Política Ambiental de um país pode ser definida como um conjunto das intenções princípios gerais em relação ao seu desempenho ambiental. A política ambiental prevê ações e instrumentos para a realização das metas estabelecidas. Segundo May (2010) o conceito de “*soft regulation*” se refere ao surgimento de um quadro de marcos flexíveis e discursivos de negociação na governança ambiental global⁴. Os países membros do BRICS tem realizado

4 O termo ‘governança ambiental global’ é usado para se referir ao conjunto de processos regulatórios, mecanismos e organismos através dos quais atores políticos influenciam ações ambientais e resultados. [...]. A chave para as diferentes formas de governança ambiental são as relações político-econômicas que encarnam e como essas relações compartilham identidades, ações e resultados. Acordos internacionais, políticas e legislação nacionais, as estruturas locais de tomada de decisão, instituições transnacionais e Organizações não-governamentais (ONGs)

acordos de cooperação na área ambiental e este projeto tem intenção de identificar as ações realizadas.

De modo que é de grande valia questionar e debater a agenda ambiental do BRICS. Quais os temas centrais da agenda ambiental do BRICS? Como é a discussão e o implemento de modelos de desenvolvimento sustentável no âmbito destes países? Qual o papel que cada país desempenha nessa discussão? E quais características possibilitam o desenvolvimento sustentável? São algumas dessas questões que este trabalho objetiva responder.

Diante do exposto, percebe-se a importância das políticas ambientais adotadas nos BRICS, de modo que este trabalho visa traçar uma perspectiva histórica do que vem sendo feito para promoção da economia ambiental e desenvolvimento sustentável por meio de instrumentos obrigacionais de caráter internacional e posicionamento deste grupo de países em crescentes avanços na cooperação para o desenvolvimento.

Para tanto, este estudo tem como objetivo geral estabelecer um panorama sobre a discussão do Desenvolvimento Sustentável no âmbito do BRICS e analisar a agenda ambiental do grupo. Especificamente, situar a atuação do Brasil no processo e a apresentar algumas políticas ambientais adotadas nestes países visando o desenvolvimento sustentável.

No decorrer deste estudo, buscou-se analisar os aspectos de formação do BRICS e sua crescente atuação no que concerne à busca pelo desenvolvimento sustentável e regulamentação ambiental, como também o papel do Brasil neste processo negociatório, com repercussões jurídicas, econômicas, sociais e ambientais no âmbito dos países. Especificamente pretende-se analisar dados e ações entre os países dos BRICS, como também debater as ferramentas legais e o posicionamento destes países sobre o meio ambiente e o espaço ocupado pelo Desenvolvimento Sustentável na agenda de discussão deste grupo de países em seus documentos oficiais.

Quanto a metodologia, esse estudo de caráter qualitativo descritivo classifica-se também como bibliográfico-documental, possibilitando assim um diagnóstico dos BRICS e uma apresentação e avaliação das iniciativas realizadas no âmbito dos países do grupo no que tece à legislação ambiental, e programas de incentivo em setores específicos e prioritários buscando a promoção do Desenvolvimento Sustentável.

A fonte de informações são documentos oficiais emitidos nas reuniões do grupo, bancos de dados e autores que debateram temas correlatos. Foram analisadas as declarações conjuntas emitidas no âmbito das sete Cúpulas do BRICS realizadas até 2015, para tecer um panorama evolutivo da discussão do desenvolvimento sustentável no grupo, e sua concretização por meio de ferramentas que repercutiram no âmbito interno dos países, na gestão interna dos recursos naturais e programas de fomento a pesquisas e cooperação em setores

ambientais são exemplos de formas através dos quais governança ambiental ocupa lugar. [...]. Governança ambiental é variada em forma, fundamental em importância, e quase onipresente em propagação. AGRAWAL E LEMOS (2006, p. 298).

chaves, como também através da criação de legislações objetivando a consolidação de iniciativas que promovam o desenvolvimento sustentável, o que tende a impactar diretamente a economia, com investimentos em áreas estratégicas que visam aliar crescimento econômico e desenvolvimento sustentável. Além dessa introdução, o estudo apresenta um capítulo sobre a agenda ambiental dos BRICS e as considerações finais.

1.2 DESENVOLVIMENTO - ANÁLISE DA AGENDA SOBRE O MEIO AMBIENTE NO ÂMBITO DAS CÚPULAS DO BRICS

Este capítulo se propõe a analisar a agenda ambiental dos países BRICS ao longo das sete cúpulas realizadas até o momento, possibilitando a constatação dos temas mais recorrentes e principais de cooperação na seara ambiental. Como também objetiva criar um panorama sobre a discussão do Desenvolvimento Sustentável no grupo, através do estudo das declarações conjuntas emitidas em cada uma das cúpulas.

1.2.1 | CÚPULA - ECATERIMBURGO (RÚSSIA, 2009)

Realizada em junho de 2009 na cidade Russa de Ecaterimburgo, a I cúpula tornou possível a cooperação em nível de chefe de estado e de governo, tendo ocorrido sob égide da crise econômica de 2008, que se mostrava mais atuante sobre os países do eixo norte, com ênfase nos Estados Unidos da América (EUA) e União Européia (UE), a reunião demarcou um redesenho dos modelos de cooperação, assim como pôs em questão a tradicional polarização americana e européia no cenário internacional.

Em análise da 1ª Declaração Conjunta do BRIC (ainda sem a participação da África do Sul), percebe-se uma reunião de aproximação e posicionamento dos países diante das necessidades globais na época e do cenário internacional, tendo sido muito enfatizado o papel do grupo das vinte maiores economias do mundo (G20)⁵ na solução da crise de 2009 e o apoio do BRICS as suas ações. Ao longo do documento é constantemente reivindicado o papel das economias emergentes e em crescimento, na participação mais democrática e atuante nos organismos internacionais e agenda internacional, com destaque para atuação da Índia e do Brasil, que anos depois reivindicaria

⁵ O grupo reúne as dezenove maiores economias planeta em conjunto com a união europeia, sendo um fórum de discussão e cooperação entre países desenvolvidos e emergentes, vem passando por modificações devido a sucessivas crises no sistema financeiro internacional, que ensejaram sua criação em 1999 e remodelação com reuniões entre os chefes de Estado a partir de 2008. O Brasil possui destaque no grupo, tendo sido um dos responsáveis pela criação do grupo e tendo já o presidido. Os BRICS, como atores centrais dos países emergentes desempenham forte papel no grupo promovendo o diálogo de cooperação entre os países desenvolvidos e os emergentes. Países membros África do Sul, Alemanha, Arábia Saudita, Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, China, Coreia do Sul, Estados Unidos, França, Índia, Indonésia, Itália, Japão, México, Reino Unido, Rússia, Turquia, Países membros da União Europeia.

ocupar posição no Conselho de Segurança da Organização das Nações Unidas (ONU), o que não ocorreu.

No documento é mencionada a necessidade do combate ao terrorismo e da reforma da ONU, pedido este que estaria presente nas demais declarações conjuntas emitidas pelo grupo. Na questão do meio ambiente destacam-se a implementação do conceito de desenvolvimento sustentável e a preocupação dos membros do grupo em diversificação de suas matrizes energéticas.

A declaração traz a necessidade de implementação do conceito de desenvolvimento sustentável por meio de políticas públicas nos moldes de acordos e declarações anteriores, com destaque para os documentos ratificados e elaborados no âmbito da Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente e o Desenvolvimento (RIO-92), que teve grande repercussão por ter se constituído como a mais abrangente tentativa realizada de promover, em escala planetária, um novo padrão de desenvolvimento, denominado “desenvolvimento sustentável”.

A 1ª Declaração Conjunta do BRIC ainda evidenciou o objetivo do grupo de diversificação de suas matrizes energéticas visando a real implantação de fontes de energia renováveis e limpas, o que culminou na adoção de muitas políticas de impacto nesse setor por parte dos países do grupo. Segundo Mikhailova (2011) destaca-se a atuação do Brasil, pois o país é atualmente um dos poucos com parcela representativa (quase 46%) de fontes de energia renováveis em sua matriz energética. O etanol respondeu, em 2009, por 15,9%. As políticas de promoção contínua à produção e ao consumo de biocombustíveis, fontes energéticas renováveis consideradas limpas em termos de emissão de dióxido de carbono, têm tido resultados muito positivos.

Ainda segundo Mikhailova (2011), no concernente à China 70% da energia é obtida mediante a combustão de carvão, conforme estudo da Sociedade Chinesa de Pesquisa em Energia. O setor energético constitui-se no país, objeto de várias regulamentações nacionais. A Lei de Energia Renovável adotada em 2005 determinou metas de consumo de fontes energéticas para 2020; o 11º Plano Quinquenal de Energia visou à redução, até 2010, do consumo de energia no país em 20%, comparativamente ao nível de 2005. O que revela a adoção de políticas de sustentabilidade na gestão dos recursos naturais, que impactam diretamente com o crescimento econômico, tendo em vista a energia ser fator determinante na produção de bens e indústria.

A China também empreendeu esforços na criação de padrões e certificações sobre veículos e edifícios, bem como de impostos sobre veículos intensivos em consumo de energia. Em 2007 foi implementado o Programa Nacional de Mudanças Climáticas. No entanto, este apenas apresentou as diretrizes gerais. O 12ª Plano Quinquenal, anunciado em 2011, estabeleceu novas metas para a proteção ambiental e colocou a eficiência energética no centro da estratégia de desenvolvimento nacional do país.

Tendo como base o quadro evolutivo da discussão ambiental no âmbito do BRICS, percebe-se uma agenda restrita, reflexo de uma reunião centrada

em questões econômicas e financeiras diante de uma crise econômica mundial e uma primeira reunião do grupo em nível de chefes de Estado, tendo sido prioritário, portanto, firmar os objetivos do grupo e seu posicionamento no cenário internacional.

1.2.2 II CÚPULA - BRASÍLIA (BRASIL, 2010)

A segunda cúpula aprofundou os acordos políticos entre os membros do BRIC e caracterizou-se pelo crescimento exponencial, ao longo de 2010, das iniciativas de cooperação intra-BRIC. (ITAMARATY, 2016) - Na cúpula de Brasília, a declaração conjunta foi formulada como documento de emissão dos países BRIC's diante da agenda internacional, sendo dividida em diversos temas como o Comércio Internacional, o Haiti, etc. No que tange ao desenvolvimento e meio ambiente, é notória a ampliação da agenda do ainda BRIC na discussão do desenvolvimento sustentável e meio ambiente.

Por duas vezes ao longo do documento, o grupo reitera seu compromisso em alcançar os Objetivos de Desenvolvimento do Milênio (ODM's) da ONU até o prazo estipulado de 2015, como também a importância de auxiliar os países mais pobres no alcance de tais metas, ressaltando a necessidade de "respeito" aos modelos de desenvolvimento sustentável, termo alocado por duas vezes ao longo do documento, como também as trajetórias dos países em desenvolvimento, sendo para isso reivindicado a garantia de espaço político dos mesmos no cenário e instituições internacionais. Reivindicação esta, que permeia as declarações de todas as cúpulas, e que reflete a busca de poder e *policyspace*, como meio de desenvolvimento, por parte destes Estados.

Os ODM's nasceram a partir da declaração do Milênio da ONU, realizada no ano 2000 e ratificada por 191 países, onde todos se comprometeram a uma parceria global para redução da pobreza extrema, em uma série de oito objetivos – com o prazo para o seu alcance em 2015. Sendo estes ODM's, a redução da pobreza; atingir o ensino básico universal; igualdade de gênero e autonomia da mulher, redução da mortalidade infantil; melhora da saúde materna; combate a síndrome da imunodeficiência adquirida (HIV-AIDS), malária e demais doenças; garantir a sustentabilidade ambiental; estabelecer uma parceria mundial para o desenvolvimento.

Nesta reunião foi trazido à tona outro tema de tenaz importância não só ambiental, como econômica, a política agrária no âmbito do BRIC, aqui o debate centrado na promoção da agricultura familiar e segurança alimentar, dialoga com os ODM's em seu tema central, o combate a fome. Esse viés conjunto culmina com a criação de um sistema de base de dados agrícolas dos países do grupo, estendendo-se laços de cooperação em agricultura, tecnologia e inovação.

A questão agrária alude fortemente aos interesses do Brasil no grupo, sendo o principal exportador de *commodities* oriundas do setor primário, e a importância da agricultura familiar para a manutenção do consumo interno do país, a qual responde por 70% dos alimentos consumidos no país e 77% dos

empregos no setor agrícola, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA, 2015) e relatório da *Food and Agriculture Organization of the United Nations* (FAO) e Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL) de 2014 “*Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe*”.

A Mudança do Clima, aparece duas vezes ao longo da declaração, relacionada as suas repercussões sobre a agricultura e o apoio do BRIC a conferências que debatem o tema, assim como fortalece os direitos e obrigações nascidos no âmbito do protocolo de Kyoto⁶ por parte destes agentes. O diálogo entre a questão climática e agrária é fundamental, pois os fenômenos climáticos repercutem diretamente sobre a produção de alimentos, a segurança alimentar, a diversidade das espécies etc.

Segundo relatório do *Intergovernmental Panel on Climate Change* (IPCC) de 2007 as mudanças climáticas devido ao aumento da emissão de gases pelo homem causam modificações no regime hídrico e na temperatura global, influenciando diretamente a produtividade das culturas agrícolas. Simulações sugerem que nas regiões de clima tropical haverá reduções mais acentuadas na produção agrícola. O que afeta diretamente aos países BRIC's, sendo um modelo de cooperação Sul-Sul.

Na área de Energia, a busca por fontes limpas e modelos sustentáveis, visando troca tecnológica entre os países do grupo, apresenta destaque na declaração. Uma cooperação neste setor parece se fortalecer de modo crescente. O Brasil com sua política de biocombustíveis e matriz energética proveniente de hidrelétricas possui experiência nessa seara em relação aos demais países do grupo. A Rússia, apesar de matriz energética proveniente de combustíveis fósseis, sendo sua principal *commoditie* no comércio internacional, possui tradição em energia nuclear, dispendo de tecnologia e capital humano qualificado na área.

A China entre as medidas anteriormente apresentadas e conforme as problemáticas ambientais do país, as quais vêm se acentuando ao longo dos anos, injetou grande quantidade de capital visando o desenvolvimento tecnológico em fontes limpas de energia, tendo como repercussão o setor de energia eólica, que se mostra desenvolvido no país, quando comparada com os demais BRIC's. Segundo Gordon (2009) a capacidade em energia eólica da China é a que mais cresce no mundo, devido em grande parte, a políticas domésticas de

⁶ Tratado complementar à Convenção-Quadro das Nações Unidas Sobre Mudança Climática (CQNUMC), o mesmo definiu metas de redução de emissões de gases de efeito estufa (GEE) para os países desenvolvidos, tidos como responsáveis históricos pela mudança climática devido a industrialização. Criado em 1997 entrou em vigor em 2005 com o número de ratificações exigidas. Durante o primeiro período de compromisso, entre 2008-2012, 37 países industrializados e a Comunidade Europeia comprometeram-se a reduzir as emissões de gases de efeito estufa (GEE) para uma média de 5% em relação aos níveis de 1990. No segundo período de compromisso, as Partes se comprometeram a reduzir as emissões de GEE em pelo menos 18% abaixo dos níveis de 1990 no período de oito anos, entre 2013-2020. Cada país negociou a sua própria meta de redução de emissões em função da sua visão sobre a capacidade de atingi-la no período considerado.

incentivos fiscais e exigência de conteúdo nacional, sendo que de forma similar aos EUA, praticam a cláusula “Buy American”⁷, o pacote chinês de US\$ 486 bilhões enfatiza o apoio à indústria doméstica.

Segundo Naidin (2012), em setembro de 2008, o Brasil lançou o Plano Nacional sobre Mudança do Clima, cuja prioridade é o aumento da fiscalização da Amazônia. A Rússia, em 2009, aprovou a Doutrina Nacional do Clima, no esforço de sublinhar a responsabilidade russa no combate às mudanças climáticas. A Índia em 2008 instituiu o Plano Nacional de mudança do clima que acrescentou esforços de mitigação e adaptação do país a esta temática, destacadamente: energia solar; aumento da eficiência energética; tratamento de água; agricultura sustentável; e conhecimento estratégico sobre mudanças climáticas.

Quanto a China, o governo somente passou a relacionar as diretrizes de eficiência energética com a política de combate ao aquecimento global a partir de 2006, quando foi aprovada a Lei de Energias Renováveis, que estabelece as bases para uma política de fomento às energias limpas. Naidin (2012) mostra que o Programa Nacional de Mudanças Climáticas, aprovado em 2007, apresentou conteúdo pouco ambicioso, na medida em que apenas situa o país na problemática das mudanças climáticas, mapeia os esforços direcionados ao problema e apresenta diretrizes gerais.

1.2.3 III CÚPULA - SANYA (CHINA, 2011)

Em abril de 2011, em reunião na China, ocorreu o ingresso da África do Sul. Segundo Cozendey (2012) a inserção da África do Sul demarca a transição do BRICS de instrumento de *marketing* financeiro para instrumento político, tendo em vista o país não possuir grandes atributos econômicos comparáveis aos demais do grupo, porém, com sistema político estável e economia de mercado bem estruturada, firmar-se como interlocutor dos países africanos. “É a legitimidade pela representação e não pelos recursos que trazem esse país africano aos círculos decisórios.” (COZENDY, 2012, p. 113)

A inserção da África do Sul reafirma a identidade política do grupo como polo alternativo aos moldes e modelos estabelecidos pelas instituições de Bretton Woods, redesenhando a economia política mundial por dimensionar ativamente o papel das economias emergentes. Compreendendo-as não apenas como celeiros de produção de bens para o mundo, mas como mercados crescentes com modelos de desenvolvimento específicos que visam a priori diminuição das desigualdades sociais, e que são caracterizados pela forte influência político-econômica nas suas regiões.

⁷ Cláusula protecionista adotada pelo governo americano de proteção e estímulo a indústria nacional advinda no plano de recuperação e reinvestimento americano durante a crise de 2009. E que repercutiu negativamente no cenário internacional tendo em vista os ditames da Organização Mundial do Comércio (OMC) e acordos multilaterais como os da rodada de Tóquio, ambos impedem a discriminação em licitações e a exigência de conteúdo nacional, caso do Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMS).

Quanto a agenda ambiental, o debate sobre produção sustentável de energia aparece novamente na declaração, onde o enfoque é dado na cooperação em energia nuclear como um elemento importante na composição da matriz energética dos países do BRICS sendo um setor importante de cooperação no grupo, e área na qual a Rússia possui maior tecnologia.

Na declaração de Sanya novamente é evocado a atenção do BRICS em relação aos ODM's e o compromisso destes países com a consecução dos mesmos. A busca pelo desenvolvimento sustentável aparece na declaração conjunta, e o apoio do grupo as iniciativas e reuniões promovidas pela ONU no âmbito da promoção do desenvolvimento sustentável e combate às mudanças climáticas é exaltado, sendo para isso, evocado o princípio da equidade e das responsabilidades comuns porém diferenciadas, princípio este que permeia todo o discurso dos países BRICS, como também dos demais países em desenvolvimento no que tange aos compromissos internacionais firmados em relação a medidas protetivas do meio ambiente que impactem diretamente na economia e política dos países. E que tendem a causar discussões, devido a flexibilidade que permite na adoção de políticas mais efetivas de proteção ao meio ambiente.

A declaração novamente aborda a implementação de políticas que promovam o desenvolvimento sustentável, conforme o debatido no âmbito da RIO 92 e presente na Agenda 21, resultado principal da conferência, ressalta o apoio ao Brasil na realização da Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Natural (RIO+20), como também de demais eventos que debatem o desenvolvimento sustentável. A Agenda 21 trouxe todos os setores da sociedade para a discussão das questões socioambientais.

No âmbito do plano de ação conjunta o foco foi o aprofundamento nas áreas de cooperação intragrupo já estabelecidas. A perspectiva de desenvolvimento sustentável e economia verde também são exploradas: "... explorar a viabilidade da cooperação no domínio da economia verde".

De modo que, mesmo tendo as declarações conjuntas anteriores focado na importância do desenvolvimento sustentável e novas fontes de energia limpa, um aprofundamento por parte do grupo nestas questões é munido de cautela e questionável quanto a viabilidade diante de um cenário internacional passível de modificação, com a retomada de crescimento dos países em crise e que lideravam o cenário internacional e os reflexos mais visíveis da crise nos países BRICS, caso do Brasil. A temática da economia verde ainda tão indefinida seria debatida com profundidade na RIO+20.

1.2.4 IV CÚPULA - NOVA DÉLI (ÍNDIA, 2012)

O encontro teve como tema "BRICS Parceria para a Estabilidade Global, Segurança e Prosperidade", com a Rio+20 e a Conferência das Partes da Convenção sobre Diversidade Biológica, que seriam sediadas no Brasil e na Índia, respectivamente ao longo do ano, a agenda sobre desenvolvimento sustentável parece ter ganhado espaço, assim como a necessidade de pensar a sua

aplicação, tendo em vista os efeitos da crise, sentidos mais fortemente entre 2011 e 2012 na zona do Euro, e a repercussão dos movimentos advindos com a primavera árabe, fatores que marcaram aqueles anos.

Ao longo da declaração é fortalecido o discurso sobre desenvolvimento sustentável e comprometimento dos mesmos com a temática, utilizando-se novamente do princípio das responsabilidades comuns, porém diferenciadas, assim como, o compromisso com os ODM's, o debate sobre desenvolvimento sustentável e economia verde é reforçado pelo papel desempenhado pela RIO+20, onde no discurso do Brasil e BRICS, o debate sobre economia verde é reforçado visando a independência dos países diante de sua aplicação, conforme a fase e modelo de desenvolvimento empregado por cada nação, assim como o repúdio a barreiras de comércio advindas com a ideia de economia verde imposta pelas nações do eixo norte (NAIDIN, 2012).

Na presente declaração é reforçada a necessidade de perseguir os ODM's, assim como aceita a dependência presente e ainda futura dos combustíveis fósseis, e a constante busca pela diversificação das matrizes energéticas, tendo como foco a cooperação em energia nuclear, e sua promoção como fonte limpa e segura de energia, e a qual o grupo de países apresenta destaque na manipulação, com ênfase para a Rússia e a crescente estratégia de diversificação Chinesa.

1.2.5 V CÚPULA - DURBAN (ÁFRICA DO SUL, 2013)

Realizada em 27 de março de 2013, a reunião teve como temática central “BRICS e África: Parceria para o Desenvolvimento, Integração e Industrialização” dentre os temas recorrentes, o compromisso com a busca pela consecução dos ODM's é reforçada, levando-se em conta a necessidade e dificuldades dos países em desenvolvimento os alcançarem, sendo preciso cooperação internacional para um sucesso conjunto. Dentro dessa temática e tendo como cenário a RIO +20 os países do BRICS se comprometem em relação aos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS), tema bastante discutido no âmbito dos encontros e fóruns internacionais da época, que reuniram chefe de estado e delegações, tendo como palco principal a Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável, ocorrida no Rio de Janeiro no ano anterior.

Com relação as questões climáticas o apoio se centra sobre reuniões realizadas com tal temática, no caso a Conferência das Nações Unidas sobre as Mudanças Climáticas de 2012 (COP 18). A reunião não aprofundou quanto aos debates anteriormente realizados no campo energético.

Percebe-se uma agenda ambiental diminuta em relação as demais reuniões, o que pode ter ocasionado em razão do tema central da reunião questionar e debater modos de atuação do grupo para o continente africano, como também posicionar a África do Sul, sua importância e agente influente para aquela região, além da crescente presença chinesa no continente, que segundo relatório do ano de 2009 do Banco Mundial intitulado “*Building Bridges: Chi-*

na's Growing Role as Infrastructure Financier for Africa". O país já teria investido mais de oito bilhões de dólares em infraestrutura nestes países.

Segundo Cordeiro (2012) o ressarcimento dos financiamentos e a geração de divisas desses megaprojetos nos países africanos estão associados e vinculados à aquisição de matérias primas (petróleo, cobre zinco) por empresas chinesas, privadas ou estatais, que contam com o apoio do Eximbank chinês.

1.2.6 VI CÚPULA - FORTALEZA (BRASIL, 2014)

Na VI cúpula que ocorreu em Fortaleza – CE, muitos acordos bilaterais entre membros e documentos foram firmados abrangendo áreas como energia, tecnologia, defesa, logística, infraestrutura, agricultura, indústria, intercâmbio de informações, aspectos institucionais, e uma declaração conjunta entre China e América Latina que inaugurou o Fórum China, MELLO (2014).

Porém dentre os acordos destacou-se a Declaração de Fortaleza, que deixou clara a disposição do bloco de atuar em uma ampla gama de temas estratégicos em disputa na arena global. Enfatizando a centralidade das Nações Unidas, os BRICS se posicionaram claramente em relação aos conflitos que ocorriam na época (na Síria, no Irã e a questão nuclear, Afeganistão, Iraque, Ucrânia, Palestina), como também a necessidade de reformas nas Nações Unidas e seus órgãos, como o conselho de segurança. Os BRICS afirmaram e com destaque, o desejo em atuar conjuntamente em relação às mudanças climáticas e biodiversidade e expressam o desejo de fortalecer as metas do desenvolvimento sustentável e a energia renovável.

Muito pouco fora discutido sobre se e como, os BRICS vão repensar seus modelos de desenvolvimento para assegurar que a exploração sustentável e a preservação destes recursos naturais, baseada em economias mais igualitárias e de baixo carbono, possam se tornar o grande motor de suas economias. A VI cúpula escolheu como tema principal «Crescimento Inclusivo: soluções sustentáveis» porém este é um dos maiores entraves do grupo. Tendo em vista os modelos de desenvolvimento dos países membros estarem marcados por fortes desigualdades sociais, pela exploração intensiva de recursos naturais e por se configurarem como economias cada vez mais responsáveis por altos níveis de emissão de gases poluentes. (MELLO, 2014).

No âmbito dos ODM's, os países estabeleceram a importância de continuar a busca destes e o debate da agenda pós-2015, o debate sobre o desenvolvimento sustentável atinge a esfera tributária, o que vem sendo uma grande preocupação no cenário internacional tendo em vista o trânsito do capital objetivando a sonegação, e os impactos ambientais oriundos da produção de bens que não são tributados pela poluição gerada. O debate sobre a criação de impostos sobre a poluição realizada pelas empresas recebeu apoio de países como Alemanha e China, que visavam sua implementação após 2015, o imposto de perspectiva internacional fora discutido no âmbito da **Conferência das Partes (COP-21) da Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do**

Clima (UNFCCC) ocorrida em Paris no ano de 2015, porém tal debate não se mostrou próspero até o presente momento.

A discussão sobre a conservação da Biodiversidade ganha espaço, saindo do mero apoio aos encontros realizados sobre o tema com a adoção de políticas, como o Plano Estratégico para a Biodiversidade 2011-2020 e as Metas de Aichi, ambas oriundas da Convenção sobre a Diversidade Biológica. O debate sobre a biodiversidade é particularmente importante no contexto do BRICS e principalmente do Brasil, que segundo índice do *World Bank* de 2008 que valora o potencial da biodiversidade dos países em uma escala de 0 – 100, o Brasil foi o único entre os mais de 190 países avaliados que obteve o potencial máximo (100) de biodiversidade, de modo que é fundamental a preservação e o uso sustentável deste tesouro que é a riqueza biológica da fauna e flora do país.

Neste mesmo índice a China obteve nota 66.6; Índia 39.9; Rússia 34.1 e a África do Sul 20.7. Diante dos dados é evidente o papel político do Brasil para a promoção de políticas que visem o Desenvolvimento Sustentável no âmbito do grupo e a necessidade do mesmo assumir esta função. O meio ambiente é uma riqueza nacional que vem sendo historicamente subestimada, e isto precisa mudar.

O apoio à Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do Clima (UNFCCC), dentro do princípio de responsabilidades comuns, porém diferenciadas e respectivas capacidades é novamente reforçado. É defendida a importância de investimentos em pesquisas para a produção de fontes renováveis de energia com vista a diminuição do uso de combustíveis fósseis. A criação de uma agenda comum no que tange ao Desenvolvimento Sustentável, em observância às políticas adotadas no âmbito internacional, com a implementação dos ODS, é fortalecido. Sendo estas questões levantadas ao logo da maior parte das cúpulas, porém com resultados de ação conjunta ainda inexpressivos. Segundo Mello (2014) O desenvolvimento sustentável encontra uma definição aberta entre os sujeitos, ambígua e desprovida de clareza, apontando como um norteador indefinido de ação entre os países.

A cooperação agrícola, visando a minimizar os efeitos das mudanças climáticas é reforçada visando o intercâmbio de informação atinente a estratégias para assegurar o acesso à alimentação para as populações mais vulneráveis e a promoção da agricultura familiar.

1.2.7 VII CÚPULA - UFÁ (RÚSSIA, 2015)

Realizada sob o tema “Parceria BRICS – Um Fator Pujante de Desenvolvimento Global” abordou muitos temas, entre eles, o debate sobre os desastres naturais oriundos da ação humana sobre o meio ambiente e das mudanças climáticas mostra-se uma preocupação crescente entre estes países, que na presente declaração debateram a necessidade de criar meios de cooperação para auxiliar nos eventuais desastres que possam surgir.

O ideal de cooperação na área agrícola fora reforçado, por meio de cooperação tecnológica para minimizar os efeitos da mudança climática⁸ e visando segurança alimentar, a conservação dos solos, a criação de plataforma de dados agrícolas. A cooperação agrícola mostrou-se sempre importante, mesmo quando não debatida nas declarações conjuntas, mostrava-se presente nos planos de ações executados e nas reuniões realizadas.

A produção segura de energia foi tema debatido, assim como a agenda pós-2015 a ser criada tendo por base os ODM's. A importância do desenvolvimento sustentável nos moldes da Rio 92, tendo em conta o princípio das responsabilidades comuns, porém diferenciadas, é novamente reafirmado.

Para enfrentar a mudança climática o grupo de países propõe um acordo abrangente no âmbito da Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudança do Clima, alegando que para se ter eficácia, deve ocorrer a transferência de tecnologia e de conhecimento científico entre os países para se lidar com tais adversidades. Cooperação no âmbito de transferência tecnológica já é uma questão bastante discutida pelo grupo, tendo sido acordado a criação de uma plataforma de cooperação na área ambiental, para o compartilhamento de tecnologias ambientalmente adequadas e desenvolvimento de parcerias público-privadas, como resultado de reunião realizada entre os ministros do meio ambiente dos países em abril de 2015.

O acordo de foco climático teria seu desdobramento na Conferência das Nações Unidas sobre mudança Climática - COP 21 e seu recente acordo climático que visa impedir o aumento da temperatura do planeta em valor superior a 2° C.

A VIII Cúpula ocorreu em Nova Deli, Índia, em junho de 2016 em contexto de crescente recuperação das economias do norte e instabilidade política e econômica em agentes fundamentais como o Brasil.

1.2.8 PANORAMA DAS DISCUSSÕES AMBIENTAIS NAS CÚPULAS DO BRICS

O quadro 1 apresenta os temas de enfoque na agenda ambiental do BRICS, ou seja, a evolução das discussões ambientais nas cúpulas do BRICS.

8 A Convenção-Quadro das Nações Unidas sobre Mudanças Climáticas (UNFCCC), em seu artigo 1º, define mudança climática como “uma mudança do clima que é atribuída direta ou indiretamente à atividade humana, que altera a composição da atmosfera mundial e que vai além da variabilidade climática natural observada ao longo de períodos comparáveis”. A UNFCCC faz, assim, uma distinção entre as mudanças climáticas atribuídas às atividades humanas que alteram a composição atmosférica e a variabilidade do clima atribuída a causas naturais.

QUADRO 1. - Evolução das discussões ambientais nas Cúpulas do BRICS

Temas Debatidos	I CÚP (2009)	II CÚP (2010)	III CÚP (2011)	IV CÚP (2012)	V CÚP (2013)	VI CÚP (2014)	VII CÚP (2015)
Energia	2	2	2	2	1	1	3
Energias Renováveis	1	2	1	2	1	1	1
Clima	1	2	1	2	1	3	2
Agricultura	-	1	1	2	1	2	1
Biodiversidade	-	-	-	1	-	1	-
ODM	-	2	2	1	2	3	1
ODS					1	1	1
Desenvolvimento Sustentável	1	2	1	6	5	14	9
Sustentabilidade	1	-	-	-	-	-	-
Economia Verde				2	-	-	-

FONTE: Elaboração Própria, com base nas declarações conjuntas emitidas nas cúpulas dos BRICS. NOTA: *Analisou-se a quantidade de tópicos sobre cada tema nas declarações conjuntas

Observou-se a quantidade de tópicos sobre cada tema nas declarações conjuntas e percebeu-se que temas como Desenvolvimento Sustentável e Energias Renováveis são por exemplo, bem mais recorrentes que Agricultura e Biodiversidade. O quadro retrata um panorama sintético sobre os temas da agenda ambiental debatidos nas cúpulas e já discutidos neste capítulo.

Observando-se o quadro percebe-se como é crescente ao longo das cúpulas o aumento do emprego do termo Desenvolvimento Sustentável, em contrapartida a sustentabilidade é pouco evocada nas declarações conjuntas, tendo em vista o primeiro termo buscar aliar o crescimento econômico com ações ambientais. A questão energética é amplamente debatida, sendo o setor que reflete na seara ambiental maior relevância para a cooperação, posteriormente as questões climáticas e em menor grau a agricultura. O quadro revela a quantidade de tópicos abordados de cada tema nas declarações emitidas nas cúpulas.

1.3 CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES

A agenda ambiental do BRICS esses temas centrais foram apresentados nesse estudo num intervalo temporal de 2009 a 2015. Percebe-se que a discussão e o implemento de modelos de desenvolvimento sustentável no âmbito dos países do bloco têm evoluído e se firmado a partir de mecanismos institucionais.

As projeções econômicas que revelam o potencial de crescimento dos países do BRICS os levaram a um fenômeno de cooperação, na busca pelo desenvolvimento, crescimento econômico e maior participação nas instituições e

política internacional. Tal fato denota uma maior mobilidade no fluxo de poder e capital, o que é característico da multipolaridade contemporânea presente no cenário internacional, visível diante da diversidade de blocos econômicos e grupos de cooperação existentes. Os BRICS como países emergentes são atores fundamentais deste cenário, representantes dos países em desenvolvimento e do eixo sul, os quais foram enquadrados por longo tempo no conceito negativo de países de segundo mundo.

O debate sobre a promoção de um novo modelo de desenvolvimento, não centrada apenas nos aspectos econômicos, aliada a um novo modo de gestão dos recursos naturais, ganhou força na segunda metade do século XX, e seu crescimento tem sido essencial para esclarecer à sociedade os malefícios da poluição e a importância de uma ação conjunta, individual e coletiva, internacional, nacional e local.

Sendo os países do BRICS grandes potências econômicas e elevada diversidade biológicas, tendo em vista o grande volume de recursos naturais na posse destes países, seus ecossistemas naturais refletem a biodiversidade do globo, assim como seus meio de produção e suas ações econômicas produzem reflexos na disponibilidade e uso dos ativos ambientais. De modo que a implementação de um novo modelo de Desenvolvimento que possibilite a conjunção entre o “Mundo” social e a “Terra” ambiental, se faz fundamental para o desenvolvimento e perpetuidade dos modelos de vida conhecidos.

Percebe-se nas primeiras cúpulas dos BRICS uma agenda ambiental bastante restrita, o que se mostrava reflexo das buscas pelos ganhos econômicos, das crises financeiras que assolavam os Estados e a necessidade de firmarem-se perante os atores internacionais como grupo de importância. Ao longo das cúpulas a agenda ambiental é fortemente estendida, tendo como setores estratégicos de cooperação: a questão energética, que é amplamente debatida, sendo o setor que reflete na seara ambiental maior relevância para a cooperação, posteriormente as questões climáticas e agrárias.

Em âmbito geral é percebido o enfoque do BRICS em ações que visem o desenvolvimento sustentável, sendo a questão da sustentabilidade ambiental praticamente inexistente ao longo das reuniões, tendo em vista estarem esses países em franco crescimento econômico e o desenvolvimento sustentável buscar aliar o crescimento econômico com ações ambientais. Sendo preciso relatar que práticas de sustentabilidade, mesmo que não discutidas no grupo, não são incomuns nos países membros, a exemplo do caso Chinês de redução no consumo de energia, o que impacta diretamente no PIB do país. Segundo o jornal estatal do país, *China Daily* (2015), o plano energético já teria mostrado resultados, tendo o consumo de energia por unidade do produto interno bruto caído 5.6% nos primeiros três meses de 2015 em comparação ao mesmo período do ano de 2014.

O Brasil como membro do BRICS é um agente crucial das negociações ambientais, tendo sido palco de muitas delas, e fundamental para promoção de políticas de Desenvolvimento Sustentável dentro do grupo. Talvez falte aos

governantes uma clara compreensão disso, para que então ocorra a efetivação de políticas ambientais e pesquisas tecnológicas que intensifiquem o ideal de transição para economias de baixo carbono. O modelo de desenvolvimento brasileiro deve ser autônomo, centrado nas peculiaridades do país, necessidades e pontos fortes, sendo o meio ambiente um pilar fundamental para o desenvolvimento social, econômico e humano no país.

Diante do apresentado, considera-se que esse estudo alcançou seus objetivos, permitindo traçar um panorama sobre a discussão do desenvolvimento sustentável no BRICS. Foram observadas ações e informações sobre setores estratégicos de cooperação no grupo, assim como foi possível contextualizar algumas consequências das ações tomadas pelos BRICS no que tange ao desenvolvimento sustentável.

Recomenda-se que em trabalhos futuros seja analisado o papel que cada país desempenha na discussão sobre o desenvolvimento sustentável. Além disso, recomenda-se comparar através de dados de indicadores de sustentabilidade a evolução da implementação das políticas ambientais nos países membros do BRICS.

REFERÊNCIAS

AGRAWAL, Arun; LEMOS, Maria Carmen. **Environmental governance**. 2006. Disponível em: <<http://www.personal.umich.edu/~arunagra/papers/publications/2006.%20Maria%20Carmen%20Lemos%20and%20Arun%20Agrawal.%20%20Environmental%20Governance.pdf>>. Acesso em: 18/05/2016.

BANCO MUNDIAL – *World Bank* – **Indicadores**. Disponível em: <<http://datos.bancomundial.org/indicador?display=graph>>.

CORDEIRO DE C. JUNIOR, M. **A presença da China na África e as ameaças ao Brasil**. Informativo de Comércio Exterior - AEB, Rio de Janeiro. 2012. Disponível em: <[http://www.aeb.org.br/userfiles/file/A%20PRESEN%C3%87A%20DA%20CHINA%20NA%20AFRICA%20E%20AS%20AMEA%C3%87AS%20AO%20BRASIL\(1\).pdf](http://www.aeb.org.br/userfiles/file/A%20PRESEN%C3%87A%20DA%20CHINA%20NA%20AFRICA%20E%20AS%20AMEA%C3%87AS%20AO%20BRASIL(1).pdf)>. Acesso em: 10/05/2016.

COZENDEY, Carlos Marcio. BRIC a BRICS em um mundo em transição. Livro. **O Brasil, os BRICS e a agenda internacional**. 2012. FUNAG. MRE. Disponível em: <<http://www.funag.gov.br/biblioteca/dmdocuments/OBrasileosBrics.pdf#page=79>> . Acesso em: 12/05/2016.

FAO, CEPAL. **Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe**. 2014. Disponível em: <<http://repiica.iica.int/docs/b3165e/b3165e.pdf>> . Acesso em: 10/04/16.

GORDON Y. Liao. **Promoção da indústria de energia eólica na China: implicações para o mercado mundial**. In: Pontes Bimestral, Vol. 5, No. 5, Nov. 2009. Disponível em: <<http://ictsd.org/i/news/pontes/62412/>>. Acesso em: 22 abr. 2016.

IPCC, **4º Relatório sobre mudanças climáticas**. 2007. Disponível em: <<https://www.ipcc.ch/pdf/reports-nonUN-translations/portuguese/ar4-wg1-spm.pdf>>. Acesso em: 14/05/2016

IPCC, **5º Relatório sobre mudanças climáticas**. 2014. Disponível em: <http://ipcc-wg2.gov/AR5/images/uploads/WG2AR5_SPM_FINAL.pdf>. Acesso em: 14/05/2016.

MAY, P. H. **Como superar as contradições entre crescimento e sustentabilidade?** Inovações institucionais nos BRICS. Disponível em: <<http://www.ecoeco.org.br>>. Acesso em: nov. 2015.

MELLO, et al. 2014. **Uma agenda de sustentabilidade para os BRICS**. Disponível em: <<http://www.nivela.org/articles/uma-agenda-de-sustentabilidade-para-os-brics/es>>. Acesso em: 23/03/16.

MIKHAILOVA, Irina. **Indicadores e políticas ambientais em países do BRICS: uma análise comparativa**. IX ECOECO. 2011.

MDA, 2015. Ministério do Desenvolvimento Agrário. **Brasil**. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2015/07/agricultura-familiar-produz-70-dos-alimentos-consumidos-por-brasileiro>>. Acesso em: 10/04/16.

NAIDIN, Leane C. VIANA M. T.; SANTOS, Thauan; LOUZADA, Mayara. 2012. **Responsabilidades diferenciadas, direito ao desenvolvimento e economia verde: entraves ou oportunidades para o desenvolvimento dos BRICS?**. BRICS Policy Center, Policy Brief Especial RIO+20.

POCHMANN, Márcio. **Relações comerciais e de investimento do Brasil com demais países dos BRICS: O Brasil, os BRICS e a agenda internacional**. 2012.

CAPÍTULO 2

EMBARGOS SANITÁRIOS E FITOSSANITÁRIOS À CARNE BRASILEIRA: Um estudo sobre as negocia- ções com a Rússia e União Europeia

Talita Neves Bezerra da Silva¹
Thiago Lima da Silva²

2.1 INTRODUÇÃO³

Em um panorama internacional protecionista, a instituição das regulamentações nacionais e internacionais surge a fim de ordenar o trânsito econômico internacional que é de suma importância para os países. No entanto, se, de um lado, essas regulamentações são necessárias para disciplinar um conjunto de relações comerciais complexas, há de se avaliar, porém, que elas podem causar atritos no sistema, quando consideradas barreiras ilegítimas à entrada de produtos. Tais restrições podem impedir o crescimento das relações comerciais. A exemplo disto, na Rodada Uruguai (1986-1994)⁴ de negociações multilaterais, os acordos internacionais firmados buscaram reduzir as barreiras tarifárias e não tarifárias, no entanto, alguns autores argumentam que os tributos e barreiras liberalizados foram compensados pela intensificação de outros mecanismos de proteção comercial, como as barreiras sanitárias e fitossanitárias (SILVA; TRICHES; MALAFAIA, 2009).

Por ser um dos líderes mundiais na exportação de carnes, isto afeta o Brasil diretamente, visto que este agronegócio enfrenta diversas barreiras internacionais. Apesar de se poder acusar países de lançarem mão de medidas protecionistas, a regulamentação das relações comerciais internacionais aceita,

1 Negociadora Internacional com bacharelado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais pela Universidade Federal da Paraíba (UFPB) e MBA em Negócios Internacionais e Comércio Exterior pela Universidade de Araraquara (UNIARA). E-mail: tnbsilva@gmail.com

2 Professor do Departamento de Relações Internacionais e do Programa de Pós-Graduação em Gestão Pública e Cooperação Internacional da UFPB. Doutor em Ciência Política pela Unicamp, Mestre em Relações Internacionais pelo Programa de Pós-Graduação 'San Tiago Dantas' (UNESP, UNICAMP, PUC-SP), Graduado em Relações Internacionais pelo Unibero. E-mail: thiagolima3@gmail.com

3 Este artigo é um recorte, com ajustes e adequações, do Trabalho de Conclusão do Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), escrito por Talita Neves Bezerra da Silva e orientado pelo Professor Thiago Lima, no ano de 2013.

4 Rodada do Uruguai deu origem à Organização Mundial do Comércio (OMC), que iniciou as suas atividades em 1º de janeiro de 1995, e com adesão inicial de 124 países, com exceção, vale salientar, dos EUA. A passagem do GATT para a OMC foi de suma importância do ponto de vista legal, visto que o primeiro era um acordo provisório, e a OMC é uma organização internacional com órgão permanente e personalidade jurídica (AZEVEDO, 2007).

reconhece e protege o direito dos Estados de zelar pela economia e saúde pública nacionais (GARCIA, 2009). Assim, sejam elas legítimas ou irregulares, o fato é que tais barreiras impedem as exportações de carne bovina para mercados tidos como importantes pelo setor.

Desta forma, para avançar sobre esse cenário, foi necessário um levantamento acerca dos embargos sofridos a partir de 1995, momento este em que o Brasil alçou-se à posição de grande agroexportador. Neste, puderam-se observar quais órgãos estavam envolvidos e a razão oficial apresentada pelos países embargantes. Foram selecionados os embargos impostos pela Rússia e pela União Europeia devido à relevância desses mercados consumidores para o Brasil, pelo alto número de embargos por eles postados e porque mercados menores emulam seus embargos. A UE e a Rússia são, assim, casos prioritários para o comércio exterior brasileiro.

A título de exemplificar a importância de ambos os mercados, uma análise feita pelo Sindicato da Indústria de Carnes e Derivados do Estado do Paraná (Sindicarne), no caso do embargo da Rússia ao Brasil de 2011, apontou que a medida imposta pelas autoridades sanitárias russas geraram um prejuízo de US\$ 8 milhões mensais para as indústrias de carnes bovinas, suínas e de frango apenas do estado do Paraná (NORCIO, 2011). No ano de 2012, tais exportações somaram US\$ 5,7 bilhões de dólares na conta corrente brasileira, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) (BRASSCOM, 2012). Quanto à UE, desde 1995 houve quatro embargos cuja duração foi relativamente grande⁵, o que é agravado pelo fato de que este bloco econômico é o que mais importa produtos de agricultura brasileira. Basta ver que, em 2010, ela importou cerca de US\$ 14.658 bilhões (WTO, 2011).

Esse texto, portanto, tem como objetivo investigar a razão pela qual o Brasil aceita as exigências das outras partes envolvidas nos embargos das questões sanitárias e fitossanitárias, no intuito de analisar/compreender as negociações entre os países envolvidos. Portanto, dividimos esse artigo em quatro partes. Na primeira, apresentamos os embargos econômicos sofridos, bem como suas suspensões, trazendo à tona também as questões sanitárias e fitossanitárias. A seguir, expomos o que são as Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias e seu tratamento na OMC. Trataremos das Teorias de Negociação Internacional que usamos para analisar os dados e o processo negociador. Por fim, recorreremos às Teorias do capítulo anterior para compreender as questões e apontar possíveis soluções.

2.2 EMBARGOS À CARNE BRASILEIRA

2.2.1 VISÃO GERAL DA SITUAÇÃO EXPORTADORA BRASILEIRA

Referente ao controle de pragas e doenças, houve um avanço significativo da parte do Brasil, de maneira que tais aperfeiçoamentos contribuíram

⁵ A UE emulou ainda, juntamente com outros 48 países, de um embargo imposto pela Rússia. Como a Rússia foi a autora do embargo, computamos esse caso apenas para este país.

para a melhora do *status* internacional dos produtos brasileiros ao redor do mundo. Apesar disso, segundo Miranda *et al.* (2004), alguns setores exportadores brasileiros ainda sofrem com o problema dos embargos, principalmente quando motivados por razões sanitárias e fitossanitárias. Nesses conflitos, notamos que não é fácil distinguir as motivações protecionistas das relacionadas à verídica proteção das saúdes humana e animal. Ademais, os produtos brasileiros sofrem exigências distintas dos diferentes países importadores das carnes, demonstrando a complexidade da harmonização e que a aceitação dessas exigências resulta em custos elevados (MIRANDA, *et al.*, 2004).

Ainda assim, após a consagração brasileira de maior exportador mundial de carne bovina e de frango; possuindo o maior rebanho do mundo; sendo o segundo maior produtor e o quarto maior consumidor mundial (BRAUN *et al.*, 2008), o país vem mantendo essas exportações em níveis estáveis (BELLONIA, SILVA; 2007). E, apesar de ser extremamente competitivo no mercado das carnes bovinas, países preocupados com a segurança alimentar e saúde de seus consumidores e animais vêm utilizando a imposição de barreiras sanitárias e fitossanitárias (BRAUN *et al.*, 2008).

Dentre os principais países importadores de carne bovina brasileira durante o período de 2006 a 2012, temos em primeiro lugar a Rússia, seguido da UEa de forma geral, Hong Kong e Egito. Quanto à Rússia, desde 2006 ela é a principal importadora da carne bovina brasileira, apresentando um crescimento médio de 53,3% do período de 2002 a 2011. De 2011 a 2012, porém, o crescimento foi apenas de 4%, considerado muito baixo em relação aos anos anteriores. E apesar da média desses anos ter sido alta, em 2009 houve uma queda, o que registrou um decréscimo em 36% comparado com o ano de 2008. Cabe notarmos também que em 2011 também houve um decréscimo que representou 2%. Em 2010, por outro lado, o crescimento foi de 12%; mas, se comparado com o crescimento de 2008 que foi de 47%, representa menos da metade do crescimento do ano de 2008 (BRASIL, 2013b).

Por outro lado, analisando a situação da UE, poucos países dessa comunidade realizam importações relevantes, mas é o conjunto das importações realizadas pelo bloco que é considerável. Enquanto a média de crescimento dos anos de 2002 até 2011 foi de 66%, de 2011 para 2012, houve um decréscimo de 2%. Apesar da média desses anos ter sido alta, de 2007 para 2009 foram registrados os seguintes decréscimos: -4%, - 48% e -15%, respectivamente. Cabe lembrar que, durante o período de 2005 a 2008, a UE embargou os produtos brasileiros e que em 2009 houve uma crise econômica, explicando, assim, a diminuição dos valores exportados durante esse período. Em 2010, no entanto, o crescimento foi de 8%; e em 2011 foi de 21%, o que revelou uma melhora na venda desse produto.

2.2.2 RETROSPECTIVA DOS EMBARGOS

Realizamos um levantamento dos casos dos embargos desde 1995 que foram analisados através de características sobre: país ou bloco embargante,

produtos, vigência, regiões afetadas, procedimento, justificativa oficial e revogação da medida⁶. Notamos que houve cerca de onze casos a partir de 1995, envolvendo os dois países em questão nas suas relações com o Brasil⁷. Consideramos o ano de 1995 como base, devido ao fato de que foi a partir da criação da OMC que o Brasil se tornou um país reconhecido pelas suas agro exportações e que começou a sofrer com tais medidas.

O primeiro caso de embargo comercial à carne do Brasil partiu da UE, depois que uma missão revelou, em 1993, a deterioração da situação sanitária em alguns estados. Assim, em 1995, uma medida suspendeu de forma temporária o comércio de carnes frescas de animais das espécies bovina, suína, ovina e caprina provenientes principalmente dos estados de SP e MG (GARCIA, 2009; EUROPA, 1993). E, apesar da UE ter direito a embargar produtos que considere nocivos, não existiu nenhuma razão clara para isso, pois não havia nenhum surto de doença. A medida, posta em prática em 11 de março de 1995, podia ser considerada indevida, no entanto, o governo brasileiro apontou uma delegação para trocar correspondências e lidar com as missões europeias que vieram ao país. Após essas tratativas, segundo notícia da Folha de São Paulo (1995), iniciou-se uma etapa de vacinação contra febre aftosa, em que foram investidos R\$ 900 mil na compra de vacinas. Parte da medida finalizou-se em 24 de maio de 1995 e foi completamente revogada em 26 de julho de 1995 (GARCIA, 2009);

O segundo caso analisado partiu da Rússia, no ano de 2001, e houve suspensão do comércio de todos os tipos de animais, carnes, laticínios, peixes, matérias-primas e forragem de origem animal. O bloqueio teve início em 10 de maio, segundo o MAPA, mediante comunicado oficial do vice-chefe do Departamento de Veterinária do Ministério da Agricultura Russa que estabeleceu a medida por duas razões específicas: i) a não aplicação do conceito de emergência sanitária recomendada pelo Código Zoossanitário da OIE (Organização Mundial de Saúde Animal – sigla em francês) e ii) a volta da vacinação em todo o Brasil, principalmente o estado do RS (GARCIA, 2009).

Como a medida ocorreu também devido à volta da vacinação em todo o Brasil, é necessário explicar que, segundo notícia da Folha de São Paulo (2001), quando um governo decide retomar as vacinas, os países importadores compreendem que a doença está afetando os animais. Por isso, houve uma demora na decisão do MAPA de retomar as vacinas do rebanho do RS contra febre aftosa que resultou no embargo e, conseqüentemente, na queda da cotação do gado. Ainda assim, a suspensão do embargo se deu em 05 de abril de 2002, segundo informações da ABIEC (Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne), e exposta por comunicação recebida em 09 de abril de 2002, na Embaixada do Brasil, em Moscou (GARCIA, 2009);

⁶ Todos os embargos que estudamos estão vinculados às questões de saúde animal e, no fim de 2013, 2015 e 2017 houve mais embargos interposto pela Rússia. Optamos por não descrevê-los devido a falta de documentos recentes.

⁷ Esta seção se baseia extensivamente em Garcia (2009).

O terceiro caso de embargo ao Brasil iniciou-se, também, em 2001, pela UE e se estendeu a mais cinco países. Segundo as informações da Decisão Europeia, foi embargada a carne fresca de animais suscetíveis a contrair febre aftosa: uma das exigências feitas pelo bloco, na época, demandava que as regiões ou países embargados estivessem livres de doenças animais por pelo menos 1 ano. No caso brasileiro, o motivo oficialmente alegado foi que o estado do RS esteve sem a vacinação adequada da febre aftosa, havendo em 2001 a ocorrência de 2 casos da doença na região (EUROPA, 2001). Para evitar a propagação da patogenicidade, foram aplicadas vacinas de emergência e um programa de vacinação dos bovinos. Apesar disso, no fim de junho de 2001, as exportações de carne bovina do RS já haviam sido retomadas. A principal exigência da UE para a retomada das exportações era que o pecuarista garantisse que não havia ocorrido contato do seu rebanho com grupos de animais provenientes das áreas de risco, o que foi formalizado por meio de uma declaração de um fiscal agropecuário do MAPA (GARCIA, 2009);

O quarto caso também diz respeito a embargos da UE, e teve como objeto a carne bovina desossada e submetida à maturação. Esse episódio se iniciou em 15 de novembro de 2002 e vigeu até 27 de fevereiro de 2003 (GARCIA, 2009). Neste caso, a origem da doença não se deu no Brasil, sendo assim um embargo preventivo devido a um país vizinho, o Paraguai ser o foco da doença (EUROPA, 2003). Sendo assim, não teria havido um motivo coerente para fazê-lo de acordo com o Acordo SPS, que veremos a seguir. Porém, as autoridades brasileiras puseram imediatamente em vigor providências destinadas a evitar que a doença se propagasse (GARCIA, 2009)⁸.

O quinto caso ocorreu em 27 de junho de 2004 e deveu-se ao registro de febre aftosa no Estado do Pará. Além de ter afetado a exportação para a Rússia, esse registro atrapalhou as relações comerciais com a Argentina (BRASIL, 2004a). Segundo MAPA (BRASIL, 2004a), no ano de 2004, a Rússia era responsável por 12% das exportações de carne do Brasil. Deve-se destacar que a Rússia queria exportar trigo para o Brasil, mas que não havia concluído os estudos brasileiros relativos à possível entrada do produto no país. Durante o período desse embargo, o governo brasileiro usou como moeda de barganha o trigo, mas encontrou grande oposição interna dos seus produtores de trigo (BRASIL, 2004b). Por fim, não se sabe ao certo se a utilização do trigo como moeda de barganha foi a razão pela qual a retirada se deu tão rapidamente.

O sexto caso envolvendo a Rússia, também em 2004, toca no embargo de animais vivos e produtos de origem animal não submetido a tratamento térmico, incluindo a carne bovina *in natura*, que abrangeu todo o Brasil (GARCIA, 2009). Um comunicado oficial do Serviço Federal de Inspeção Veterinária e Fitossanitária da Rússia informou que a medida valia apenas para SC (BRASIL, 2004c). No entanto, segundo Garcia (2009), foi estendido para o

⁸ A única informação a respeito da revogação da medida que pudemos encontrar, consta em nota bibliográfica da Decisão n. 137 de 2003 da Comissão Europeia, que faz referência a uma inspeção pelo Serviço Alimentar e Veterinário para avaliar a situação, não sendo possível precisar a data de retirada desse embargo preventivo (EUROPA, 2003).

resto dos estados brasileiros. Ainda em outubro de 2004, o MAPA liberou de R\$ 12,8 milhões para o programa de erradicação da febre aftosa para dar fim ao embargo, visto que o motivo oficial decretado pelo Serviço Veterinário russo fora a “situação epizootica de incerteza no que tange à febre aftosa” (GARCIA, 2009, p.84). Depois dessa ocorrência de focos de febre aftosa, 49 países anunciaram restrições às compras de carnes brasileiras, dentre eles Israel e UE (BRASIL, 2005c).

Apenas em março de 2005, segundo o MAPA (BRASIL, 2005a), as autoridades russas retiraram o embargo à importação bovina e suína de seis estados, deixando de fora sete Estados, para os quais foi enviada uma missão do Serviço Veterinário Russo com a finalidade de visitar estabelecimentos ainda não habilitados (BRASIL, 2005b). O embargo foi retirado, sem exceções, em 19 de abril de 2005 (GARCIA, 2009);

O sétimo caso refere-se à outra medida imposta pela Rússia, suspendendo o comércio de animais vivos, carnes de todos os tipos, leite e laticínios, inclusive os produtos processados, matérias-primas agropecuárias, equipamentos para criação e abate de aves e animais que estiveram em uso, originários do MS, em 11 de outubro de 2005 (GARCIA, 2009). A medida foi ampliada em 13 de dezembro de 2005, estendendo-se a mais sete estados, devido ao caso de febre aftosa. Segundo notícia do MAPA (BRASIL, 2005d), os oito estados brasileiros que estavam suspensos voltaram a exportar em 1º de dezembro de 2007.

O oitavo caso diz respeito ao embargo à carne fresca de bovinos feita pela UE, que vigeu de 12 de outubro de 2005 a 01 de agosto de 2008, para os estados de SP e PR, e até 01 de dezembro de 2008 para o estado de MS. Cinco países seguiram o embargo do bloco (ITOKAZU, 2005), o que amplifica o significado dos bloqueios europeus. A Decisão n. 883 de 2008 (EUROPA, 2008), de 21 de novembro de 2008, revogou o embargo à carne bovina fresca desossada e submetida à maturação proveniente do estado do MS, pois considerou a modificação do *status* do MS, segundo a OIE (Organização Mundial de Saúde Animal), para livre de aftosa com vacinação. Assim, o comentário acima pontua a importância dos *status* dos exportadores realizados pela OIE, demonstrando que os países podem utilizar deste para decidir se estabelecem embargos a determinado país, seguindo a padronização internacional. O governo brasileiro, segundo Itokazu (2005), enviou uma missão para a reunião da OIE com a finalidade de apresentar as medidas tomadas, entre elas, o sacrifício de 582 cabeças de gado da fazenda atingida. Segundo Zafalon (2005), por conta desse caso, o Brasil investiu cerca de R\$ 20,1 milhões para tratar a febre aftosa, nos quais os laboratórios de apoio animal foram os que mais tiveram despesas;

O nono caso foi impetrado pela Rússia sob a carne bovina. A medida se iniciou em 27 de junho de 2008 e findou em 01 de setembro de 2008. Esse bloqueio abrangeu GO, no entanto, não sabemos quais as medidas que o Brasil tomou para resolvê-lo. O motivo alegado pelo Serviço Veterinário do Estado da Rússia foi a ocorrência de casos de estomatite vesicular (GARCIA, 2009).

No entanto, foi assinado um Protocolo de Entendimento Sanitário com a Rússia para exportação de carne brasileira, segundo notícias do MAPA (BRASIL, 2008). Apesar disso, esse caso teve pouca repercussão, visto que não afetou a exportação da carne bovina no ano na qual ocorreu;

O décimo caso se refere aos embargos da Rússia à carne bovina, suína e de aves. No ano de 2009, a Rússia criou um sistema de cotas que prejudicou as exportações brasileiras (BRASIL, 2010). Missões do MAPA tentaram ampliar as cotas de exportação, entre outros assuntos, na tentativa de fazer um *issue linkage*, como veremos adiante. Segundo notícia da ABIEC (ABIEC, 2011a), em 2010, as exportações de carne bovina do Brasil alcançaram uma receita 16% maior e a Rússia respondendo por 26% do total exportado pelo país. A avaliação feita por essa associação concluiu que o crescimento dessa receita deveu ao aumento em 18% dos preços e não em quantidade.

Em junho de 2011, segundo ABIEC (2011b), o MAPA afirmou ter recebido “com estranheza” a notificação russa sobre a suspensão temporária da importação de carnes de estabelecimentos produtores localizados. Além de não ter sido enviado ao governo brasileiro o relatório técnico das inspeções russas, foram apresentadas ao governo russo todas as informações técnicas com as providências adotadas, garantindo as correções. Isso não condiz com o que o Acordo de SPS prega, de maneira que feriu o princípio da transparência no Artigo 7º do mesmo.

O governo russo divulgou nota no site do *Rosselkhoz nadzor* (site do governo russo), segundo Macedo (2011), afirmando que o nível de controle veterinário brasileiro tem diminuído drasticamente, ressaltando a preocupação com a falta de provas documentais das inspeções feitas. Esse embargo, segundo Branco (2012), teve duração de um ano e cinco meses e mesmo com o fim do embargo, os estados só exportaram quando as empresas se adaptaram às regras impostas, dentre elas de que nas carnes não houvesse hormônio promotor de crescimento (ractopamina) e que fosse atestado por laudo laboratorial. Para a retomada do comércio, o Brasil se submeteu às exigências externas, e desde o início desse embargo foram realizados mais de dez encontros com autoridades russas na tentativa de solucionar o impasse, mais de 160 supervisões em estabelecimentos brasileiros exportadores de produtos de origem animal e enviados relatórios de auditoria e planos de ação (BRANCO, 2012; BRASIL, 2012b). Apesar dessas restrições, de janeiro a outubro de 2012, as exportações brasileiras de carnes se mantiveram estáveis, somando US\$ 12,981 bilhões, enquanto em 2011, totalizaram US\$ 12,965 bilhões (BRASIL, 2012b).

Após a descrição desses casos, pudemos perceber que é extremamente relevante para o cenário exportador brasileiro compreender os embargos desses países e procurar uma forma de eliminá-los, visto que tais medidas ocorrem com frequência. Assim, veremos a seguir o que são barreiras sanitárias e fitossanitárias e quais os dispositivos utilizados para controlar e analisar a utilização delas.

2.3 AS REGULAMENTAÇÕES SANITÁRIAS E FITOSSANITÁRIAS NOS EMBARGOS ENVOLVENDO AS CARNES BRASILEIRAS

As barreiras sanitárias e fitossanitárias fazem parte, em primeiro lugar, de uma série de medidas governamentais, caracterizadas por não utilizarem tarifas e são chamadas de Barreiras Não Tarifárias (BNT) (DEARDOFF, STERN, 1997), que tem como finalidade a proteção de bens jurídicos importantes para o Estado (VELLOSO, 2006). Assim, as BNT buscam outras formas de impedir a entrada de produtos no país que não seja por forma de tarifas.

Os países se utilizam dessas medidas de maneira ampla, sem que haja fundamentos nítidos, formando, assim, um tipo de neoprotecionismo, impossibilitando a comercialização dos produtos nos seus territórios (VELLOSO, 2006). Segundo Deardoff (*apud* DEARDOFF, STERN, 1997), alguns motivos surgem como responsáveis pela preferência dos países a esse tipo de barreira, a exemplo temos: restrições institucionais, como as regras do GATT/OMC limitando o uso de tarifas, o papel das firmas e trabalhadores influenciando a política, considerações de reações ou retaliações das políticas dos parceiros econômicos e a incerteza do desempenho de determinadas políticas.

Deardoff e Stern (1997) expuseram uma lista de características na tentativa de capturar as BNT de forma empírica, as quais se encontram: (i) a redução da quantidade de importações, (ii) o aumento no preço das importações, (iii) a mudança na elasticidade da demanda de importações, (iv) a variabilidade das BNT, (v) a incerteza das BNT, (vi) o custo social das BNT e por fim (vii) o custo de recursos das BNT⁹.

Assim, as medidas SPS, portanto, são utilizadas para:

- (a) Para proteger vida de plantas e animal ou a saúde de territórios de membros dos riscos provenientes da entrada, estabelecimento ou surto de doenças, organismos que carregam doenças ou organismos causadores de doença; (b) Para proteger vida e saúde animal e humana no território de membros de riscos provenientes de contaminantes aditivos, toxinas ou organismos causadores de doença em comida, bebida ou derivados; (c) para proteger a vida e saúde humana no território de membros dos riscos provenientes de animais, plantas ou produtos ou da entrada, estabelecimento e surto de doenças; ou (d) para prevenir ou limitar outros danos no território de membros da entrada, estabelecimento ou surto de pestes. (Acordo de Aplicação de SPS, WTO, 1994, traduzido pela autora¹⁰).

9 (i) A redução da quantidade de importações diz respeito ao fato de que a maioria das BNT tem a intenção de reduzir a quantidade de importações. (ii) O aumento no preço das importações é uma redução de (i), visto que, diminuindo a entrada do produto, aumenta o preço devido à demanda. (iii) A mudança da elasticidade da demanda por importações, porque as BNT alteram a curva de demanda das importações, sendo responsável pela mudança dos preços. (iv) A variabilidade das BNT, se relaciona com a variação dos seus efeitos através do tempo. (v) A incerteza das BNT se refere ao fato de que esse tipo de política tem implementações incertas. (vi) O custo social das BNT diz respeito aos efeitos sociais da distorção do comportamento do consumidor e do produtos. Por fim, (vii) Custo de recursos das BNT são os custos associados com a maneira na qual as BNT são administradas (DEARDOFF, STERN, 1997).

10 a) To protect animal or plant life or health within the territory of the Member from

Tais medidas podem tomar diversas formas, entre elas: leis, decretos, regulamentos, requerimentos, procedimentos e critérios para processos e métodos de produção. Além dessas já citadas, “inspeção de produtos, permissão para utilização de certos aditivos nos alimentos, determinação de níveis máximos de resíduos de pesticida, designação de áreas livres de doenças, exigências de quarentenas, embargo a importação, entre outras” (AZEVEDO, 2007, p.104) também são consideradas medidas sanitárias e fitossanitárias.

2.4 O ACORDO SOBRE APLICAÇÃO DE MEDIDAS SANITÁRIAS E FITOSSANITÁRIAS

O primeiro dispositivo mundial, ainda vigente, que abrange essas medidas é o Acordo sobre Aplicação de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias (*Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures*), também chamado de SPS. Trata-se de um acordo que regulamenta as barreiras técnicas à exportação dentro da OMC, fornecendo as regras básicas para a saúde alimentícia e os padrões de saúde para plantas e animais (WTO, 1998).

Segundo Azevedo (2007), em 1986, durante a Declaração de Punta del Este, na qual a Rodada Uruguai¹¹ foi lançada, um dos objetivos estabelecidos foi a minimização dos “efeitos adversos que regulações e barreiras sanitárias e fitossanitárias podem ter no comércio de agricultura”¹² (WTO, 1994), no qual foi assinado pelos membros em 1994 (BRASIL, 2009). Isso ocorreu devido à percepção de que se precisava de um instrumento jurídico específico para tratar das medidas SPS, pois possuem características particulares. O Acordo SPS constitui um desenvolvimento das exceções gerais do *General Agreement on Tariffs and Trade*¹³ (GATT), explicitando que é permitida a adoção de medidas necessárias à proteção humana, animal ou de plantas “desde que não

risks arising from the entry, establishment or spread of pests, diseases, disease-carrying organisms or disease-causing organisms; (b) to protect human or animal life or health within the territory of the Member from risks arising from additives, contaminants, toxins or disease-causing organisms in foods, beverages or feedstuffs; (c) to protect human life or health within the territory of the Member from arising from diseases carried by animals, plants or products thereof, or from the entry, establishment or spread of pests; or (d) to prevent or limit other damage within the territory of the Member from the entry, establishment or spread of pests. (Acordo de Aplicação de SPS, Anexo A – Definições).

- 11 A Rodada Uruguai deu origem à OMC, que iniciou suas atividades em 1º de janeiro de 1995, e com a adesão inicial de 124 países, com a exceção dos EUA, vale salientar. A passagem do GATT para a OMC foi de suma importância do ponto de vista legal, visto que o primeiro era um acordo provisório e a OMC é uma organização internacional com órgão permanente e personalidade jurídica (AZEVEDO, 2007).
- 12 “adverse effects that sanitary and phytosanitary regulations and barriers can have on trade in agriculture”. (WTO, 1994, traduzido pela autora).
- 13 Na Rodada Tóquio, do GATT, o *Standards Code* (Código de Normas) tinha como função disciplinar temas de regulamento técnico, incluindo as medidas de natureza sanitária. No entanto, esse assunto avançou durante a Rodada Uruguai, e o *Standards Code* foi substituído por dois novos acordos: o de medidas SPS e o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (*Agreement on Technical Barriers to Trade*) (MIRANDA *et al.*, 2004). Em 1994, durante a Rodada Uruguai, o acordo original do GATT foi revisado como parte do encontro. Após revisão, o texto final, chamado de GATT 1994, constitui parte da OMC e suas regras são aplicadas. No entanto, no contexto das SPS, as regras prevalecem sobre as do GATT 1994 (WTO, 1998).

sejam discriminatórias ou não constituam restrições disfarçadas ao comércio” (AZEVEDO, 2007, p.104).

Compreendendo que tais medidas são frequentemente utilizadas entre os países, um dos seus principais objetivos é evitar que a utilização delas afete negativamente o comércio, direta ou indiretamente, tornando-se uma forma de mascarar o protecionismo e discriminação praticados. Visa, então, impedir que os países emitam medidas discriminatórias, pois se exige a comprovação científica da necessidade de adoção dessa barreira (BRASIL, 2009).

Segundo Azevedo (2007), o direito de restringir o comércio com determinados países, relativo às medidas SPS, deve ser aplicado seguindo três etapas: (i) a sua utilização apenas quando necessária; (ii) estar fundamentadas em princípios científicos e (iii) não ser mantidas sem suficiente evidência científica. Além disso, o Acordo SPS autoriza os países a aplicarem medidas que sejam de nível superior ao estabelecido pelas normas internacionais, desde que haja constante observação do critério científico, permitindo manter proteções adequadas (WTO, 1998).

Além disso, os membros da OMC devem buscar harmonizar o uso de medidas SPS entre eles. A harmonização para a OMC se refere ao estabelecimento, reconhecimento e aplicação de medidas comuns (WTO, 1994), baseando-as em padrões internacionais. Esses padrões são informações formuladas pelas organizações internacionais ligadas ao Acordo SPS, como a Comissão do Codex Alimentarius e a OIE, que definem os critérios para avaliar se uma determinada área se encontra livre de doenças ou quais cuidados para evitar a transmissão de doenças. A utilização dessa padronização é normalmente mais exigente do que aquela utilizada nacionalmente, ficando a cabo do governo dos países a decisão de utilizá-los ou não (WTO, 1998).

No entanto, Hufbauer *et al.* (2001) consideram o processo de padronização das medidas uma ferramenta de *time saving reference*, porque, segundo estes autores, essas medidas permitem economias de escala, produção repetitiva, redução de inventário e flexibilidade na substituição de fontes de fornecimento. No entanto, existe o fato de que eles podem ser usados intencionalmente para limitar competição, aumentando custos para consumidores e excluindo produtos do mercado. Uma das utilidades de se estabelecer a harmonização diz respeito justamente à legitimidade da barreira (MIRANDA, 2004).

Conforme artigo 6º do Acordo de SPS (WTO, 1994), as medidas SPS variam de acordo com o país originário do alimento, animal ou planta. Os Artigos 7º, 8º e 9º, do Acordo de SPS dizem respeito à transparência, controle, inspeção e procedimentos de aprovação e assistência técnica respectivamente. No tocante à transparência, os países devem notificar mudanças nas suas medidas SPS e prestar informações, como vimos que não ocorreu em um caso russo. No tocante à Assistência Técnica, deve-se facilitar o acesso dos países, principalmente àqueles em desenvolvimento, a algumas assistências, como nas áreas de tecnologias, pesquisa e infraestrutura (WTO, 1998).

O Artigo 11º é um dos mais relevantes para essa pesquisa, pois corresponde às consultas e resoluções de conflitos comerciais no que tange às medidas SPS. Segundo esse mesmo artigo, as provisões dos Artigos XXII e XXIII, do GATT 1994 – *Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Dispute*¹⁴ – são aplicadas para a resolução de conflitos do Acordo de SPS. Este artigo relembra aos países membros que eles podem procurar soluções diversas para a resolução de seus conflitos no tocante as SPS.

A solução prometida pelo processo de Solução de Controvérsias não condiz com a realidade comercial dos países em desenvolvimento. Um processo geralmente leva de dois a três anos antes de uma decisão favorável [...]. Para um produtor ou exportador, a perda [...] pode ser tão alta que é mais inteligente procurar por mercados alternativos. (JENSEN, 2002 apud BARROS et al., 2002, traduzido pela autora¹⁵)

Os países em desenvolvimento que passam por tais situações, portanto, arcam com os custos da adoção desses procedimentos, sem contar o prejuízo econômico do setor durante o período de adequação. E apesar do Acordo de SPS explicitar que os países podem buscar o reconhecimento dos seus padrões e procedimentos, esse processo pode demorar anos para a sua comprovação em fóruns competentes, acarretando danos comerciais para o setor em questão (MIRANDA, et al. 2004).

2.5 NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

Segundo Bercovitch (2009, p.19), negociação é “mecanismo utilizado através de decisões conjuntas para regular conflitos e para limitar ou prevenir a escalção de seus componentes de atitude ou comportamento¹⁶” (traduzido pela autora). De forma simplificada, a negociação, seja ela de cunho nacional ou internacional, é o meio de se conseguir o que se quer de outras pessoas sem que se use primordialmente a coerção física ou decisão jurídica.

As negociações, segundo Zartman (2002), ocorrem quando os jogadores se dão conta da possibilidade de obter uma solução bilateral ou multilateral para o problema que não pode ser obtido de maneira unilateral. Portanto, a negociação se dá em dois âmbitos: o âmbito da substância e o dos procedimentos para lidar com a substância. O primeiro seria justamente negociar em cima de um fato, por exemplo, a compra e venda de determinado produto, seus preços, prazos etc. O segundo seria a negociação da negociação – *a game about a game*-, ou seja, o estudo e a análise do processo negociador, pois a forma com

14 Compreendendo as Regras e Procedimentos de Solução de Controvérsias. (traduzido pela autora).

15 It may also be the case that the solution promised by the Dispute Settlement process is out of touch with the developing countries' commercial reality. A process frequently lasts two to three years before a possibly favorable decision[...]. For a producer or exporter the loss in the meantime may be so high that it would be wiser to search for alternative market outlets (JENSEN,2002 apud BARROS et al., 2002).

16 “a mechanism designed, through some joint decisions, to regulate conflict and to limit or prevent the escalation of its attitudinal or behavioral components”.

que os atores se movem pode ajudar ou atrapalhar os fins que se pretendem alcançar (FISHER, URY, 1991).

Nesse sentido, existem basicamente dois tipos de negociação: a integrativa e a distributiva. As negociações distributivas são aquelas que possuem como principal característica a oposição de interesses, referidas também como “ganha-perde” – *win lose* (WATKINS, 2010). Focalizam abordagens voltadas para barganhas ou divisão dos recursos, ou seja, a ‘divisão do bolo’ (LOPES et al., 2009), buscando a reivindicação de mais valor (WATKINS, 2010), isto é, conseguir ficar com a maior parcela que se puder e realizar o mínimo de concessões possíveis (WATKINS, 2010). Uma das características desse tipo de negociação é a importância das informações, pois, conhecer as fraquezas da outra parte significa possuir maior poder de barganha e uma melhor posição para negociar. Odell (2000) cita ainda o fato de que tal tipo de negociação utiliza de táticas de ameaça para mover os pontos de resistência, como veremos depois.

Já em uma negociação integrativa, as partes interagem para construir ou agregar valor (WATKINS, 2010), ou seja, buscam um desenvolvimento conjunto para aumentar o ‘bolo’, de forma que todos alcancem resultados superiores àqueles que poderiam ser obtidos unilateralmente (LOPES et al., 2009). Elas favorecem o alcance de resultados esperados, mesmo que os jogadores não ganhem as mesmas recompensas e nem nas mesmas proporções. Nesse tipo de negociação, deve-se criar o máximo de valor possível para si mesmo e para o outro e reivindicar o valor para si, estimulando os negociadores a fornecerem informações, estabelecendo relações de confiança, o que não ocorre nas negociações distributivas (WATKINS, 2010).

2.5.1 PODER NAS NEGOCIAÇÕES

Em geral, segundo Watkins (2010), quando não temos poder suficiente para impor um resultado desejado, nos submetemos a negociações, visto que estão imersas em uma estrutura de poder. Desta forma, Poder pode ser entendido como “a habilidade de uma parte de mover a outra em uma direção pretendida¹⁷” (traduzido pela autora) (ZARTMAN, RUBIN, 2002. P.7). Rubin e Salacuse (1990) explicaram que em uma negociação as partes têm poderes diferentes, ou seja, algumas nações vão negociar com países menos poderosos do que elas, de forma que os negociadores pensam as suas estratégias e consideram esse fator (SALACUSE, 2002 *in* ZARTMAN, RUBIN, 2002).

Segundo Salacuse (*in* ZARTMAN, RUBIN, 2002), os países que se preocupam mais com o poder que eles possuem dentro de uma negociação representam o lado “mais fraco”, cuja avaliação é feita através de uma comparação de recursos das partes. Salacuse explica ainda que a parte fraca de uma negociação pode aumentar o seu poder através de táticas habilidosas, mobilização de recursos, participação de uma terceira parte e uma variedade de

17 “the ability of one party to move another in a intended direction”.

outros procedimentos. Assim, três conceitos são importantes para a definição da estrutura de poder: a MAANA, o preço de reserva e a ZAP.

A Melhor Alternativa a Negociação de um Acordo (MAANA) representa a ideia de um padrão no qual toda proposta deve ser medida em termos de alternativas. Ter conhecimento da sua MAANA se torna fundamental para avaliar a probabilidade de se sair vitorioso, sem correr o risco de se aceitar uma proposta ruim, visto que ela reflete o grau de dependência que os países/negociadores têm de que a negociação seja um sucesso. Ou seja, quando a MAANA de uma das partes é forte, essa parte vai negociar em cima de condições que para ela são favoráveis, tendo consciência de que caso o consenso não seja atingido, existe uma boa alternativa para se recorrer. Por outro lado, partes de MAANA fraca possuem uma posição de barganha vulnerável, pois precisam que a negociação se concretize, já que suas opções são poucas e desfavoráveis (FISHER, URY, 1991).

Podemos também analisar a MAANA por meio de alguns outros conceitos, tais quais dependência, interdependência e os fatores básicos dele: sensibilidade e vulnerabilidade. Dependência é um conceito usado para se referir à situação nas quais um efeito é condicionado por alguma outra coisa, ou seja, determinado ou afetado pelas forças externas. Interdependência, por sua vez, diz respeito a uma dependência mútua, com efeitos recíprocos (KEOHANE, NYE, 2001). Keohane e Nye (2001) chamam de sensibilidade e vulnerabilidade as duas dimensões que devem ser compreendidas para se entender interdependência. Sensibilidade envolve o que eles chamam de velocidade de resposta a um evento, sendo medida pelos efeitos custosos que incidem numa parte por conta de mudanças nas transações entre sociedades ou governos, sejam elas sociais, políticas ou econômicas. Vulnerabilidade, por outro lado, depende em vontades políticas, habilidades governamentais e capacidades de recursos, sendo importante para entender a estrutura política das relações de interdependência porque foca nos atores que definem as regras do jogo (KEOHANE, NYE, 2001).

Assim, se um país é mais vulnerável ou sensível do que outro significa dizer que ele está mais dependente de um acordo positivo. Portanto, os negociadores podem estar muito comprometidos em alcançar um acordo e não desenvolver alternativas à negociação, se tornando pessimista na quebra da mesma e hesitante na exploração de alternativas. Erroneamente se pensa que poder de negociação está em recursos como riqueza, conexões políticas, poder físico, amigos e militarismo quando na verdade se encontra no quão atraente é a opção de não chegar a um acordo (FISHER, URY, 1991).

Outro conceito importante é o Preço de Reserva, que tem como função o estabelecimento de uma posição que não pode ser alterada, sendo o valor mínimo para um acordo que uma parte pode aceitar (ODELL, 2000). Assim, com a finalidade de se proteger e evitar que o negociador aceite um acordo que, na verdade, deveria ter sido rejeitado, Fisher e Ury (1991) recomendam o uso de um “limite máximo ou mínimo” – *bottom line* – ou seja, um limite

pelo qual pode ceder com a finalidade de resistir a pressões e tentações do momento. No entanto, esse limite corresponde a uma posição que idealmente não deve ser modificada (WATKINS, 2010). A localização do ponto de resistência de cada parte, segundo Odell (2000) depende da MAANA delas, pois, quanto pior a alternativa de não fechar um acordo, menos firme é o ponto de resistência.

Por fim, a Zona de Acordo Possível (ZAP), Zona de Contrato ou Zona de Barganha é justamente o ponto de intersecção entre os dois pontos de resistência, um de cada parte negociadora (ODELL, 2000) e, segundo Watkins (2010), é um conceito que todo negociador precisa ter em mente, pois corresponde à área ou faixa dentro do qual se pode chegar a um consenso. Ou seja, a ZAP é “um conjunto de acordos capazes de agradar os dois lados” (WATKINS, 2010, p.39).

2.5.2 COMPREENDENDO AS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

Nenhuma negociação é igual à outra, isso se dá devido ao fato de que todas elas têm conjuntos de características que as diferem entre si e são agrupadas para auxiliar a identificar características-chave das negociações, permitindo a utilização de decisões estratégicas mais adequadas e eficientes (STARKEY; et al., 2009). Assim, como cada negociação ocorre em um contexto social ou ambiente político diferente, os processos e os resultados possíveis podem ser descritos em termos de complexidade, estruturas coercitivas, independência dos negociadores e presença ou falta de outros atores interessados (BERCOVITCH, 2009).

O sistema internacional, por exemplo, faz parte dessas características que permeiam as negociações de maneira geral e a falta de legislação, governo, judiciário ou qualquer sistema coletivo de organização amparado pelo monopólio legítimo do uso da violência, levam os líderes estatais a compreenderem a diplomacia como uma maneira de resolver conflitos (PLANTEY, 2007). Dessa forma, a principal característica do cenário internacional é a anarquia do sistema, isto é, a inexistência de uma autoridade superior aos Estados que os obrigue a seguir os seus desígnios.

Dentre as partes envolvidas no conflito podem ser abrangidos os indivíduos, grupos, organizações, nações e até mesmo outros sistemas representados no processo (BERCOVITCH, 2009). Atores governamentais - aqueles que representam os Estados - são atores tradicionais significantes na arena internacional de negociações e que, apesar de estar crescendo o papel de outros atores nessa área, visto que determinados assuntos importantes são negociados também com o setor privado - atores não-estatais ou sub estatais de diversos tipos (STARKEY et al., 2009). No caso dos embargos à carne brasileira, por exemplo, os produtores e processadores de carnes participam das negociações, mas quem os representa e assume compromissos em última instância é o governo brasileiro.

É importante destacar que as negociações ocorrem em dois níveis, o doméstico e o internacional: neste, negocia-se a formação de um acordo; naquele, ocorrem às negociações para ratificar o acordo internacional (STARKEY et al., 2009). Dessa forma, “o objetivo principal das estratégias de política econômica externa é tornar as políticas domésticas compatíveis com a economia política internacional” (KATZENSTEIN, 1978 in PUTNAM, 2010, p. 150), ou seja, os grupos domésticos vão perseguir seus interesses e pressionar o governo a adotar políticas que os favoreçam e os governos vão em busca da maximização dos interesses domésticos na minimização das consequências das evoluções externas (PUTNAM, 2010).

Além disso, segundo Starkey et al. (2009), existe uma maneira tradicional de se pensar os problemas nas relações entre os atores, visto como “*high politics*” e “*low politics*”. O primeiro se refere às questões de segurança e sobrevivência que ameaçam a existência do Estado e demandam a atenção dos oficiais de alto cargo. A segunda se refere a questões econômicas, direitos humanos e demais assuntos. Desta forma, o caso do embargo estrangeiro às carnes brasileiras pode ser classificado como “*low politics*” pelo critério dos autores e pelo que pudemos pesquisar das posições adotadas pelo governo brasileiro, visto que embora o produto seja relevante na pauta de exportações, o assunto não coloca em risco a sobrevivência ou a soberania do Estado. Desse modo, não são as principais autoridades do governo que se mobilizam na negociação e sim funcionários de status mais baixo e técnicos.

2.5.3 TEORIA DOS JOGOS

A Teoria dos Jogos, segundo Osborne (2000), ajuda a compreender as situações pelas quais os tomadores de decisão interagem durante uma negociação. Consiste assim de uma coleção de modelos que são utilizadas para compreender as observações e experiências a partir de alguma vivência, cuja consequência é lidar generalizadamente com o problema da tomada das decisões racionais, como situações de conflito interpessoal (SIEBE, 1991). Ela se torna extremamente importante, segundo Sebenius (1992), para compreender negociações repetitivas em situações bem estruturadas através do oferecimento de um direcionamento das características da negociação e mecanismos.

Assim, a utilização da teoria dos jogos nesse trabalho está vinculada a pertinência desse instrumental teórico, visto que como as negociações relativas aos embargos ocorrem de maneira similar, a sua simplificação através do uso da Teoria dos Jogos para a compreensão do comportamento racional dos atores através da utilização de um jogo abstrato se torna útil. Estimam-se, dessa forma, as preferências dos atores e o resultado mais provável.

Starkey et al. (2009) focam em dois tipos de jogos de negociação: Jogos Sequenciais e Jogos Simultâneos. O primeiro são aqueles em que cada parte toma uma decisão em momentos diferentes, interdependente das escolhas do outro, enquanto jogos simultâneos ilustram as complexidades do processo de

decisão nas ações e reações, ou seja, os jogadores tomam suas decisões ao mesmo tempo.

Como as negociações se referem basicamente a estratégias, estas por sua vez são escolhas de movimentos ou ações com base nos *payoffs* (ZARTMAN, 2002), que representam a preferência dos atores quanto às alternativas que eles possuem, isso significa dizer que um valor de *payoff* maior representa à alternativa que melhor satisfaz as necessidades de determinado ator, enquanto uma menor representa o que o ator menos desejaria que acontecesse. Se um ator possui duas alternativas a que melhor satisfaz as suas preferências recebe um *payoff* maior do que a outra (OSBORNE, 2000).

Diversos fatores afetam a escolha de uma determinada ação, dentre eles se incluem: (i) como os atores definem seus interesses, (ii) as complexidades das negociações e sua influência nas relações e, por fim, (iii) os graus pelas quais essas complexidades estão ligadas para produzir oportunidades de cooperação ou conflito (STARKEY ET AL, 2009). A teoria da escolha racional, segundo Osborne (2000), é um modelo no qual em qualquer situação, o ator vai tomar como decisão aquela alternativa que melhor satisfaça as suas preferências. De maneira resumida, a teoria da escolha racional é “a ação tomada por um ator é ao menos tão boa, de acordo com as preferências dele, quanto as outras ações disponíveis”¹⁸ (p.6).

Em suma, para analisarmos as negociações internacionais é preciso examinar o cenário, os atores, os interesses e os movimentos. Esses elementos estão presentes na análise das negociações internacionais brasileiras em torno dos embargos.

2.6 SOBRE A POSIÇÃO BRASILEIRA FRENTE AOS EMBARGOS: UMA ANÁLISE

2.6.1 VULNERABILIDADES DO BRASIL: A VERSÃO DO MAPA E MRE

Este item aborda a análise da entrevista realizada com um representante do MAPA, o veterinário Bruno Leite. Este representante está vinculado ao Departamento de Saúde Animal que revela elementos importantes acerca dos embargos e da posição do Brasil frente a eles. Outra questão levantada nesse item é a exploração do questionário realizado com Paulo Henrique Moraes Tapajós, da Divisão de Agricultura e Produtos de Base do MRE.

A primeira informação relevante é que no caso dos embargos à carne brasileira, a negociação internacional é conduzida pelo MAPA que, apesar de não ser um órgão voltado à diplomacia, não deixa de ser um ator governamental, representando as ações e decisões tomadas pelo Estado no cenário internacional (STARKEY, 2009). As negociações realizadas pelo MAPA são negociações de cunho técnico, voltadas para a área veterinária, de saúde animal e inocuidade de alimentos, sendo menos politizadas e mais específicas. Esse tipo de especialização os ajuda a se concentrar na coerência das suas propostas, de forma que o conhecimento se torna uma maneira de adquirir poder dentro de

¹⁸ “The action chosen by a decision-maker is at least as good, according to her preferences, as every other available action” (traduzido pelos autores).

uma negociação (NARLIKAR, 2003). No caso dos embargos, o Brasil possui um conhecimento técnico relativamente bom e, portanto, acaba se tornando menos vulnerável nessa questão (Depoimento de B. Leite, entrevista realizada em 01/06/2013).

As negociações sobre o tema da carne ocorrem de maneira bilateral, normalmente entre os serviços veterinários e os órgãos responsáveis pela segurança dos alimentos, o que parece torná-las mais rápidas e específicas, pois os representantes do MAPA vão discutir questões como a ractopamina, abordada mais a frente, geralmente não havendo *issue linkage* nestas negociações. Apesar disso, em negociações que envolvem mais de um tema em pauta, a responsabilidade fica nas mãos do presidente da República brasileiro junto com o Ministério das Relações Exteriores. Assim, *issue linkage* é usado dentro das negociações com a função de ampliar a ZAP. No entanto, podemos perceber que nesse caso em específico a utilização desse mecanismo funcionou exatamente no oposto à produção de um acordo. No quinto caso analisado, há *issue linkage* da questão da carne brasileira com o trigo russo, o que indica que facilitou a retirada do embargo, contudo, não ocorreu em nenhum dos demais casos.

Quanto à caracterização dos embargos atuais da carne relacionados à questão das barreiras sanitárias e fitossanitárias, o entrevistado assinalou que dentro das negociações voltadas às barreiras SPS, existem dois tipos de embargo: (i) os embargos devido a problemas de saúde animal e (ii) os embargos relacionados à saúde humana (Depoimento de B. Leite, entrevista realizada em 01/06/2013). Podemos ver que todos os embargos descritos estão ligados aos problemas de saúde animal. A exemplo dos embargos relacionados à saúde humana, há o caso da Rússia, Japão e UE que não compram carne com vestígios de ractopamina apesar da Comissão do Codex Alimentarius¹⁹ ter regulamentado o uso através do estabelecimento de um limite de consumo seguro (ABIEC, 2012). Essa questão afeta suínos e bovinos por ser um agente de engorda para ambos os animais, que o entrevistado chamou de “contaminante”.

Segundo Leite, quanto aos embargos da UE e da Rússia, o primeiro tem a questão da rastreabilidade como um motivo para colocar uma barreira, visto que o Brasil não tem um sistema de rastreabilidade individual e uma das exigências deste mercado é conhecer a origem detalhada dos produtos consumidos. Portanto, alguns produtores brasileiros aceitaram participar de um sistema de rastreabilidade chamado de “SISBOV” que segundo a Agrodefesa²⁰, é o Sistema de Identificação e Certificação de Origem Bovina e Bubalina, com o objetivo de controlar e rastrear o processo produtivo. Por ser de adesão voluntária, só é obrigatório no caso de comercialização com mercados que

19 Codex Alimentarius é uma corporação global de padrões alimentares criada com o intuito de criar, promover e regular as definições e exigências feitas nos produtos de origem alimentícia (ABIEC, 2012).

20 AGRODEFESA. SISBOV. s/d. Disponível em: <http://www.agrodefesa.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=122&Itemid=65>. Acessado em 27 de junho de 2013.

exijam a rastreabilidade, de forma que esse sistema não é exigido para todos os exportadores de carne.

De acordo com a fala do entrevistado, muitas vezes o governo não compreende as barreiras como tendo fundamento adequado nas normas internacionais da OMS ou da OIE, no entanto, a indústria se interessa em realizar determinadas exigências, mesmo sendo infundadas. Isto é, os exportadores preferem arcar com os custos de uma adaptação produtiva que extrapola certas normas internacionais do que se engajar em contenciosos comerciais na OMC, por exemplo. Por outro lado, a estruturação atual do segmento veterinário brasileiro se aprimorou a partir das exigências dos demais países ao Brasil, pois existia o interesse em exportar, e essas exigências levaram o país a alcançar determinados posicionamentos, como possuir o status da OIE de livre de febre aftosa, se tornando um grande *player* no mercado de produtos de carne, produtos agrícolas, agropecuários etc.

Dessa forma, como a iniciativa privada está interessada e quer exportar, então, esta se responsabiliza por realizar as modificações adequadas para alcançar determinado mercado. Paralelamente, o governo entende que esses mercados são importantes e acaba desenvolvendo seu serviço veterinário para atendê-lo. Apesar de não ser um Jogo de Dois Níveis *stricto sensu*, principalmente porque tal conceito ocorre quando se negocia simultaneamente entre setor internacional e setor interno para que o acordo possa ser ratificado, podemos considerar visto que há uma interação do setor doméstico que se interessa e se beneficia das relações comerciais, buscando perseguir seus interesses e pressionar o governo para que eles sejam favorecidos (STARKEY et al., 2009).

Uma questão de extrema importância citada pelo entrevistado diz respeito ao efeito dominó dos embargos, ou seja, a possibilidade de um embargo específico gerar embargos de outros países. O entrevistado comenta que no caso da Rússia isso não acontece, porém, a UE, por ter uma autoridade veterinária extremamente exigente e capacitada, acaba levando consigo, mesmo involuntariamente, outros países que não teriam condições de fazer uma avaliação de risco de um terceiro país. Isso significa dizer que esses embargos acabam tendo um peso maior, pois adquire um sentido de urgência maior. Tapajós também trás esse fator à tona, visto que “há, ainda, ‘efeitos manada’, sobretudo em regiões em que apenas alguns países possuem serviço sanitário bem estruturados” (Depoimento de P. Tapajós, questionário realizado em 09/07/2013).

A OIE, por sua vez, organização criada a partir da necessidade de combater doenças animais em um nível global²¹, criou referências de status dos países em relação a doenças. Assim, os países que não possuem uma classificação própria dos seus fornecedores acabam por se utilizar dessa classificação. Portanto, os Códigos Sanitários indicam aos países importadores até onde eles podem fazer exigências sem estar ultrapassando os padrões internacionais

21 OIE. **About us**. Disponível em: <<<http://www.oie.int/about-us/>>>. Acessado em 08 de julho de 2013.

utilizados e que poderiam sustentar os pontos de resistência dos atores em negociação. No entanto, o entrevistado também comenta que apesar disso, os países podem ser mais rigorosos do que o que é exigido no Código Sanitário, desde que eles justifiquem tecnicamente a razão, o que facilita a existência de embargos indevidos e que ocorre devido à anarquia do sistema internacional.

2.6.2 A VISÃO DO SETOR PRIVADO

Este item aborda a entrevista realizada com um professor da UFPB que trabalhou em uma empresa que possuía um frigorífico exportador no Sul do Brasil, que será chamado de “professor”, bem como questionários realizados com membros da ABIEC, CNA e um assessor de comércio exterior de um frigorífico, que será chamado de “assessor”.

A primeira colocação importante que o professor citou compreende a questão que os setores privados recorrem ao mercado externo para se manter, visto que o mercado brasileiro de carne é muito competitivo, na qual o lucro ou é pouco ou nenhum. Assim, os frigoríficos procuram outros mercados para diversificar sua atuação, pois a margem de lucro de um frigorífico é em torno de 3 a 5% em vários locais do Brasil.

O Assessor de Comércio Exterior da empresa Alibem Alimentos Ltda., afirmou em questionário que os embargos afetam o setor privado porque desequilibram a oferta e demanda da carne, causando prejuízo aos produtores e frigoríficos. Jéssica Filardi Milker Figueiredo, Coordenadora de Inteligência Competitiva da CNA, completou que quando o setor se adéqua aos requisitos sanitários, ele “encarece sua produção e os embargos reduzem as margens de ganhos na exportação, dificultando a expansão das quantidades vendidas” (Depoimento de J. F. M. Figueiredo, questionário realizado dia 19/07/2013). Paulo Mustefaga, Assessor Técnico da CNA, adicionou que há redução das exportações que causam impactos econômicos no setor. Ana Livia Esteves, Analista Sênior de Relações Internacionais da ABIEC, incluiu que causam perda de mercado com demanda consistente. Por fim, Fernando de Mesquita Sampaio, Diretor Executivo da ABIEC, disse que restringem o mercado da exportação.

O professor acrescenta ainda que se o setor privado quer atender ao mercado externo, ele tem que se adequar às exigências já existentes desse mercado. Sendo assim, a maior dificuldade encontrada é a adaptação física da estrutura frigorífica: adequar ambientes, salas, troca de equipamentos, câmaras frias, mudar o processo produtivo, entre outras, sendo essas exigências maiores do que as que o MAPA exige.

Novamente aparece a questão da rastreabilidade como um fator importante para a exportação da carne. E assim, Fernando Mesquita Sampaio acrescenta que existe uma rastreabilidade brasileira que é baseada na GTA²² –

22 Como a circulação dos animais acaba sendo a disseminação de vários tipos de doença, o governo exigiu que o transporte de animais independente da finalidade só pode ser realizado através do Guia de Trânsito Animal que é um documento oficial e federal que acompanha a movimentação dos animais, evitando a introdução de doenças. (BRASIL, MAPA. Disponível em: <<<http://www.agricultura.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo>

Guia de Tránsito Animal -, sendo suficiente para mitigar riscos sanitários. Outro sistema de rastreabilidade é o SIF, como o professor comentou, é o Serviço de Inspeção Federal, um certificado que visa garantir que os produtos animais podem ser comercializados sem risco para a saúde humana ou de animais, assim, a Secretaria de Defesa Agropecuária é responsável por elaborar e propor os regulamentos técnicos a serem aplicados²³.

É interessante destacar que, segundo o entrevistado, a UE embarga como uma maneira disfarçada de proteger os produtores locais, pois a mesma possui um grande número de produtores de animais que tem seu custo de produção encarecido e a carne brasileira entra muito barata. Por isso, os produtores pressionam para dificultar a importação. Isso sugere que a UE tem um interesse por trás dos embargos que ela realiza. Dessa forma, fica difícil de diferenciar um embargo que realmente tem uma finalidade de proteção daquele que se utiliza para o protecionismo. Para Paulo Mustefaga “na maioria dos casos, os embargos motivados por questões sanitárias ocultam interesses econômicos/comerciais, especialmente no caso da Rússia” (Depoimento de Mustefaga, questionário realizado dia 23/07/2013)

2.7 ANÁLISE DAS POSIÇÕES NEGOCIADORAS DO BRASIL, RÚSSIA UE

2.7.1 ANÁLISE DE MAANA

Como visto anteriormente, a MAANA (Melhor Alternativa a Negociação de um Acordo) é um dos fatores de extrema importância no momento em que se negocia com países que tem um poder de barganha maior do que o seu. Assim sendo, esta reflete a necessidade que os países têm de que a negociação seja um sucesso, pois atores que têm uma MAANA mais baixa precisam que a negociação produza um acordo, visto que as opções que eles têm são poucas ou desfavoráveis, como citado anteriormente.

O principal interesse brasileiro dentro das questões do embargo da carne está contido no fato de que o país, e principalmente o setor privado, quer continuar a exportar para os mercados que introduziram as suspensões. Então, vamos analisar a MAANA do Brasil abaixo.

As opções que o Brasil têm para se fortalecer nas negociações referentes aos embargos são cinco:

- (i) conquistar novos mercados;
- (ii) acessar mercados mais exigentes, como japonês e o americano;
- (iii) investir na rastreabilidade;
- (iv) acionar a OMC e, por fim,
- (v) negociar separadamente com os países que seguem os embargos da UE.

php?conteudo=127>>. Acessado em: 04 de agosto de 2013).

23 FRIBOITINS, Certificado SIF do Ministério da Agricultura. Disponível em: <<<http://www.friboitins.com/site/certificacao-sif-do-ministerio-de-agricultura/>>>. Acessado em: 04 de agosto de 2013.

Compreendido isso, cabe destacar que todas as opções acima demandam tempo e investimentos do país para a sua execução. Na primeira delas, o Brasil deverá investir em novas relações de parceria, podendo encontrar novas exigências e modificações do setor interno da carne. Na segunda, o setor privado vai ter que arcar com os investimentos para que se inicie a exportação. Na terceira, investir na questão da rastreabilidade pode ser a questão chave para se lidar com os embargos de maneira mais eficiente, conseguindo expor de maneira concreta qual a região ou estabelecimento afetado pela doença, restringindo o foco do embargo para a unidade acometida apenas. Quanto à questão da OMC, ela demanda um gasto considerável que pode não trazer o retorno esperado, principalmente devido ao fato de que mesmo que os países embargantes percam o caso na OMC, a anarquia do sistema permite que eles não aceitem o proposto por não haver imposição. Então, essa última opção acaba sendo descartada e o Brasil se utiliza mais da OIE e dos status da mesma como uma tentativa de solucionar seus litígios. Como última opção, resta ao Brasil negociar separadamente com os países que seguem os embargos da UE, não como uma tentativa de solução, porém com a finalidade de reduzir e minar o sentimento de urgência que essa situação trás.

Assim, por não focar na exploração das alternativas possíveis, tanto na negociação com a Rússia quanto com a UE, o governo brasileiro se encontra em uma negociação com MAANA mais vulnerável e, portanto, mais dependente das negociações para a resolução dessas pendências, como veremos adiante.

2.7.2 PODER: SENSIBILIDADE E VULNERABILIDADE

Dentre as sensibilidades brasileiras, a principal delas ocorre devido à alta produção do setor interno da carne e a dependência do setor nas exportações. Como o professor explicitou em seu depoimento, os frigoríficos se tornam dependentes das suas exportações para manter uma margem de lucro que mantenha a sua sobrevivência, pois além da alta competitividade interna e baixos preços, o entrevistado reitera que o setor vive “numa corda bamba”. Assim, no momento em que ocorre o embargo, o setor fica debilitado devido à quantidade de animais na fila para o abate e também à desova no mercado interno a baixos preços para facilitar a venda.

Quanto à vulnerabilidade do Brasil, ele se torna vulnerável porque não consegue alcançar mercados alternativos, como o Japão e os Estados Unidos que, como citam Leite e o professor, são grandes mercados, mas que fazem determinadas exigências que o Brasil não consegue alcançar para poder exportar. Dessa forma, implica-se que o país precisa adequar ainda seu setor não só as exigências, mas também as questões de qualidade para alcançar demais mercados. Outro fator também marcante é a inexistência de grandes mercados consumidores que “paguem bem”, fazendo com o que o Brasil se torne dependente das compras tanto da Rússia quanto da UE, não podendo, assim, abrir mão das exportações para os mesmos.

2.7.3 A NEGOCIAÇÃO DOS EMBARGOS VISTA PELA TEORIA DOS JOGOS

Levamos em consideração uma negociação bilateral entre Brasil e o outro país através das negociações entre os serviços veterinários de ambos, pois não há *issue linkage*, visto que são negociações extremamente específicas e voltadas para problemas de saúde animal. Não são, portanto, em geral, de cunho diplomático ou abrangente, situações em que o órgão responsável seria o MRE. Consideraremos ainda duas situações diferentes, a primeira delas em que as motivações do país embargante são questões de proteção à saúde e a outra em que são protecionismos camuflados.

Analisaremos primeiro as suspensões motivadas por questões da proteção da saúde. Quanto aos *payoffs* relativos das decisões a serem tomadas quanto às negociações dos embargos, temos que o Brasil tem como suas possíveis ações: negociar, aceitar ou litigar, enquanto o Importador tem: embargar, negociar, permitir a importação e litigar. Quanto ao Brasil, suas preferências do mais alto *payoff* para o mais baixo seriam: exportar sem interrupções (*payoff* 4), resolver embargos rapidamente (*payoff* 3), ir à OMC (*payoff* 2) e não exportar (*payoff* 1). Por outro lado, o Importador prefere importar produtos saudáveis (*payoff* 2) seguido de não importar (*payoff* 1). Em outras palavras, os países interessados na proteção da saúde das pessoas e animais do seu território têm como principal objetivo que a continuação da suspensão até que sejam resolvidas as pendências, visto que desejam importar produtos saudáveis. Já o Brasil não deseja a continuação do mesmo visto que isso impediria as suas relações comerciais e dependendo da extensão do embargo afeta sua balança comercial, sem contar com as pressões que ele sofre internamente pelo setor privado, pois o mesmo deseja exportar.

Assim, temos um primeiro momento no qual o país importador decide a aplicação do embargo com razões de proteção à saúde. Se o país toma a decisão de suspender as importações, dá continuidade ao jogo seguido da escolha do Brasil. No entanto, se decide não proteger seu mercado interno, o Brasil fica satisfeito por continuar exportando sem interrupção e recebe o *payoff* mais alto de 4 enquanto o importador fica com seu *payoff* mais baixo 1, demonstrando a insatisfação e insegurança do mesmo, pois as questões sanitárias que o levou a pensar o embargo não foram resolvidas.

Na jogada do Brasil, esse ator se depara com três opções para resolver a situação: litigar, aceitar ou negociar. Se o Brasil litiga, isto é, se o mesmo recorre à OMC, ele acaba tendo um gasto considerável em mão de obra e possivelmente perde um mercado consumidor, ganhando o seu segundo menor *payoff* 2. O importador, por sua vez, como está embargando por razões de segurança e tem interesse em voltar a importar, dar continuidade no processo da OMC não é interessante para ele, visto que as razões são legítimas, recebendo o seu menor *payoff* 1, pois não há importação.

Caso o Brasil aceite as exigências do país importador, recebe sua pontuação mais baixa 1, visto que este ator não vai exportar até se adequar, e o país importador recebe 2, visto que seu interesse são as importações seguras

e assim, protegeria o seu território, visto que após as exigências os produtos brasileiros estariam adequados.

Por fim, o Brasil decide negociar e o jogo continua. O importador, na sua jogada, tem duas decisões a serem tomadas: (i) continuar o embargo; ou (ii) permitir a retomada das importações. Na primeira decisão, ambos os atores não ficam satisfeitos, porque não atendem a sua principal preferência, que do importador é importar de maneira segura, recebendo *payoff* 1, e do Brasil é continuar exportando, com *payoff* 1. Na segunda decisão, existem duas possíveis possibilidades: ou o Brasil aceitou as demandas do país importador para resolver rapidamente a situação e voltar a exportar ou o mesmo conseguiu provar ao país embargante que já havia sido solucionado o problema do embargo, não havendo assim necessidade de continuar com o mesmo. Em ambos os casos, o Brasil recebe o *payoff* 3, porque voltou a exportar rapidamente e o país importador recebe o *payoff* 2 porque voltou a importar de maneira segura.

Analisaremos agora as suspensões motivadas por questões protecionistas disfarçadas. As ações dos países continuam a mesma da primeira situação. No entanto as preferências do Importador alteram: não importar temporariamente (*payoff* 3), importar produtos saudáveis (*payoff* 2) e litigar (*payoff* 1). Assim, os países interessados no protecionismo do seu setor interno têm como principal objetivo a continuação da suspensão por tempo indeterminado. Frente a essa situação, o Brasil deseja exportar os seus produtos e manter o embargo prejudicaria o seu setor interno.

Assim, temos um primeiro momento no qual o país importador decide a aplicação do embargo com razões protecionistas. Se o país toma a decisão de suspender as importações, dá continuidade ao jogo seguido da escolha do Brasil. No entanto, se decide não embargar e permitir as importações, o Brasil fica satisfeito e recebe o *payoff* mais alto de 4 enquanto o importador fica com seu *payoff* 2, demonstrando a insatisfação por não haver embargado, mas não é o seu *payoff* mais baixo.

Na jogada do Brasil, esse ator se depara novamente com três opções para resolver a situação: litigar, aceitar ou negociar. Se o Brasil decide litigar e ir à OMC, ele novamente se encontra em uma situação em que terá gasto com mão de obra e possivelmente perde um mercado consumidor, ganhando o *payoff* 2. O importador, por sua vez, como está embargando por razões protecionistas, vê a disputa na OMC como algo ruim, visto que terá altos custos, tem a probabilidade de perder a disputa com a prova de que o embargo era infundado e assim, pode prejudicar a imagem do país e haver pressão do seu setor que quer importar. Tudo isso, leva o país embargante a obter o seu *payoff* mais baixo, 1. Caso o Brasil desista de tentar resolver o impasse e o mesmo seja mantido, o Brasil recebe sua pontuação mais baixa 1, pois não exporta, e o país importador recebe seu *payoff* mais alto de 3, visto que conseguiria manter o embargo e proteger seus produtores locais pelo tempo desejado. Ainda

nessa decisão, pode ser também que o Brasil tenha decidido realizar algumas exigências para que se volte a exportar, mas mesmo assim o importador ainda conseguiu prolongar o embargo até que as autoridades brasileiras provassem que o setor interno estava funcionando de acordo com as mesmas.

Por fim, o Brasil decide negociar e o jogo continua. O importador, na sua jogada, tem duas decisões a serem tomadas: (i) manter a suspensão; (ii) ou permitir a retirada. Se esse ator resolve retirar o embargo, o Brasil fica satisfeito porque resolveu o litígio rapidamente, recebendo o *payoff* 3 e o seu parceiro recebe também o *payoff* 3 porque conseguiu manter o embargo por algum tempo e está importando produtos saudáveis. Por outro lado, caso seja mantida a suspensão, continua-se a jogada e na rodada do Brasil, este recorrerá a OMC, gerando o *payoff* mais prejudicial ao importador. É interessante lembrar também que, no processo de disputas da OMC, esta dá o direito dos casos finalizarem antes do fim do processo, se a parte que está sendo acusada retirar a medida, isso poderia dar ao país embargante mais tempo para se estruturar internamente, no entanto, como já foi descrito, há um gasto de mão de obra que não permite o interesse desses países em fazê-lo.

Apesar da Rússia estar constantemente embargando o produto brasileiro, essas suspensões por fim são sempre retiradas ou parcialmente retiradas, na qual a maneira utilizada para resolver esse litígio é geralmente a negociação bilateral. Durante pesquisa, não foram encontrados casos na OMC do Brasil envolvendo a Rússia e nem a UE, o que comprova o fato de que o governo brasileiro não recorre à OMC.

2.8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo detalhado de todo o referencial teórico e a busca de documentos e informações que ajudassem a compreender o tema da pesquisa foram fundamentais para entender como esse processo se dá. Todo ano, o Brasil sofre embargos advindos de diversos parceiros. No fim do ano de 2012 e início de 2013, um caso atípico de vaca louca que ocorreu em 2010 levou a mais de 10 países embargarem o Brasil nesse período. Assim, é impossível negar a necessidade de se procurar uma alternativa eficaz para solucionar esses embargos.

O próprio Acordo de SPS criado pela OMC permite, aceita e dá direito aos seus países membros da utilização de medidas restritivas ao comércio para a proteção nacional das pessoas e animais. No entanto, o mesmo acordo explicita que deve ser feito apenas se comprovado a existência de uma ameaça, onde muitas vezes, não existe essa ameaça: a UE embargou o Brasil porque o Paraguai teve um caso de doença e a Rússia embargou outra vez sem nem sequer apresentar razões para o mesmo, o que pode ser entendido como uma barreira protecionista.

Além disso, percebe-se nas entrevistas que há uma pressão interna do setor de carne brasileiro para que a solução seja tomada de maneira rápida para que o comércio possa voltar à fluir, principalmente porque como visto nos depoimentos do professor, a margem de lucro dos frigoríficos é muito baixa, se

tornando, assim, uma questão de sobrevivência da empresa a retomada das exportações. De tal forma, o fato do setor privado sofrer um grande prejuízo na sua cadeia produtiva decorrente dos embargos, através da desova do produto no mercado nacional a preços baixíssimos para fomentar o consumo, pressiona o governo brasileiro para que se resolva as questões rapidamente.

Diante disso, o Brasil se encontra frente a diversas alternativas que ele poderia tomar: recorrer à OMC, procurar outros mercados, negociar bilateralmente para resolver. Em todos os casos estudados, o governo não recorre à utilização do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC, optando por resolver todos os embargos bilateralmente, principalmente por causa da pressão interna do setor privado que demanda esse desfecho apressado, já que a solução de litígios da OMC demora em média de dois a três anos (JENSEN, 2002 apud BARROS et al., 2002), com a possibilidade de perder o mercado e um custo elevado para dar continuidade a esse processo.

Entende-se que, relativo a essas negociações, o Brasil se encontra numa posição desfavorável devido a diversos motivos, como por exemplo, a sensibilidade sofrida por este no momento em que é aplicado o embargo e que é sentida principalmente pelo setor privado da carne. Ademais, a vulnerabilidade brasileira de não ter mecanismos suficientes para aplicar a rastreabilidade em todo o território, dificulta a solução desses litígios e até mesmo é um fator a mais para a continuidade deste, visto que sem a utilização da rastreabilidade, o país não consegue limitar o embargo a pequenos territórios.

Dessa forma, o Brasil tem uma MAANA baixa por não ter outras alternativas a recorrer. Como Fisher e Ury (1991) explicitam, fortalecer o poder de barganha significa desenvolver a MAANA e explorar as alternativas, coisa que o país não faz. Diante das alternativas encontradas existem as questões de investimento em rastreabilidade como uma maneira de diminuir o efeito dos embargos e a sua duração, e o investimento em infraestrutura e qualidade de seus produtos para alcançar outros mercados e depender menos dos países embargantes.

Assim, chegamos a conclusão de que o Brasil aceita as demandas dos demais países porque não há alternativa ao não acordo, ademais de toda a pressão do setor interno. No entanto, a questão das barreiras SPS é de uma abrangência considerável, na qual é necessário um estudo mais aprofundado da mesma em busca de novos resultados.

Entender a ideia de poder em uma negociação é fundamental para os nossos propósitos. O Brasil é o ator mais forte ou mais fraco nas negociações relativas aos embargos? Veremos que o Brasil é o ator mais fraco porque sua MAANA é baixa. Isso significa dizer que é mais difícil aos brasileiros imporem sua vontade aos outros negociadores, mas isso não quer dizer que o Brasil precisa ser ator completamente passivo.

REFERÊNCIAS

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS EXPORTADORAS DE CARNE (ABIEC). **Notícia “Exportação de carne bovina dispara e deve bater recorde”**. 2011, 2011a. Disponível em: <<<http://www.abiec.com.br/noticia.asp?id=641#USy7kzBTlu1>>>. Acesso em: 22 fev. 2013.
- _____. **Notícia “Agricultura pede a Rússia relatório sobre inspeções”**. 2011, 2011b. Disponível em: <<<http://www.abiec.com.br/noticia.asp?id=683#USy8XTBTlu1>>>. Acesso em: 22 fev. 2013
- _____. **Notícia: “UE mantém rejeição a carne com ractopamina”**. 12 de julho de 2012, 2012. Disponível em: <<http://www.abiec.com.br/news_view.asp?id=%7BAE07944E-DE41-4C9C-BBFF-DFA816EABE85%7D>>. Acesso em: 23 jun. 2013.
- AZEVEDO, Maria NazarethbFarani. **A OMC e a reforma agrícola**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2007.
- BARROS, G. S. de C.; BURNQUIST, H. L.; MIRANDA, S. H. G. de; CUNHA FILHO, J. H. da. **SPS in Agricultural Trade: Issues and options for a research agenda**. International Seminar “Agricultural Liberalization and Integration: What to expect from the FTAA and the WTO?”, Washington, 2002.
- BELLONIA, C.C.P.; SILVA, O.M. **Indicadores de Barreiras Não Tarifárias nas exportações de carne do Brasil**. Informe GEPEC – v. 11, n. 1, 2007.
- BERCOVITCH, Jacob. **Conflict Resolution in the Twenty-first Century: Principles, Methods, and Approaches**. University Michigan Press, 2009.
- BRANCO, Mariana. **Rússia suspende embargo as exportações de carne de 3 estados brasileiros**. Jornal do Brasil, 28 de novembro de 2012. Disponível em: << <http://www.jb.com.br/internacional/noticias/2012/11/28/russia-suspende-embargo-as-exportacoes-de-carne-de-3-estados-brasileiros/>>>. Acesso em: 20 fev. 2013.
- BRASSCOM, Associação Brasileira de Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação. **BRASIL TI-BPO BOOK 2010-2011. 2012**. Disponível em: << http://www.brasscom.org.br/brasscom/Portugues/pdf/Brasil_TI-BPO_Book.pdf>>. Acesso em: 20 fev. 2012.
- BRASIL, Congresso Nacional. **Embargos à Produtos Brasileiros**. 2004, 2004b. Disponível em: <<http://www.camara.gov.br/mercosul/A_RelatorioAtiv/CE_28-06_13-08_agosto_04.htm>>. Acesso em: 04 ago. 2013.
- BRASIL, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). **Linneu viaja a Rússia para negociar fim do embargo a carne brasileira**. 2004, 2004a. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/comunicacao/noticias/2004/06/linneu-viaja-a-russia-para-negociar-fim-do-embargo-a-carne-brasileira>. Acesso em: 20 fev. 2013.

_____. **Rússia suspende parcialmente embargo as carnes brasileiras.** 2004, 2004c. Disponível em: <<<http://www.agricultura.gov.br/comunicacao/noticias/2004/11/russia-suspende-parcialmente-embargo-as-carnes-brasileiras>>>. Acesso em: 20 fev. 2013.

_____. **Rússia suspende embargo a carne em seis estados brasileiros.** 2005, 2005a. Disponível em: <<<http://www.agricultura.gov.br/comunicacao/noticias/2005/03/russia-suspende-embargo-a-carne-em-seis-estados-brasileiros>>>. Acesso em: 20 fev. 2013.

_____. **Rússia revoga as importações de carnes do Brasil.** 2005, 2005b. Disponível em: <<<http://www.agricultura.gov.br/comunicacao/noticias/2005/04/russia-revoga-restricoes-as-importacoes-de-carnes-do-brasil>>>. Acesso em: 20 fev. 2013.

_____. **Missões tentarão levantar embargos as carnes brasileiras.** 2005, 2005c. Disponível em: <<<http://www.agricultura.gov.br/comunicacao/noticias/2005/11/missoes-tentarao-levantar--embargos-as-carnes-brasileiras>>>. Acesso em: 20 fev. 2013.

_____. **Oito estados vão voltar a exportar carne para Rússia.** 2005, 2005d. Disponível em: <<<http://www.agricultura.gov.br/comunicacao/noticias/2007/11/oito-estados-vaio-voltar-a-exportar-carne-para-russia>>>. Acesso em: 20 fev. 2013.

_____. **Avança negociação da carne suína brasileira com o governo russo.** 2012. Disponível em: <<<http://www.agricultura.gov.br/comunicacao/noticias/2012/03/avanca-negociacao-da-carne-suina-brasileira-com-o-governo-russo>>>. Acesso em: 20 fev. 2013.

_____. **Rússia suspende embargo as exportações de carne de MT, PR e RS.** 2012b. Disponível em: <<<http://www.agricultura.gov.br/comunicacao/noticias/2012/11/russia-suspende-embargo-as-exportacoes-de-carnes-de-mt-pr-e-rs>>>. Acesso em: 20 fev. 2013.

_____. **Informes de produtos: Serie histórica da exportação brasileira de carne bovina.** 2013. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/internacional/indicadores-e-estatisticas/informes-de-produtos>>. Acesso em: 02 mar. 2013

BRASIL, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior (MDIC). **Balança comercial – Dados consolidados 2008.** 2008. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1275504684.pdf>>. Acessado em: 01 mar. 2012.

_____. **Balança comercial – Dados consolidados 2009.** 2009. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1275505327.pdf>>. Acessado em: 01 mar. 2012.

_____. **Balança comercial – Dados consolidados 2010**. 2010. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1298052907.pdf>>. Acessado em: 01 mar. 2012.

BRAUN, M.B.S.; SANTOS, F.R; FIGUEIREDO, A.M.; CARDOSO, R.D. **Impacto das Barreiras Sanitárias e Fitossanitárias na Competitividade das Exportações Brasileiras e Paranaenses de Carne Bovina**. Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Biologia Rural, 2008.

DEARDOFF, A.V.; STERN, R.M. **Measurement of Non-Tariff Barriers**. University of Michigan, OECD/GD (97) 129, 1997.

EUROPA Gateway to the European Union. EUR-Lex.- Access to European Union Law. Decisão n.402 de 1993 da CDD. **93/402/CEE: Decisão da Comissão, 10 de Junho de 1993, relativa às condições sanitárias e a certificação sanitária exigidas para a importação de carne fresca proveniente de países da America do Sul**. 1993. Disponível em: <<http://eur-lex-europa.eu/en/index.htm>>. Acesso em: 23 fev. 2013

_____. Decisão n.410 de 2001 da CEE. **2001/410/CE Decisão da Comissão de 30 de Maio de 2001 que altera a Decisão de 93/402/CEE relativa às condições sanitárias e à certificação veterinária exigidas para a importação de carne fresca proveniente de países da America do Sul, para ter em conta a situação sanitária do Brasil**. 2001 Disponível em: <<http://eur-lex-europa.eu/en/index.htm>>. Acesso em: 23 fev. 2013

_____. Decisão n.137 da CE. **2003/137/CE: Decisão da Comissão de 27 de Fevereiro de 2003 alterando a Decisão 93/402/EEC no que diz respeito a importações de carne fresca do Paraguai**. 2003. Disponível em: <<http://eur-lex-europa.eu/en/index.htm>>. Acesso em: 23 fev. 2013

_____. Decisão n.137 da CE. **2008/833/CE: Decisão da Comissão de 21 de Novembro de 2008 alterando o Anexo II da Decisão 79/542/EEC da Comissão no que diz respeito a regionalização do Brasil na lista dos três países ou partes na qual as importações para a Comunidade de certas carnes frescas são autorizadas**. 2008. Disponível em: <<http://eur-lex-europa.eu/en/index.htm>>. Acesso em: 23 fev. 2013

FISHER, R.; URY, W. **Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In**. 2nd edition, United States of America: Penguin Books, 1991.

FOLHA DE SÃO PAULO. **Painel Rural**. 1995. Disponível em: <<<http://acervo.folha.com.br/resultados/?q=suspens%C3%A3o+carne+brasileira+uni%C3%A3o+europeia+1995&site=&periodo=acervo&x=-532&y=-75>>>. Acesso em: 04 ago. 2013.

_____. **Aftosa tira carne brasileira de mais dois países**. 2001. Disponível em: <<http://acervo.folha.com.br/resultados/?q=embargo+carne+brasileira+R%>>

C3%BAssia+2001&site=&periodo=acervo&x=20&y=19>. Acesso em: 04 ago. 2013.

GARCIA, Bibiana Padilha. **Embargos a carne bovina brasileira: estudo de caso no âmbito dos acordos internacionais**. 2009. 130 f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós - Graduação em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2009.

HUFBAUER, G.; KOTSCHWAR, B.; WILSON, J. **Trade Policy, Standards, and Development in Central America**. 2001. Disponível em: <<<http://elibrary.worldbank.org/content/workingpaper/10.1596/1813-9450-2576>>>. Acessado em 20 mar. 2013.

ITOKAZU, F. **Notícia: Foco de Febre aftosa em MS causa restrição de 30 países**. 2005. Disponível em: <<http://acervo.folha.com.br/resultados/?q=embargo+carne+brasileira+Uni%C3%A3o+Europeia+2005&site=&periodo=acervo&x=-532&y=-75>>. Acesso em: 04 ago. 2013.

KEOHANE, R.; NYE, J. **Power and Interdependence**. Longman, 3. ed., 2001.

LOPES, Sônia; STOECKICHT, Ingrid. **Negociação**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2009.

MACEDO, Danilo. **Rússia critica serviço de controle veterinário brasileiro**. *Jornal do Brasil*, 17 de agosto de 2011. Disponível em: <<<http://www.jb.com.br/internacional/noticias/2011/08/17/russia-critica-servico-de-controle-veterinario-brasileiro/>>>. Acesso em: 20 fev. 2013.

MIRANDA, S.H.G. de; FILHO, J. H. da C.; BURNQUIST, H. L.; BARROS, G. S. A. de C. **Normas Sanitárias e Fitossanitárias: proteção ou protecionismo**. *Informações Econômicas*, v. 34, n. 2. São Paulo, 2004.

NARLIKAR, A. **International trade and developing countries**. Routledge Taylor and Francis Group, London, 2003.

NORCIO, Lúcia. **Embargo da Rússia à carne brasileira deve gerar prejuízo mensal de R\$ 8 milhões**. *Jornal do Brasil*, 03 de junho de 2011. Disponível em: <<<http://www.jb.com.br/economia/noticias/2011/06/03/embargo-da-russia-a-carne-brasileira-deve-gerar-prejuizo-mensal-de-r-8-milhoes/>>> Acesso em: 20 fev. 2013.

ODELL, John S. **Negotiating the world economy**. Ithaca: Cornell University Press, 2000.

OSBORNE, M.J. **An Introduction to Game Theory**. Oxford University Press, 2000.

PLANTEY, A. **International Negotiation in the Twenty- First Century**. Taylor & Francis e-Library, 2007

- PUTNAM, R. D. **Diplomacia e política doméstica: a lógica dos jogos de dois níveis**. Revista de Sociologia e Política, vol. 18, n.36, 2010.
- RUBIN, J. Z.; SALACUSE, J. W. **The problem with Power in International Negotiations**, 1990. International Affairs.
- SEBENIUS, J.K. **Negotiation analysis: a characterization and review**. Management Science, Vol. 38, nº 1, 1992.
- SIEBE, Wilfried. Game Theory. In RUBIN, J. Z. International Negotiation: analysis, approaches, issues. 1st ed. Jossey-Bass Inc. Publishers, San Francisco, California, 1991.
- SILVA, Sheila Z. ; TRICHES, D. ; MALAFAIA, Guilherme . **Reflexões sobre as barreiras não-tarifárias às exportações na cadeia de carne bovina brasileira**. In: XLVII Congresso Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural (SOBER),, 2009, PORTO ALEGRE - RS. XLVII Congresso Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural (SOBER), 2009. v. 1. p. 1-20.
- STARKEY, B.; BOYER, M. A.; WILKENFELD, J. **International negotiation in a complex world**. 3. ed., Rowman& Littlefield Publishers, Inc.: Plymouth, 2010.
- VELLOSO, R. R. **Do Gatt a OMC**. Lima, Peru: Derecho y Cambio Social, n. 8, ano III, 2006
- WATKINS, M. **Negociação**. 8. ed. Rio de Janeiro: Record, 2010.
- WTO, World Trade Organization. **The WTO Agreement on the Application of Sanytary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement)**. 1994. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsagr_e.htm>. Acesso em: 10 mar. 2013.
- _____. **Understanding the WTO Agreement on Sanitary and Phitosanitary Measures**. 1998. Disponível em: <<http://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsund_e.htm>>. Acesso em: 10 mar. 2013.
- _____. **Tariff Profile Brazil**. 2011. Disponível em: <<http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=BR>>. Acesso em: 28 fev. 2013.
- ZAFALON, M. **Governo gasta só 20% da verba para aftosa**. 2005. Disponível em: <<<http://acervo.folha.com.br/resultados/?q=embargo+carne+brasileira+Uni%C3%A3o+Europeia+2005&site=&periodo=acervo&x=-532&y=-75>>>. Acesso em: 04 ago. 2013.
- ZARTMAN, W. **What I want to know about negotiation**. Kluwer Academic Publishers. International Negotiation 7: 5-15, 2002.
- _____.; RUBIN, Jeffrey Z. (eds). **Power and negotiation**. Michigan: University of Michigan, 2002.

CAPÍTULO 3

ACORDOS BILATERAIS ENTRE BRASIL E ISRAEL: Contribuições e avanços negociais

Priscila Cavalcanti Erlich¹

Nadja Valéria Pinheiro²

Roberto Vilmar Satur³

3.1 INTRODUÇÃO

Este capítulo⁴ é um estudo teórico-histórico das negociações e acordos bilaterais entre Brasil e Israel desde o ressurgimento do estado de Israel no pós Segunda Guerra Mundial. E com isso visualizar quais foram às contribuições efetivas que resultam dos acordos bilaterais entre Brasil e Israel no tocante as áreas de negócios e de cultura, desde os meados do século XX até início do século XXI. Portanto busca-se apresentar os principais aspectos da política externa dos países envolvidos; compreender o contexto histórico que culminou na aproximação entre esses dois países e analisar as contribuições resultantes dos acordos bilaterais e as estratégias negociais entre os países envolvidos, especialmente nas áreas cultural e de negócios.

É uma pesquisa de caráter descritiva e de natureza interpretativa, e cunho qualitativo. O universo da pesquisa (população) compreendeu todos os 24 acordos bilaterais existentes entre Brasil e Israel até o ano de 2014 e para composição da amostra, optou-se pela seleção por áreas dos acordos ficando como amostra estudada os acordos na área dos negócios e da cultura, resultando em quatro acordos na área cultural e quatro acordos na área de negócios aqui estudados.

1 Administradora e Negociadora Internacional. Bacharel em Administração e Bacharel em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais. Email: priscilaerlich@hotmail.com

2 Professora de Administração, Marketing e Negociações do Departamento de Administração da UFPB. Mestre em Sistemas de Computação e Mestre em Administração pela UFPB. Graduação em Administração e Graduação em Processamento de Dados. Email: nadvaleria@uol.com.br

3 Professor de Negociações do Departamento de Mediações Interculturais da UFPB. Pós Doutor em Informação e Comunicação pela Universidade do Porto. Doutor em Ciência da Informação (Linha: Ética, Gestão e Política de Informação). Mestre em Economia (Linha: Economia da Empresa). Especialista em Comércio Exterior. Bacharel em Economia. Bacharel em Administração. E-mail: robertosatur@yahoo.com.br.

4 Este capítulo foi desenvolvido a partir do Trabalho de Conclusão de Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas as Negociações Internacionais desenvolvido por Priscila Cavalcanti Erlich, intitulado “Acordos bilaterais entre Brasil e Israel: contribuições e avanços negociais”, sob a orientação da professora Nadja Valéria Pinheiro e coorientação do professor Roberto Vilmar Satur, no ano de 2015. Para transformar-se nesse capítulo o trabalho sofreu recortes, ajustes, adequações e agregações.

Um questionamento sempre surge imediatamente após discutir-se sobre acordos bilaterais: saber quais as contribuições advindas de todo o processo negocial no pós-acordo. Todo o acordo bilateral firmado tem como propósito gerar maiores e melhores relações e intercâmbios, estratégicos e operacionais, entre as partes envolvidas.

A palavra negociação abrange os diversos aspectos situacionais relativos ao anseio individual ou coletivo em prol de um interesse, por mais simples que seja a finalidade produzida através dessa interação mútua. As negociações podem ser no micro (microambiente, particular, microeconomia,...), ou no macro (macroambiente, coletivos, macroeconomia, etc). Quando ela abrange negociações internacionais ela segue a lógica macro (entre nações, governos, setores, áreas) e micro (entre cidadãos, organizações). Todavia a negociação assume um caráter mais amplo e complexo, pois envolve distintos sistemas jurídicos, culturas, tamanhos, regiões, economias, interesses, regras, *modus operandi*.

As negociações internacionais que levam a acordos bilaterais amplia a interdependência entre os países. É um dos fatores-chave que cria vínculos e resulta em estratégias rentáveis e sólidas de negócios. Nas relações entre países como Brasil e Israel não seria diferente. Por isso, este estudo propõe uma análise descritiva dos acordos bilaterais entre Brasil e Israel no tocante aos avanços e as contribuições negociais nas áreas de negócios e de cultura dos supracitados países.

Desta forma, para melhor compreensão do panorama estratégico vigente entre as nações Brasil e Israel, faz-se jus um conhecimento prévio do processo inicial de aproximação das mesmas. Segundo o site da embaixada de Israel no Brasil, o Embassies, o Brasil iniciou suas relações exteriores com Israel em 1947, quando o diplomata brasileiro Oswaldo Aranha dirigiu a Assembleia Geral das Nações Unidas, que culminou na histórica sentença da partilha que conduziu à criação do Estado de Israel em 1948. Tal feito estabeleceu um marco essencial nas relações do Brasil com o Estado de Israel. Desde então, Brasil e Israel dividem uma extensa história de intercâmbio nas áreas técnica, científica e tecnológica. Atualmente, as relações culturais permanecem crescendo, como também as políticas. Apesar de momentos instáveis no sentido diplomático, que não é foco deste trabalho discutir essa questão, as relações mantêm-se em vigência.

Ainda de acordo com a embaixada de Israel, em 2007, Israel assinou o Acordo de Livre Comércio com o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), o que constituiu Israel como primeiro associado extra regional a consolidar este tipo de acordo com o bloco. Os acordos são importantes aliados ao amadurecimento das relações internacionais, que foram e ainda são intensificadas pelo advento da formação de uma sociedade mundial. Então, as necessidades das interações globais surgidas tornam-se ferramentas para desenvolvimento de diversas áreas, podendo citar-se as relacionadas nas esferas sociais, políticas, econômicas, e culturais das nações.

As economias de Israel e do Brasil são complementares e não concorrentes, consentindo um amplo potencial de interação ou de intercâmbio. Isso facilita e instiga as trocas. O Ministério das Relações Exteriores de Israel e do Brasil (2014), enfatizam que dentre os anos de 1997 e 2011, as relações políticas se fortaleceram com visitas ministeriais e comerciais de ambos os lados, o que culminou em uma série de acordos bilaterais importantes nos campos da educação, agricultura, saúde, pesquisa científica industrial e aduaneira, entre outros.

3.2 CONCEITUANDO NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS, ACORDOS BILATERAIS E INTERDEPENDÊNCIA

A negociação é conceituada por Acuff (1998, p. 28) “como processo de comunicação de mão dupla cujo objetivo é chegar a um acordo mútuo sobre necessidades e opiniões divergentes”. Já Coelho Junior (2009, p. 15) diz que a negociação é um processo em que “grupos ou as pessoas envolvidas, com o objetivo de construir uma relação duradoura, se deslocam de suas posições originais no sentido de alcançar a satisfação percebida de suas mútuas necessidades.”

Geralmente há satisfação em uma negociação quando ambas as partes se beneficiaram com o acordo negociado. Isso ocorre segundo a classificação de negociação quando esta é cooperativa, havendo, portanto, um processo que resulte em ganha-ganha. (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, 2011).

Verifica-se que a satisfação entre as partes torna-se um elemento essencial para a manutenção e incrementação das relações, e que tal feito corrobora para uma estratégia negocial pautada no ganha-ganha, que traz um efeito cooperativo e ao mesmo tempo incentiva a criação de laços estratégicos entre os envolvidos nas negociações.

Enquanto que a negociação internacional sempre existiu mais é notório que elas se intensificaram no século XX em diante. Foi nesse século que ficou mais evidente a interdependência entre os países, a integração regional e o surgimento dos organismos internacionais, que fortaleceram e fortalecem ainda mais a dinâmica das relações internacionais (ALMEIDA, 2012).

A negociação internacional traz à luz a ideia de uma maior complexidade quando comparada com as negociações domésticas, uma vez que em uma negociação internacional leva-se em consideração a existência de inúmeras variáveis dentro do processo como diversidades: culturais, de legislação, de geopolítica, econômicas, regionais e de interesses.

O negociador internacional é o mediador nesse processo. É quem aproxima o demandante de algo do seu ofertante, fazendo isso num contexto internacional. O foco do negociador consiste em conseguir o melhor acordo e concretizar o negócio. Para isso, os profissionais utilizarão informações e conhecimentos em negociação e marketing aplicados a cada caso. (SATUR, 2017, p. 29)

A negociação internacional pode ser de natureza bilateral, pluri ou multilateral, especialmente quando envolve Estados nacionais. Segundo Racy (2006) relações internacionais são conexões entre diferentes nações, que podem envolver diferentes áreas, como: militar, econômica, psicossocial, política e etc.

Sabemos que os governos se aliam em busca de algo, ou seja, criam ambientes geradores de oportunidades mútuas o que chamamos anteriormente de negociação do tipo ganha-ganha. As nações estão cada vez mais criando alianças que fomentam seu crescimento e desenvolvimento em diversos segmentos.

Em grandes negociações globais, os governos dos países envolvidos atuam diretamente como parte no processo de negociação. Isso ocorre com grande frequência em negociações que envolvem países em desenvolvimento, em que há cooperação financeira de agências internacionais como o Banco Mundial, o Banco Interamericano de Desenvolvimento e órgãos diretamente ligados a outras organizações internacionais. (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, 2011, p. 102)

Analisando o trecho acima citado observamos que o caráter da negociação também é fortemente influenciado pelo nível de desenvolvimento dos países, ou seja, os governos adquirem papéis importantes na busca de cooperações econômicas, técnicas, sociais, culturais, dentre outras, principalmente quando se trata de países em desenvolvimento.

Para se ter êxito em uma negociação global é necessário que a mesma tenha de frente pessoas e/ou agentes capacitados para atuarem com destreza e coerência dentro dos padrões exigidos, respeitando obviamente, a cultura da nação oposta. São os negociadores internacionais. Estes negociadores “adquirem excelência quando estabelecem acordos, resolvem controvérsias e atingem decisões além de suas fronteiras, utilizando-se da flexibilidade estratégica, dentro de parâmetros éticos e legais” (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, 2011, p. 103).

[...] o negociador internacional é um mediador, ele passa a ser mediador da diversidade social e cultural, um profissional esforçado para aproximar diversidades em prol de interesses comuns. Diferentemente do compromisso principal, que têm, por exemplo, a publicidade e a propaganda e, em alguns pontos, o próprio marketing, o papel do negociador não é somente de difundir, tornar conhecido, despertar o desejo e outros atributos, mas também de criar sentidos e viabilizar, além do encontro, o acordo, a relação com o foco mais permanente, respeitando as diferenças culturais, reduzindo conflitos e otimizando pontos de convergência. (SATUR, 2017, p. 165)

Isso por que uma negociação internacional possui uma extrema ligação com os padrões éticos e políticos levando em consideração que a política define as relações de poder entre as pessoas e a ética regula as relações de moral entre os seres humanos. Enquanto ambas, a política e a ética, estabelecem-se dentro do âmbito das relações, constata-se, com base nas contribuições e na concor-

dância entre as partes envolvidas, que as duas possuem fundamentalmente o mesmo nascedouro (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, 2011).

Quanto aos acordos bilaterais tem-se que tais acordos reforçam as positivities das potenciais parcerias entre os países, aumentam os canais de intercâmbio e desenvolvimento e fomentam a relação dos envolvidos, favorecendo, desta maneira, a geração de resultados contributivos de curto a longo prazo.

Com a multiplicidade destes acordos culminaram com as seguintes denominações e/ou tipos de acordos: acordos bilaterais, acordos regionais, acordos preferenciais, acordos multilaterais, acordos Plurilaterais (LOPES; CARVALHO, 2006). A definição dos diferentes tipos de acordo segue a visão teorizada por Soares (2011):

- Acordos Preferenciais: um ou vários Estados conferem benefícios especiais mútuos;
- Acordos Bilaterais: consolidados entre dois sujeitos de direito internacional, ou seja, Estados ou Organizações Internacionais;
- Acordos Regionais: firmados entre Estados de uma região geográfica específica, que possuem como desígnio gerar o livre comércio intra região;
- Acordos Multilaterais: possuem como característica particular a adesão obrigatória por parte de seus membros, possuindo normas de execução imperativa, exemplo, a da nação mais favorecida;
- Acordos Plurilaterais: possuem adesão facultativa, o que significa que são válidos exclusivamente para seus signatários.

Em suma, os acordos bilaterais são manifestações firmadas entre duas partes objetivando relações em seus mais variados âmbitos extraterritoriais a fim de que se alcance sentido estratégico à relação e ganhos recíprocos para os Estados envolvidos no processo negocial do mesmo. Faz-se jus a devida atenção à negociação entre os países como sendo um meio essencial à efetivação e manutenção dos acordos e a possibilidade de celebração de diversos outros, posteriormente.

Quanto à interdependência entre os países reforça-se influenciada pelo advento da globalização. Por isso Mariano (1995, p. 5), enfatiza que levando em conta o atual cenário internacional “não se pode analisar uma integração econômica sem, por exemplo, levar em conta o processo de interdependência econômica que existe atualmente entre os países, ou deixar de lado o fenômeno da globalização”.

Simplificando a definição de Interdependência, temos que, a mesma significa dependência mútua. Na política mundial, interdependência costuma se referir a situações assinaladas por efeitos recíprocos entre países ou entre atores em diferentes países. Estes efeitos decorrem de intercâmbios internacionais que se expandiram consideravelmente a partir da Segunda Guerra Mundial. Portanto, no tocante aos efeitos de custos recíprocos provindos dos intercâmbios, se os mesmos existem– não necessariamente simétricos– há interdependência. (GUEDES, 2014). Enfatizando o conceito de assimetria

temos que, “a Interdependência afeta a todos, mas de maneira assimétrica – custos e benefícios são diferenciados (e informados pela assimetria de poder)” (ONUKEI, 2014, p. 3).

Quando se fala de interdependência, faz-se uma intrínseca referência a “cooperação dos atores internacionais”, o que quer dizer que “nas relações de interdependência os objetivos domésticos e transnacionais, assim como os interesses governamentais, estão interligados” (MARIANO, 1995, p. 13).

A noção de poder proposta pela teoria da interdependência de Keohane e Nye (1989) é regulamentada pelos Regimes internacionais. Portanto, a noção de “poder” gira em torno de duas dimensões: a sensibilidade e vulnerabilidade dos atores internacionais. A sensibilidade denota o quão rápido uma mudança no cenário internacional afeta um determinado ator, e o quanto esses efeitos são custosos para ele. Por outro lado o grau de vulnerabilidade de um ator está ligado à sua capacidade de contornar as dificuldades impostas pelo cenário internacional através de alterações nas políticas (KEOHANE; NYE, 2001, p. 11).

Ressalta-se, portanto, que “o poder através do diálogo (*Soft Power*), assumido pelos neoliberais, tem se demonstrado superior ao poder da força (*Hard Power*) o que demonstra a força da interdependência complexa nas relações internacionais” (JURISWAY, 2012, p. 5).

Diante disto, Brasil e Israel fomentam suas alianças estratégicas dentro de uma sociedade global que está em um cenário configurado pela interdependência entre os países, que desencadeia uma agregação maior de desenvolvimento dos envolvidos no processo.

3.3 PRINCIPAIS ASPECTOS DA POLÍTICA EXTERNA DOS PAÍSES OBJETOS DE ESTUDO: BRASIL E ISRAEL

3.3.1 POLÍTICA EXTERNA BRASILEIRA

Prevista no Art. 4º da Constituição Federal do Brasil, as relações internacionais e a política externa brasileira são desenhadas dentro da contextualização do momento histórico vivenciado em cada época. Neste sentido há uma heterogeneidade da mesma quando posta em evidência a atuação dos diferentes representantes nacionais (BARRETO, 2014).

Ao longo do século passado a política externa do Brasil orientou-se por meio da busca da independência e do desenvolvimento do país. Mesmo a estratégia adotada para o desenvolvimento possuindo caráter variado prevaleceu os esforços à busca desse desenvolvimento. Sendo assim, ficaram marcadas as disparidades dos momentos ou acontecimentos (AÇÃO EDUCATIVA, 2014). Fomos marcados pelo modelo agroexportador, posteriormente com uma política de industrialização com forte proteção do Estado para essa indústria. Assim formatamos uma economia muito fechada para o mercado externo, com exceção do agronegócio. Não por acaso foi o setor que mais se desenvolveu. Atualmente o modelo vigente mantém boa parte destas caracte-

rísticas com pequenos avanços, com alguma abertura para as tecnologias e bens de consumo. (AÇÃO EDUCATIVA, 2014). Enquanto o Chile ocupava o índice de economia mais aberta do mundo o Brasil estava na 35ª posição. (SATUR; RIBEIRO, 2002).

Desde o governo Collor, adesão ao Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), adesão a Organização Mundial do Comércio (OMC: substituta do GATT) e da implantação do Plano Real iniciou-se um esforço dos governos da época e subsequentes para melhorar a política externa brasileira e ir retirando o país do isolamento e da falsa sensação de independência interna *versus* externa. Junta-se a isso a redemocratização brasileira, o fim da guerra fria e o trunfo do modelo capitalista em praticamente todo o mundo.

O principal avanço concreto foi quando a matriz importadora e exportadora do Brasil diversificou e não ficou mais tão fortemente ligado aos Estados Unidos. (AÇÃO EDUCATIVA, 2014). Nas últimas décadas a ponte estratégica do Brasil tem sido o seu alinhamento ou sua parceria com os países do sul global. Novas parcerias surgiram:

O eixo horizontal é representado pelas parcerias com as nações emergentes, como Índia, China, África do Sul e a Rússia. Este eixo é composto também pelos Países de Menor Desenvolvimento Relativo (PMDRs) da África, Ásia e Oriente Médio. São relações que apresentam tanto simetrias quanto assimetrias no que se refere a seus recursos e posição relativa na ordem mundial, mas que compartilham as demandas sociais, de modernização econômica e reforma democrática das Relações Internacionais. [...] também definida como relações Sul-Sul (horizontais) (PECEQUILO, 2010, p. 205).

No cenário internacional o Brasil começa a se destacar. Na ONU o país se destaca desde os anos 40 como a adesão do Brasil na II Grande Guerra e logo em seguida o caso do brasileiro Osvaldo Aranha participar decisivamente na criação do Estado de Israel. No final dos anos 80 e nos anos 90 do século XX o Brasil, redemocratizou-se, fez e implantou nova Constituição, retomou as eleições diretas, abriu a economia ao exterior, iniciou agenda privatizante, estabilizou a questão monetária; participou mais ativamente da OMC, da ALCA (que não avançou) e do MERCOSUL. Além disso, sediou a Conferência das Nações Unidas para o Meio Ambiente e o Desenvolvimento (Eco-92), realizada no Rio de Janeiro. Posteriormente o Brasil solicita assento no Conselho de Segurança da ONU e liderou agendas de desenvolvimento internacional. (AÇÃO EDUCATIVA, 2014). Soma-se a isso outros esforços paralelos como a ação solidária dos militares brasileiros no Haiti (2004 a 2017), na chamada missão da Paz da ONU; em 2011 participa da fundação do BRICS (bloco que envolve Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul), nos chamados países emergentes; passou a ter voz ativa no G20; em 2013 o brasileiro Roberto Azevêdo assume a OMC; em 2014 realiza-se a Copa do Mundo e em 2016 as Olimpíadas no Brasil. Tudo isso é, de algum modo esforço estratégico diplomático e de marketing para colocar o Brasil num cenário mais visível e respeitável internacionalmente.

No seu período da redemocratização, passou por situações de impeachment sem risco a democracia, elegeu presidente intelectual (sociólogo, professor e escritor) e logo em seguida um representante da classe trabalhadora. Demonstrando que as instituições democráticas, apesar dos problemas, estavam funcionando, dando mais segurança para os investidores externos. O Brasil trabalhou forte para resgatar a credibilidade internacional no final do século XX e no século XXI. Inicialmente era preciso demonstrar que o processo democrático estava consolidado, que as instituições funcionavam e que a economia estava organizada, estabilizada e aberta aos investimentos externos. Também era preciso recolocar o Brasil no cenário do comércio internacional, modernizando sua matriz produtiva e consolidando uma marca “Brasil”. O segundo passo foi diversificar a pauta exportadora e importadora para não ficar na dependência de apenas alguns países fornecedores e alguns países clientes. A agenda sul-sul foi implantada com maior afinco, fazendo negociações e firmando alianças estratégicas com países do Oriente Médio, África e Ásia, incluindo gigantes como China, Rússia e Índia foram fortalecidas.

Como resultados disso pode-se destacar os novos arranjos internacionais plurilaterais como: BRICS (Brasil, Rússia, Índia China e África do Sul); IBAS (Índia, Brasil e África do Sul); MERCOSUL (Mercado Comum do Sul); UNASUL (União Sul-Americana de Nações); Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP); Cúpula América do Sul-Países Árabes (ASPA); Cúpula América do Sul-África; União Africana; G20 em detrimento do G8. Sem contar a infinidade de acordos bilaterais feitos. Evidente que algumas tratativas avançaram mais, outras menos. Todavia é inegável que a importância dos países emergentes na agenda internacional brasileira cresceu sobremaneira. O ministro Celso Amorim resumiu o papel da política externa engendrada por Lula como sendo “altiva, pois não devemos nos submeter a outras potências mais poderosas, mas sim devemos expor e lutar pelos nossos pontos de vista. E ativa porque a política externa não se resume a ficar reagindo diante de situações, mas promover assuntos e agendas novas” (AÇÃO EDUCATIVA, 2014).

O governo Dilma Rousseff caracterizou-se por ter fundamentalmente a mesma visão implantada pelo governo Lula. Ou seja, manteve a busca pela autonomia e diversificação de parceiros, conservando a Cooperação Sul-Sul como estratégia para o protagonismo brasileiro na cena internacional (AÇÃO EDUCATIVA, 2014). Já o governo que a sucedeu, por ser transitório, continuou basicamente a mesma agenda, tentando acenar ao mundo a perspectiva de um país em reforma num pós-crise. Todavia sem grandes mudanças nas estratégias negociais internacionais.

A partir das informações referentes à política externa brasileira, pode-se destacar uma visão estratégica de cooperação e diversificação de parcerias, como também, pode-se perceber que o Brasil tem mergulhado mais assiduamente no cenário internacional.

3.3.2 POLÍTICA EXTERNA ISRAELENSE

A Política Externa Israelense tem sido uma política que almeja e consolida alianças estratégicas econômicas e de desenvolvimento com os diversos continentes, ou seja, tem havido uma maior consolidação com parceiros aquém de seu ambiente regional. Israel ajusta-se em termos de política externa aos continentes com os quais possui algum grau de envolvimento, isto é, adapta sua política externa às emergências governamentais do momento.

A política externa de Israel se configura essencialmente na busca assídua por alianças econômicas no exterior no além região do Oriente Médio pois tem sido, de certa forma, isolado de seu ambiente regional. Por esse fator, Israel consolida fortemente parceiros comerciais, dentre os quais se salientam as parcerias consolidadas como as do continente europeu e americano.

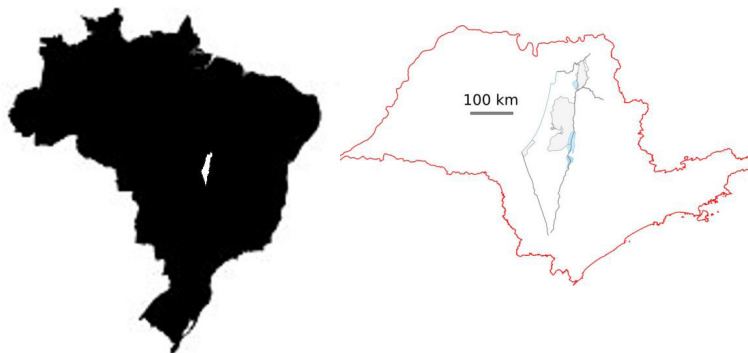
O governo israelense segundo o *Ministry of Industry and Foreign Trade Administration* MFA (2014) destaca que Israel está permanentemente buscando promover e expandir as exportações do seu país para todos os mercados estrangeiros e buscando expandir os negócios e as alianças estratégicas com parceiros comerciais vigentes, sem deixar de configurar novas alianças com potenciais parceiros comerciais.

Segundo o MFA (2014) Israel participa estrategicamente e efetivamente das negociações com as seguintes organizações e regiões: OMC - Organização Mundial do Comércio; UE - União Européia; EFTA- Associação Européia de Comércio Livre (*European Free Trade Association*, EFTA); Europa Oriental; América do Norte - EUA; Outros Países - A partir da assinatura do *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), que possuía como objetivo consolidar os Estados Unidos, Canadá e México; Ásia e Oceania; África e Oriente Médio; e América do Sul. Por conta disso que em 2007 Israel firmou acordo com o MERCOSUL e também fez outros acordos regionais.

O Acordo de Livre Comércio entre Israel e o MERCOSUL, assinado em 2007, constituiu Israel como primeiro parceiro extra regional a firmar este tipo de acordo com o bloco. Trata-se de acordo de abertura de mercados que cobre, também, comércio de bens, regras de origem, salvaguardas, cooperação em normas técnicas, sanitárias e fitossanitárias, cooperação tecnológica e técnica e cooperação aduaneira. Em 2008 o comércio bilateral ultrapassou 1,5 bilhões de dólares. (EMBASSIES, 2014).

Na perspectiva do Embassies (2014), Israel possui um pequeno território, porém, é grande no tocante as inovações, tecnologia e desenvolvimento. No que se refere ao Brasil, é um país gigante em termos geográficos e industrialmente e o maior parceiro comercial de Israel na América Latina.

Figura 1: Tamanho de Israel comparado ao tamanho do Brasil e do Estado de São Paulo



Fonte: Mau (2011)

Comparativamente, em termos de extensão geográfica Israel é do tamanho do menor estado brasileiro (Sergipe), ou quase 9% da área do estado de São Paulo e 0,26% da área do Brasil. Quanto à população tem 8,5 milhões de habitantes o que dá um pouco menos que a população do Ceará. Todavia economicamente o PIB de Israel é de cerca de 320 bilhões de dólares, um valor superior a toda a Região Sul do Brasil (RS, SC, PR) e dando praticamente o PIB de Minas Gerais e Rio de Janeiro somados, ou mais da metade do PIB paulista.

3.3.3 CONTEXTO HISTÓRICO QUE CULMINOU NA APROXIMAÇÃO ENTRE BRASIL E ISRAEL

A histórica relação entre Brasil e Israel teve suas bases lançadas a partir da partilha da Palestina. Após a Segunda Guerra Mundial, a opinião pública global encontrava-se sensibilizada com a questão do massacre judeu feito por nazistas na Europa. No ano de 1947 a Assembleia Geral das Nações Unidas foi presidida pelo embaixador brasileiro Oswaldo Aranha. Ele deu um grande passo para o Brasil conquistar, para sempre, o respeito israelense, pois sua decisão foi favorável à criação do Estado de Israel no ano de 1948. Esse importante evento configurou-se como sendo os primórdios das relações bilaterais do Brasil com Israel (AGUIAR *apud* BRASIL ESCOLA, 2014).

O povo judeu, a partir do reconhecimento de seu estado, passa a possuir um “Lar Nacional”. O sentimento predominante do povo judeu é o de justiça e gratidão principalmente à nação brasileira. Foi o início da trajetória de cooperação mútua entre Brasil e Israel, “estabelecidas às relações diplomáticas entre os dois países no início de 1949(...)” (VIGEVANI; KLEINAS, 1999, p. 38).

O diplomata ministro José Fabrino de Oliveira Baião, no dia 29 de março de 1952 apresenta-se ao governo de Israel em TelAviv (FABRINO; FONTOURA, 1952, *apud* VIGEVANI; KLEINAS, 1999).

Para Mariano (1995, p. 9), “[...] Essa simpatia entre atores relevantes permitiria uma base de apoio político à continuação das negociações e a superação dos possíveis obstáculos.” Há de se salientar também, que os interesses governamentais na região do Oriente Médio têm sido aprofundados de uma maneira não só política, mas, também, econômico-comercial. Nos últimos anos foram diversas as visitas governamentais entre Brasil e Israel. Essas visitas fomentaram o estabelecimento e o amadurecimento de acordos bilaterais existentes e/ou futuros entre as referidas nações. Essas afirmações têm como fonte o site do ITAMARATY (2014) e podem ser validadas a partir do trecho:

As relações entre Brasil e Israel vêm-se fortalecendo nos últimos anos, tanto do ponto-de-vista político, quanto na esfera econômico-comercial. Ao Brasil, interessa aprofundar ainda mais esses laços, não apenas por sua disposição de contribuir para a resolução do conflito árabe-israelense, mas também pelo desejo de aumentar o comércio e expandir a cooperação. Os dois países vêm desenvolvendo um diálogo produtivo e maduro em torno de ampla gama de temas da realidade internacional.

O quadro a seguir contém informações cronológicas das relações Bilaterais Brasil – Israel, para que se possa compreender melhor a dinâmica das relações entre eles e conferir a assiduidade das visitas de autoridades Brasileiras e Israelenses que culminaram em negociações vantajosas para ambas.

Quadro 1: Cronologia das visitas de autoridades brasileiras à Israel: 1997-2011

Ano	Mês	Visita
2011	Novembro	Ministro da Integração Nacional, Fernando Bezerra
	Dezembro	Diretor Executivo do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Alessandro Teixeira
2010	Janeiro	Ministro da Defesa, Nelson Jobim
	Março	Presidente Luís Inácio Lula da Silva
	Julho	Ministro das Relações Exteriores, Embaixador Celso Amorim
	Outubro	Ministro do Turismo, Luiz Barreto Filho
	Novembro	Ministro de Estado, Chefe do Gabinete de Segurança da Presidência da República, Jorge Armando Feliz
2009	Janeiro	Ministro de Estado das Relações Exteriores, Embaixador Celso Amorim (Jerusalém)
	Julho	Embaixador Extraordinário do Brasil para o Oriente Médio, Embaixador Affonso Celso de Ouro-Preto
	Outubro	Prefeito de Curitiba, Carlos Alberto Richa
2008	Fevereiro	Ministro de Estado das Relações Exteriores, Embaixador Celso Amorim

	Maio	Ministra da Secretaria Especial de Políticas para Mulheres, Nilcéa Freire
	Novembro	Ministro da Secretaria de Assuntos Estratégicos Mangabeira Unger
	Dezembro	Embaixador Roberto Jaguaribe – Reunião de Consultas Políticas
2007	Novembro	Ministra do Meio Ambiente, Sra. Marina Silva; Ministro da Integração Nacional, Sr. Geddel Vieira Lima; Governador de Minas Gerais, Sr. Aécio Neves; Prefeito de São Paulo, Sr. Gilberto Kassab.
	Dezembro	Presidente do Banco Central, Sr. Henrique Meirelles
2006	Fevereiro	Secretário de Segurança Pública e de Defesa Social do DF, Sr. General Athos Costa de Farias
	Março	Ministro de Estado da Educação, Sr. Fernando Haddad
	Maio	Secretário Nacional da Segurança Pública, Sr. Luiz Fernando Corrêa
	Junho	Vice-Presidente do Supremo Tribunal Federal, Ministra Ellen Gracie Northfleet
2005	Maio	Ministro de Estado das Relações Exteriores, Embaixador Celso Amorim
	Julho	Ministro de Estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Ext., Sr. Luiz Fernando Furlan
	Setembro	Vice-Presidente do Supremo Tribunal Federal, Ministra Ellen Gracie Northfleet
	Outubro	Ministro-chefe do Gab. de Coord. Política e Articulação Institucional, Sr. Jacques Wagner; Deputado Federal, Sr. Feu Rosa.
	Novembro	Governador do Estado de São Paulo, Sr. Geraldo Alckmin
2004	Fevereiro	Governadora do Estado do Rio de Janeiro, Sra. Rosinha Garotinho; Missão parlamentar chefiada pelo Senador Marcelo Crivela.
	Abril	Missão de Deputados Federais, chefiada pelo Sr. Deputado Jamil Murad
2003	Junho	Chefe do Departamento de África e Oriente Próximo, Embaixador Pedro Motta Pinto Coelho
	Julho	Chefe de Gab. do ME, na qualidade de emissário especial do PR, Embaixador Mauro Vieira; Senador Eduardo Suplicy
	Novembro	Deputada Federal, Sra. Denise Frossard
2002	Abril	Missão da Comissão de Relações Exteriores da Câmara dos Deputados
2000	Outubro	Ministro de Estado da Saúde, Sr. José Serra
1999	Outubro	Delegação Parlamentar do Estado do Pará
1998	Novembro	Ministro de Estado da Justiça, Sr. Renan Calheiros

1997	Setembro	Missão de Deputado Federais, chefiada pelo Sr. Deputado Nilson Gibson
------	----------	---

Fonte: Adaptado do arquivo original do site do Ministério das Relações Exteriores de Israel, TELAVIV (2014).

Como pode ser observado praticamente todo a ano houve representantes brasileiros visitando oficialmente Israel. A recíproca, embora não tão intensa quanto a brasileira, em termos de visita, também é verdadeira e pode ser observado no quadro a seguir.

Quadro 2: Cronologia das visitas de autoridades israelenses ao Brasil: 1997-2011

Ano	Mês	Visita
2011	Abril	Deputada e Ministra da Agricultura e Desenvolvimento Rural de Israel, Orit Noked
	Maio	Ministro da Indústria, Comércio e Trabalho de Israel, Deputado Shalom Simhon
	Agosto	Vice-Primeiro-Ministro e Ministro de Assuntos Estratégicos, Mosh Ya'alon
2010	Março	Ministro das Comunicações, Moshe Kahlon; Ministro da Segurança Pública, Yitzhak Aharonovitz
	Dezembro	Vice Primeiro-Ministro, Ministro da Cooperação Regional e Ministro do Desenvolvimento do Negev e Galil, Silvan Shalom
2009	Julho	Ministro dos Negócios Estrangeiros, Avigdor Lieberman (São Paulo e Brasília)
	Novembro	Presidente Shimon Peres (Brasília, São Paulo e Rio de Janeiro)
2008	Março	Ministro da Segurança Pública, Sr. Avraham (Avi) Dichter
	Julho	Ministro da Agricultura e Desenvolvimento Rural, Sr. Shalom Simchon
	Agosto	Ministra da Educação, Yuli Tamir
2007	Agosto	Deputado do Knesset, Benyamin (Benny) Elon
	Dezembro	Vice-Chanceler, MajalliWhabee
2005	Março	Vice-Primeiro Ministro e Ministro da Indústria, Comércio e Emprego, Ehud Olmert
	Maio	Vice-Ministro da Defesa, Ze' evBoim
	Julho	Ministro da Agricultura e Desenvolvimento Rural de Israel, Yisrael Katz
2003	Junho	Ministro da Ciência e Tecnologia, Sr. Eliezer Sandberg
	Agosto	Vice-Diretor Geral para Assuntos de América Latina, Embaixador Pinchas Avivi; Chefe da Divisão de Ligação com Adidos Militares, General Ehud Dekel
2001	Janeiro	Diretor da Divisão da América do Sul da chancelaria israelense, Sr. Avraham Sharon
1997	Setembro	Ministro da Indústria e Comércio, Sr. Nathan Sharanski

Fonte: Adaptado do arquivo original do site do Ministério das Relações Exteriores de Israel, TELAVIV (2014).

O site da embaixada de Israel no Brasil, o EMBASSIES, salienta que essas visitas e negociações ocorridas ao longo do tempo “trouxeram uma série de acordos bilaterais importantes nos campos da educação, agricultura, cooperação nas áreas de saúde, pesquisa científica industrial e aduaneira”.

À luz da teoria, trazendo o argumento de Lewicki *et al.*, (1996 *apud* Martinelli, Ventura e Machado, 2011), pode-se dizer que a postura estratégica no processo de negociação, através da busca por um relacionamento efetivo e duradouro entre os participantes é recomendável e eficaz. É o que podemos ratificar a partir do estreitamento de vínculos entre Brasil e Israel, através das visitas oficiais e a consolidação de acordos bilaterais.

O embaixador de Israel no Brasil, o Dr. Reda Mansour, valorizou em uma de suas declarações ao EMBASSIES à relação entre Brasil e Israel. Em suas palavras, o então embaixador enfatizou que:

Israel é pequeno em território, mas grande em inovação, tecnologia e desenvolvimento. O Brasil é um gigante industrial e maior parceiro comercial de Israel na América Latina. A tendência é de um aumento significativo nas transações comerciais entre os dois países. Os números são promissores e o potencial de cooperação é alto. (EMBASSIES, 2014).

As relações entre Israel e Brasil resultam em ganhos mútuos e significativos, sejam eles no âmbito econômico, político, social, cultural dentre outros.

3.4 CONTRIBUIÇÕES RESULTANTES DOS ACORDOS BILATERAIS ENTRE BRASIL E ISRAEL EM TERMOS ESTRATÉGICOS NEGOCIAIS

Os pressupostos teóricos da negociação englobam como tarefa de negociador o de usar as melhores técnicas, impetrar objetivos, designios ou interesses, buscar sempre o melhor acordo, nas circunstâncias de interesses comuns, complementares ou em alguns casos opostos, de maneira que todos os envolvidos tenham chance de argumentar e, portanto, chance de alcançar o melhor resultado possível para ambos (PESSOA, 2008).

As negociações dos acordos impetrados por Israel e Brasil são, de maneira geral, extremamente benéficas para ambos. Essa relação é alimentada pela negociação de acordos bilaterais, que são resultados de uma cooperação baseada nas macros vantagens advindas dos processos negociais em tramitação e/ou em vigor. Assim cabe lembrar que “as economias de Israel e do Brasil são complementares e não concorrentes, permitindo um grande potencial de intercâmbio” (ITAMARATY, 2010).

O site do Governo, o Itamaraty (2010) respalda que: “o Brasil é o maior parceiro comercial de Israel na América Latina” (ITAMARATY, 2010). Essas referidas democracias mantem suas relações preservando os valores amistosos de maneira estratégica de crescimento e desenvolvimento. É neste sentido que os autores Keohane e Nye (1989) destacam que, a definição de interdependência segundo a política externa que se refere às circunstâncias

caracterizadas pelos resultados mútuos entre países ou atores nos diferentes países.

Em seu trabalho Almeida Junior (*apud* Martinelli, Ventura e Machado, 2011, p. 120), conceitua preservar como “manter o que já foi conquistado ou formulado no passado, pelo próprio indivíduo ou por seus antecessores”, no que se refere a conquistar seria “buscar novas aquisições, ganhos ou formulações”. Brasil e Israel vivem esse momento de preservar acordos já firmados e conquistar novos acordos. São diversos os acordos bilaterais existentes entre Brasil e Israel. As áreas das quais esses acordos são firmados também são diversas: saúde, educação, turismo, negócios, cultura, agricultura, aduaneiras, entre outros.

O site TelAviv Itamaraty, enfatiza que além dos acordos citados por áreas, existe uma importante aliança firmada entre Israel e o MERCOSUL, que tem como principal objetivo aumentar a área de livre comércio entre as partes. Os autores Martinelli, Ventura e Machado (2011, p. 234) descreveram esse cenário de parcerias entre países como uma nova tendência das nações que é o de “buscar agrupar-se em termos regionais, para formar blocos econômicos que possam torná-los mais competitivos em suas atividades comerciais, superando diferenças culturais e eliminando barreiras.”

Os Acordos Bilaterais que são consolidados entre dois sujeitos de direito internacional, isto é, Estados ou Organizações Internacionais, podem abordar múltiplos temas. Como há neste tipo de acordo um envolvimento bilateral “sua entrada em vigor coincide com a troca de instrumentos de ratificação pelas partes signatárias, (no caso dos Estados). Normalmente, há reciprocidade de concessões nesse tipo de acordo”. (SOARES, 2011 p. 10)

Israel e Brasil possuem diversos e variados acordos assinados. Os acordos apresentados a seguir foram pesquisados em sites de cunho governamental, especialmente o Senado Federal (2014) e o Ministério das Relações Exteriores do Brasil (MRE-BRASIL, 2014). Lá se localizou os seguintes acordos bilaterais entre Brasil e Israel:

Quadro 3: Acordos bilaterais Brasil-Israel

Acordo	Data	Situação
Convênio de Intercâmbio Cultural	24/06/59	Em vigor
Acordo Básico de Cooperação Técnica	12/03/62	Em vigor
Acordo Complementar de Cooperação Econômica e Técnica ao Acordo Básico de Cooperação Técnica de 12 de março de 1962.	30/01/63	Em vigor
Acordo para Supressão de Vistos em Passaportes Diplomáticos e Oficiais	06/03/64	Em vigor
Convênio sobre a Utilização da Energia Nuclear para Fins Pacíficos	11/05/66	Em vigor

Ajuste Complementar ao Acordo Básico de Cooperação Técnica de 12/03/62 e ao Convênio de Intercâmbio Cultural de 24/06/59, para Promover um Programa de Cooperação Científica no Campo da Pesquisa Científica e Desenvolvimento Tecnológico.	05/02/73	Em vigor
Declaração Conjunta.	08/02/73	Em vigor
Memorando de Entendimento	1996	Em vigor
Acordo sobre Transportes Aéreos	Ago/1997	Em vigor
Acordo sobre Isenção de Vistos para Passaportes Nacionais Válidos	01/09/99	Em vigor
Convenção Destinada a Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Relação ao Imposto de Renda	12/12/02	Em vigor
Acordo sobre o Exercício de Atividade Remunerada por Parte de Dependentes do Pessoal Diplomático, Consular, Administrativo e Técnico	12/12/02	Em vigor
Memorando de Entendimento para o Estabelecimento de Consultas Políticas Bilaterais	29/05/05	Em vigor
Acordo de Assistência Mútua para a Correta Aplicação da Legislação Aduaneira e a Prevenção, Investigação e Combate a Infrações Aduaneiras	19/06/06	Em vigor
Acordo sobre Cooperação nos Campos de Saúde e Medicamentos	19/06/06	Em vigor
Acordo de Cooperação Bilateral em Pesquisa & Desenvolvimento	2007	Em vigor
Acordo sobre Cooperação no Campo da Agropecuária	04/12/07	Em vigor
Programa Executivo de Cooperação Cultural para os Anos de 2008, 2009 e 2010	13/02/08	Em vigor
Acordo Quadro de Cooperação Educacional	06/08/08	Em vigor
Acordo sobre Serviços Aéreo	22/07/09	Em vigor
Acordo de Coprodução Cinematográfica	11/11/09	Em tramitação
Tratado de Extradicação	11/11/09	Em vigor
Memorando de Entendimento para Promoção de Ações Conjuntas em Benefício de Terceiros Países	11/11/09	Em vigor
Acordo na Área do Turismo	11/11/09	Em vigor

Fonte: SERPRO e MRE-BRASIL, 2014.

O próximo passo deste estudo foi delimitar as análises dos acordos por áreas, tomando como premissa o estudo de duas áreas específicas, as que contemplam os negócios e a cultura. Os Acordos nas áreas, cultural e de negócios que correspondem à amostra desse estudo, são:

Quadro 4: Acordos bilaterais Brasil-Israel que envolvem a Cultura

Acordo	Data	Situação
Convênio de Intercâmbio Cultural	24/06/59	Em vigor;
Ajuste Complementar ao Acordo Básico de Cooperação Técnica de 12/03/62 e ao Convênio de Intercâmbio Cultural de 24/06/59, para Promover um Programa de Cooperação Científica no Campo da Pesquisa Científica e Desenvolvimento Tecnológico.	05/02/73	Em vigor
Declaração Conjunta.	08/02/73	Em vigor
Programa Executivo de Cooperação Cultural para os Anos de 2008, 2009 e 2010 .	13/02/08	Em vigor

Fonte: Pesquisa de campo.

Já os acordos bilaterais em termos de negócios são os que seguem.

Quadro 5: Acordos bilaterais Brasil-Israel que envolvem Negócios

Acordo	Data	Situação
Acordo Básico de Cooperação Técnica	12/03/62	Em vigor
Memorando de Entendimento	1996	Em vigor
Acordo sobre Isenção de Vistos para Passaportes Nacionais Válidos	01/09/99	Em vigor
Acordo de Cooperação Bilateral em Pesquisa & Desenvolvimento	2007	Em vigor
Acordo sobre Cooperação no Campo da Agropecuária	04/12/07	Em vigor
Acordo sobre Serviços Aéreos	22/07/09	Em vigor

Fonte: Pesquisa de campo.

A seguir a descrição dos principais pontos dos acordos selecionados por áreas.

3.4.1 DESCRIÇÃO E RESULTADOS DOS ACORDOS QUE ABRANGEM A ÁREA DE NEGÓCIOS

Sabe-se que os acordos na área de negócios funcionam como um meio de acesso rápido para o desenvolvimento e incremento do setor empresarial, tanto no tocante a empresas israelenses, como também, a empresas brasileiras.

A seguir um detalhamento por cada um dos acordos feitos entre Israel e Brasil na área de negócios:

a) Acordo Complementar de Cooperação Econômica e Técnica ao Acordo Básico de Cooperação Técnica (de 12 de março de 1962 e em vigor)

Este acordo tem por objetivo o estabelecimento de cooperação técnica entre o Governo de Israel e o Governo do Brasil, para preparação de um projeto de irrigação executado no Estado do Piauí. Alguns órgãos governamentais foram incumbidos de dar encaminhamento a esse projeto: a Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE), o Departamento Nacional de Obras Contra as Secas (DNOCS) e o Governo de Israel. Com o acordo, as organizações privadas ou empresas privadas têm a oportunidade de absorver o conhecimento técnico no campo do agronegócio.

O teor desse acordo gira em torno do estabelecimento e desenvolvimento de projetos de desenvolvimento econômico e social do Nordeste brasileiro. Para tanto o Governo Israelense colocou a disposição do Governo Brasileiro serviços de cooperação técnica assessorando a Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE) na concretização de obras de desenvolvimento agrícola e pesquisas hidrológicas, passando, portanto, o *Know-how* aos técnicos brasileiros com os métodos avançados dos israelenses relativos a essa área. Sendo este acordo uma extensão aperfeiçoada do então Acordo de Cooperação Técnica, que deu certo, nota-se a prevalência e a continuação de maneira ampliada dos projetos desenvolvidos a partir da assinatura deste acordo. Isso se caracteriza como sendo extremamente contributivo para ambos, e os seus avanços negociais notados neste sentido já que houve a continuação do acordo. No tocante ao idioma utilizado na elaboração, do acordo foi firmado no idioma português na forma de dois exemplares;

b) Memorando de Entendimento (de 1996 e em vigor)

Este acordo foi estabelecido com o intuito de gerar a colaboração e a troca de conhecimentos entre os produtores de *softwares* brasileiros e israelenses. Este acordo aumenta a inovação e o aperfeiçoamento dos *softwares*. Essa contribuição de ambos os países, principalmente a transferência de tecnologia 'Israel-Brasil', prediz um alto valor de contribuição e desenvolvimento, já que Israel é referência mundial em tecnologia de ponta;

c) Acordo sobre Isenção de Vistos para Passaportes Nacionais Válidos (de 1999 e em vigor)

No que se refere a este acordo válido tanto os brasileiros quanto para israelenses, estes podem ter acesso ou entrar no território da outra parte sem a necessidade da obtenção de visto em seus passaportes. Isso se a permanência for inferior a 180 dias por ano. Essa convenção é válida no campo do turismo e no dos negócios e serve como facilitadora dos mesmos;

d) Acordo de Cooperação Bilateral em Pesquisa & Desenvolvimento (de 2007 e em vigor)

Este acordo envolve a colaboração de empresas brasileiras e israelenses no desenvolvimento de projetos de maneira conjunta, com o amparo governamental de órgãos financeiros estatais de ambos os países e também do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (MDIC) do Brasil e do *Industry Center for Research and Development* - órgão vinculado ao Ministério da Indústria, Comércio e Emprego de Israel;

e) Acordo sobre Cooperação no Campo da Agropecuária (de 2007 e em vigor)

Tendo em vista a importância deste setor para os países em questão, Israel e Brasil firmaram acordo de colaboração mútua para o desenvolvimento agropecuário. Envolve troca de informações entre os setores agropecuários (informações técnicas e científicas) e o exercício à cooperação entre organizações do setor agropecuário. Foram incluídos no acordo: treinamentos, transferência de *know-how* em tecnologia, apoio e promoção de investimentos agrários privados, aperfeiçoamento do marketing do setor e incentivos a pequenas e médias empresas inseridas no meio do agronegócio. Quanto a língua utilizada foram feitos exemplares em três idiomas: português, hebraico e inglês sendo que a versão em inglês foi eleita para dirimir divergências, caso houver;

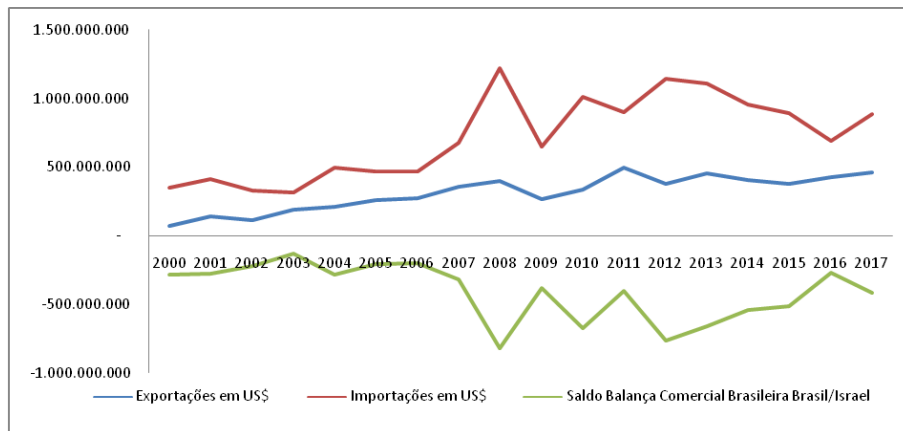
f) Acordo sobre Serviços Aéreos (de 2009 e em vigor)

Nesse acordo as empresas aéreas de ambos os países possuem o direito de comercializar seus serviços prestados em ambos os países, estabelecendo escritórios e vendendo seus serviços, o que significa operar em território alheio com liberdade de atuação empresarial. Isso inclui serviços de venda de passagens, despacho de bagagem, cargas e malas postais. Se estes estiverem em trânsito direto terão apenas controle simplificado e as bagagens e cargas em trânsito direto estão isentas de taxas alfandegárias e similares (MRE-BRASIL, 2014). Quanto a língua, este acordo possui uma versão em português, em hebreu e em inglês.

A idealização posta em vigor através desses acordos acarretou em diversos resultados positivos para a economia e para o crescimento empresarial. Tal fato pode ser notado a partir do trecho tirado do site da embaixada do Brasil em Israel, o Telaviv/Itamaraty (2014), diz que, “empresas de alta tecnologia israelenses tem investido no Brasil e há grande interesse de Israel na experiência do Brasil em fontes renováveis de energia.”

Ainda no tocante a contribuições e avanços dos negócios entre esses dois países, não pode ficar de fora o acordo de livre comércio entre Israel e MERCOSUL assinado no ano de 2007, que é um acordo no qual Israel passa a ser parceiro extra-regional do bloco. O objetivo principal deste acordo é provocar a abertura de mercados, aumentando o comércio de bens. Ele cobre também a cooperação no que diz respeito às normas técnicas sanitárias e fitossanitárias, apoio tecnológico entre as partes e auxílio aduaneiro (EMBASSIES, 2014).

Gráfico 1: Exportações e Importações Brasil/Israel



Fonte: MDIC, 2018.

Observa-se que após o acordo do Mercosul com Israel feitos em 2007, os negócios entre Brasil e Israel se intensificaram e, apesar das oscilações tem mantido uma tendência de crescimento.

Em 10 anos, 97% dos produtos importados pelo MERCOSUL vindos de Israel, e vice-versa, terão alíquota zero. Além de tudo isso, o Brasil é hoje o foco das exportações israelenses na América do sul e isso se refletirá nas cooperações entre ambos os países, inclusive tecnológica (BECHER apud ITAMARATY, 2010).

Além disso, observa-se que, com esses acordos um cenário mais favorável aos investimentos empresariais brasileiros em Israel e de investimentos israelenses no Brasil se intensificaram. O número de empresas israelenses tem se multiplicado no Brasil e isso só foi incrementado a partir dos supracitados acordos de comércio entre ambos. O Embassies (2014) fala que há cerca de 20 anos, o número de empresas Israelenses era apenas de cinco no Brasil, e que em 2014 já eram mais de 150. Segundo o Embassies (2014) a maioria das empresas israelenses que se instalaram no Brasil são de alta tecnologia e são de diversas áreas, a saber:

Agrotecnologia (42 empresas), Telecomunicações e TI (42 empresas), Produtos e Tecnologias de Segurança (24 empresas), Equipamentos Médicos (17 empresas) além de empresas em outras áreas como Equipamentos Elétricos, Aviação e Veículos Aeroespaciais, Energia e outras.

Esse entendimento corrobora com objetivo do Acordo Bilateral em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), assinado em 2007, o qual disseminou a ideia de investimentos mútuos tanto do Brasil quanto de Israel principalmente no setor de inovação, concentrado os investimentos principalmente nos setores e nas empresas de alta tecnologia. Muitas dessas empresas israelenses já são muito conhecidas no âmbito nacional brasileiro. As mesmas também promo-

vem relações de qualidade cooperativa com a indústria brasileira e investem no local no qual estão alojadas, com geração de emprego e renda à população local. Evidencia, assim, um cenário de colaboração recíproca e fica mais fácil de entender a importância dos investimentos israelenses no país.

Israel é um dos países líderes no mundo em inovação tecnológica; é um centro de excelência em inovações tecnológicas em vários setores (telecomunicação, espaço, biotecnologia, nanotecnologia para agrotecnologia). [...] o mais antigo e emblemático caso de investimento estatal no setor é o de Israel, que ficou conhecida como a “*startup nation*” (a nação das *startups*), graças aos investimentos pesados feitos para desenvolver, em especial, os setores de defesa, energia e tecnologia aeroespacial no final dos anos 1990. O país é o segundo maior berço de *startups* no mundo (EMBASSIES, 2012).

Como o Brasil carece de investimentos que impulsionem o conhecimento tecnológico essa colaboração com uma das nações mais tecnológicas do mundo (Israel) vem ao encontro das pretensões brasileiras.

Concernente aos acordos de cooperação técnica, muitas tem sido as contribuições e os avanços que esses acordos atingiram e atingem, tanto que como foi dito, o Acordo de Cooperação Técnica de 1962 foi complementado no ano de 1963 quando também foi estendido esses acordos para a tecnologia na agropecuária, tanto para a agricultura familiar como a do agronegócio, especialmente com tecnologias de irrigação para regiões que sofrem com a seca (falta de chuva e crise hídrica), assunto que Israel se tornou especialista pois seu território tem muitas extensões desérticas e de pouca água. Isso se consolidou com o Acordo sobre Cooperação no Campo da Agropecuária, assinado no ano de 2007. Todavia é sabido que “desde a década de 1960, Israel contribui para o desenvolvimento da agricultura do semi-árido, por meio da difusão de técnicas de irrigação em regiões do nordeste brasileiro” (BECHER *apud* ITAMARATY, 2010). Essa contribuição rendeu ao Brasil absolutas vantagens e bastante qualificação nessa área, mas não foi só o Brasil que saiu ganhando com isso. Como o estudo demonstra as contribuições e os avanços negociais são recebidos de forma recíproca. Neste sentido, vejamos um dos aspectos que privilegiaram Israel nesta questão específica:

É o caso da Netafim, empresa israelense que, após ter vencido uma licitação no Ceará, trabalhará nos projetos de irrigação Baixo Acaraú e Tabuleiro de Russa. Mais de 1 mil hectares serão irrigados por meio do sistema de gotejamento, trazendo inúmeros benefícios para a região como geração de empregos e renda e mais oportunidades de negócios. A experiência com essa técnica poderá servir de referência para a Bahia, que também pretende utilizar o sistema de gotejamento desenvolvido em Israel (ITAMARATY, 2010).

Vale salientar a existência de outras empresas Israelenses que atuam assiduamente no Brasil. É o caso da empresa Elbit, que é dos maiores conglomerados de eletrônica do mundo e tem feito investimentos para ampliar a sua subsidiária que fica no Rio Grande do Sul, a Aeroeletrônica (AEL). É uma empresa com cerca de 10 mil funcionários pelo mundo. No Brasil ela possui

uma filial que atua como a principal a desenvolver a modernização de aeronaves (BECHER *apud* ITAMARATY, 2010).

Isso vem ao encontro dos acordos bilaterais firmados na área de P&D e,

É o resultado do memorando assinado, em 2007, entre os dois países, na área de cooperação bilateral em pesquisa e desenvolvimento industrial no setor privado e prevê financiamento para pesquisa tecnológica de projetos de desenvolvimento conjuntos entre as empresas do Brasil e de Israel que devem apresentar propostas que resultem em novos produtos, processos ou serviços para aplicações industriais destinados à comercialização no mercado doméstico ou global do mesmo modo, serão organizadas conferências e missões de diferentes setores industriais, dando às empresas mais oportunidades de novos negócios e potenciais parceiros (MRE-BRASIL, 2014).

No tocante ao comércio bilateral entre Brasil e Israel o valor tem girado em torno US\$ 1,5 bilhão e a meta é dobrar o valor nos próximos anos (ELDAD, 2013). Tem contribuído também nesse sentido a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, localizada no Rio de Janeiro. Efetivamente o Brasil tem ampliado as suas importações de Israel. Faltando melhorar o desempenho das exportações. Segundo o próprio governo israelense isso tende a acontecer pois o “nosso país importa produtos em grande escala, o que faz do mercado israelense um grande atrativo para empresas do Brasil”. (ELDAD, 2013). Pode-se dizer que, a cooperação no campo da biotecnologia também tem herdado bons frutos, e o exemplo está na “empresa israelense Protalix Biotherapeutics Inc, que firmou um acordo de fornecimento e transferência de tecnologia com a Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz)” (ELDAD, 2013).

Outra importante parceria foram as contribuições oferecidas por Israel para o Brasil adotar na Copa do Mundo de 2014 em termos de programas e sugestões para as áreas de segurança, sustentabilidade e tecnologia da informação.

A tecnologia de Israel nesta área de segurança pública é uma referência mundial, com dezenas de empresas altamente capacitadas, que vão de armamentos até soluções de crises, passando por segurança de transporte, infraestrutura crítica, inteligência, megaeventos, sistema biométrico e gestão de investigação. (COPA 2014/GOV *apud* EMBASSIES, 2014).

Também foi aberta em Curitiba uma Câmara de Comércio que tem como proposta embasar investimentos no Paraná, fazendo parcerias com as empresas locais.

3.4.2 DESCRIÇÃO E RESULTADOS DOS ACORDOS QUE ABRANGEM A ÁREA CULTURAL

A seguir descrevem-se mais detalhadamente os acordos na área da cultura:

a) Convênio de Intercâmbio Cultural (de 1959 e em vigor).

O citado acordo tem por objetivo provocar o fortalecimento das relações entre Brasil-Israel através do pensamento cultural artístico, corroborando

com contribuições no ambiente do intercâmbio cultural para ambas as partes. Para tal feito serão estimuladas trocas culturais dos mais variados tipos, como por exemplo, no domínio das letras, ciências, artes plásticas, teatro, cinematografia, fotografia, radiodifusão, esporte e turismo. Com o intuito de ratificar o cumprimento dos objetivos serão prestigiados os centros de intercâmbio cultural já existente, e fundados outros órgãos semelhantes, dedicados a assegurar esse intercâmbio. O convênio foi feito em dois exemplares, nas línguas portuguesa, hebraica e francesa;

b) Ajuste Complementar ao Acordo Básico de Cooperação Técnica de 12/03/62 e o Convênio de Intercâmbio Cultural de 24/06/59 para Promover um Programa de Cooperação Científica no Campo da Pesquisa Científica e Desenvolvimento Tecnológico

Estreitando os laços, ampliando e dando continuidade ao Convênio de Intercâmbio Cultural, de 24 de junho de 1959 e ao Acordo Básico de Cooperação Técnica, de 12 de março de 1962, existentes entre os nossos dois países, os Governos se comprometeram na promoção de um Programa de Cooperação Científica no campo da pesquisa científica e desenvolvimento tecnológico. Os órgãos responsáveis à aplicação deste referido programa são, aqui, o Governo da República Federativa do Brasil, o Conselho Nacional de Pesquisas (CNPq) e o *National Council for Research and development* (NCRD) do Governo de Israel;

c) Declaração Conjunta (de 1973, em vigor)

Trata-se de uma Declaração Conjunta entre Brasil e Israel em que expressam pontos de interesse comum no campo político, econômico, social e cultural. Também envolveu acordo sobre investimentos e transferência de tecnologia. Depois dessa Declaração outros acordos foram estabelecidos, como, por exemplo, o de cooperação científica e tecnológica, ampliando a gama de conhecimentos e respaldando as empresas de alta tecnologia;

d) Programa Executivo de Cooperação Cultural para os Anos de 2008, 2009 e 2010 (de 2008 e em vigor)

Este acordo tem por perspectiva as trocas culturais com o intuito do enriquecimento intelectual que a cultura e suas nuances oferecem. São diversos os movimentos culturais apoiados e executados entre ambos os países, por exemplo: Intercâmbio de Especialistas em Arte e Cultura; Festivais, Artes visuais, Arquitetura, Fotografia e Design, Museus e Exposições, Música, Dança, Teatro, Gastronomia; Literatura e Feiras do Livro; Arquivos e Bibliotecas; Cinema e Audiovisual, Cooperação no Âmbito das Organizações Internacionais; Patrimônio Cultural e Arqueologia; Propriedade Intelectual. Esse acordo foi feito nas línguas portuguesa e inglesa, com textos autênticos.

Como visto, Brasil e Israel possuem acordos importantíssimos relativos à cultura que incrementam esse campo. Isso também tem contribuído para que as relações culturais prossigam aumentando. “Israel tem participado frequentemente de eventos culturais brasileiros como bienais de arquitetura, bienais de arte, festivais de cinema, feiras literárias etc.” Como também no caso

do Brasil “a cultura popular brasileira segue bem recebida em Israel com escolas de capoeira e música instaladas no país” (EMBASSIES, 2014). Na perspectiva dos autores Pacini, Amaral e Costa (2014), as ações e o relacionamento de Israel com o (no) Brasil “é calcado em vínculos humanos e culturais a fim de reconhecer a tradicional presença judaica no país.” Cabe ainda salientar a cultura judaica está presente no Brasil diariamente pois “com mais de 95 mil judeus, o Brasil tem a segunda maior população judaica da América Latina (a décima maior do mundo), mais presentes nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Paraná e Minas Gerais”. (EMBASSIES, 2014).

Os acordos Programa Executivo de Cooperação Cultural para os Anos de 2008, 2009 e 2010, assinado em 2008, em vigor, e o Convênio de Intercâmbio Cultural, assinado em 1959, e em vigor (marco inicial na imersão das duas culturas), colaboraram significativamente para o incremento da difusão da arte e da cultura, especialmente da música. Como exemplo disso é o fato de constar no site oficial da embaixada de Israel no Brasil o fato do cantor Israelense Rami Kleinstein ter estado no Rio de Janeiro em 2012, apresentando-se no Espaço Tom Jobim e assim colaborando no intercâmbio entre cultural entre Brasil e Israel.

Rami Kleinstein é o cantor e músico contemporâneo mais popular de Israel. Conhecido como Homem do Piano por suas belas músicas de amor, voz suave e piano requintado, Rami foi considerado a versão israelense de Elton John e Billy Joel. Ele também recebeu muitos prêmios e elogios por conta de suas baladas sentimentais e por seus inesquecíveis shows ao vivo. (EMBASSIES, 2014)

Outro fato que foi registrado é o do que Belo Horizonte, São Paulo e Rio de Janeiro também receberam o que há de melhor no jazz israelense: Ori Dakari Trio e Shai Maestro Trio. Os mesmos tocaram nas “três cidades como parte do Savassi Festival, além de apresentações no projeto Jazz nos Fundos e no Clube Hebraica, ambos em São Paulo, e no Santo Scenarium, no Rio de Janeiro” (MFA, 2014).

As exposições de arte também são frutos dos resultados dos acordos bilaterais assinados entre Brasil e Israel. Desde os primeiros acordos que formaram a base para esse incremento, tais como o Convênio de Intercâmbio Cultural assinado em 1959, o Ajuste Complementar do mesmo, assinado em 1973, também a Declaração Conjunta, assinada em 1973 e responsável pelo estreitamento das relações Brasil – Israel em diversas esferas dentre as tais a cultural, e principalmente o Programa Executivo de Cooperação Cultural para os Anos de 2008, 2009 e 2010, assinado em 2008, que criou bases essenciais para a elaboração de Festivais, Museus e Exposições, Patrimônio Cultural e Arqueológico, Propriedade Intelectual e outros. Um dos exemplos (resultados) dos acordos acima citados pode-se verificar na realização da Exposição no Senado Federal brasileiro sob o seguinte tema “Tão somente crianças: infâncias roubadas no Holocausto” que ocorreu em 2013 e teve por objetivo o incentivo não somente da implementação cultural através de exposições como também funcionou como uma “homenagem especial às crianças vítimas do Holocausto

e da violência em todo mundo. Esse espaço foi inspirado no Memorial das Crianças do YadVashem, em Jerusalém” (EMBASSIES, 2014).

Figura 2: Crianças brincando numa escadaria do gueto de Lodz: Lodz, Polônia, 1940.



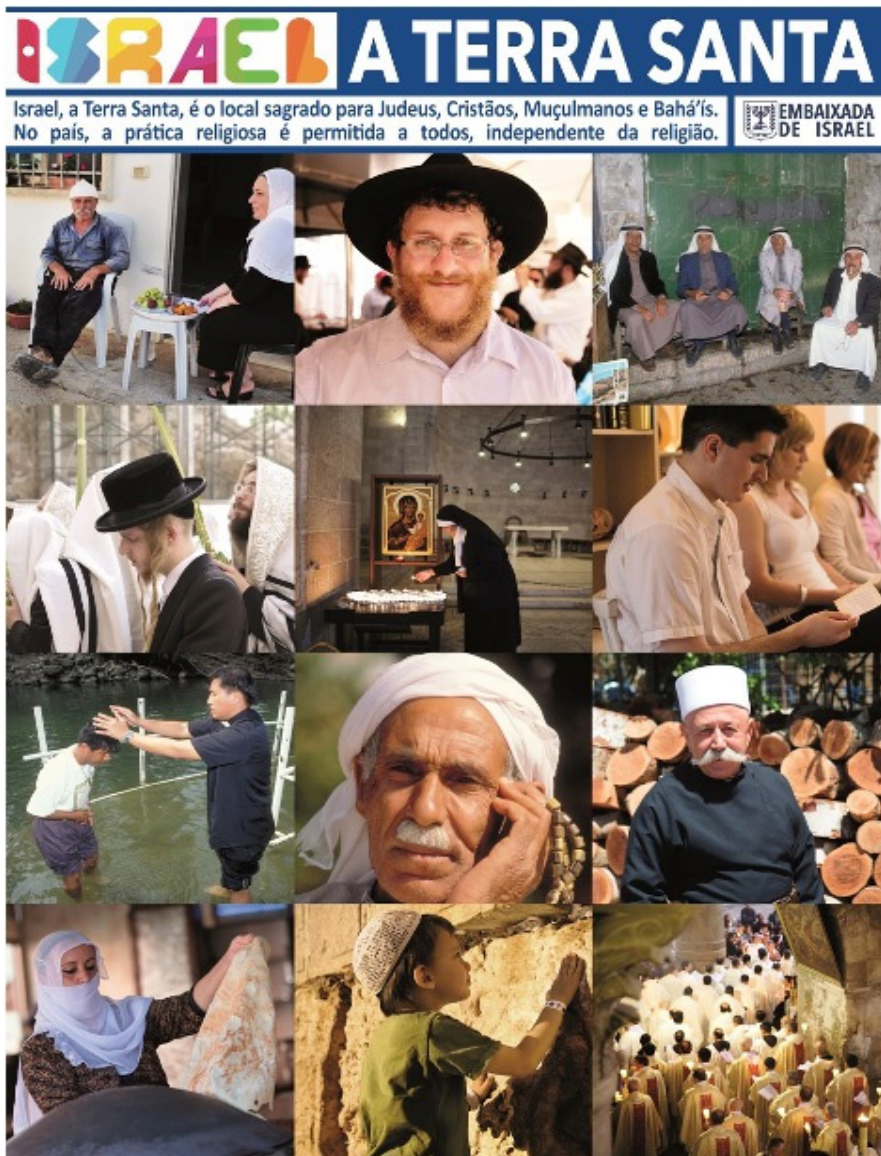
Fonte: EMBASSIES, 2014 -© YadVashemPhotoArchive.

Além da visitação à exposição, no Salão Negro do Congresso Nacional, em Brasília também houve a promoção de ações educativas através de palestras especiais, com sobreviventes do Holocausto. Vale salientar também que há no Brasil o Museu do Holocausto na cidade de Curitiba.

O Projeto “Destino Israel”, inédito no Brasil, é uma exposição com sentido de demonstrar as belezas naturais, os monumentos, e outras faces que compõe a cultura israelense. Foi uma iniciativa ocorrida no ano de 2012 e administrada pelo Cônsul-geral de Israel Ilan Sztulman que buscou dentre outros pontos demonstrar vídeos e imagens que retratavam os avanços do país nas áreas tecnológica, agrícola e acadêmica. Outra ênfase da programação do evento foi à gastronomia.

Outra ação importante promovida pela embaixada de Israel no Brasil ocorreu em Campina Grande/Paraíba, em fevereiro de 2014, que foi a exposição intitulada “Israel, a Terra Santa”. A mostra foi composta por 27 banners com imagens de locais sagrados para cristãos, judeus, muçulmanos, drusos e bahá’is. A exposição estreou no Serviço Social do Comércio (SESC) em Campina Grande. A seguir uma pequena amostra dessa exposição:

Figura 3: “Israel, a Terra Santa”, em Campina Grande/PB, 27.02.2014



Fonte: EMBASSIES, 2014.

No campo do Cinema e Audiovisual, ação também estimulada pelo acordo de Cooperação Cultural para os Anos de 2008, 2009 e 2010, o Instituto Moreira Salles lançou o DVD de “Shoah” que é “documentário do francês Claude Lanzmann sobre o extermínio dos judeus durante a Segunda Guerra Mundial!” (EMBASSIES, 2014; ESTADO DE SÃO PAULO, 2014)

No âmbito da gastronomia também, estimulado, pelo acordo de Cooperação Cultural para os Anos de 2008, 2009 e 2010, a cidade de TelAviv, é conhecida pela sua população diversificada, sua cultura e seus restaurantes, promoveu o 16º Festival de Sabores, no ano de 2012 no Parque Yehoshua Ganei. “A vasta gama da gastronomia em exposição presta homenagem ao grande caldeirão que é TelAviv, acolhendo pessoas de todos os cantos do globo, cada um com sua própria cozinha tradicional” (EMBASSIES, 2014).

Segundo a Revista do Correio Braziliense (2012), Ina Gracindo, autora do livro *Rota do Oriente*, viagem gastronômica pela Galileia, pesquisadora e *chef* diplomada pela Cordon Vert School, Ina Gracindo, viveu dois anos de sua adolescência em Israel, onde morou num *kibutz*. O livro lançado pela mesma demonstra as vertentes da culinária israelense e espalha a ideia dos sabores judaicos. Isso faz com que o conhecimento culinário de Israel seja difundido, através da leitura, não apenas no Brasil como também no resto do mundo.

Também pode-se registrar que, para celebrar o aniversário do Estado de Israel, a embaixada de Israel no Brasil promove sempre importantes eventos que registram esse momento. Em 2018 Israel comemora sete décadas de refundação.

Segundo o Carnasite (2014), no tocante a promoção de Festivais de Música e Danças, pode-se tomar como exemplo o espetáculo *Canibália* ocorrido em Israel e que teve como uma das principais atrações à cantora brasileira Daniela Mercury. A cantora atuou como divulgadora dos ritmos do Brasil. O evento ocorreu em 2012 na cidade de TelAviv.

No que se refere à cultura expressa pela dança o “grupo *DafiAltabeb*, de Israel, que integra a grade do Fórum Internacional de Dança do Estado de São Paulo 2012 [...]” se apresentou pela primeira vez no Brasil no supracitado ano. Segundo *Dafi*, líder do grupo de dança israelense, a ideia principal do grupo é compreender através da cultura da dança o universo feminino (DIÁRIOWEB *apud* EMBASSIES, 2014).

Por fim, verificou-se uma amostra dos resultados advindos dos acordos na área cultural assinados por Israel e Brasil. Nota-se que há um variado escopo de intercâmbio cultural seja ele demonstrado através da música, dança, cinema, exposições, gastronomia, festivais dentre outros. Todas essas manifestações incrementam a cultura e fortalecem as relações entre ambos os países objetos de estudo, auxiliando, portanto, na divulgação das raízes culturais tanto do Brasil em Israel quanto de Israel no Brasil.

Levando em conta que,

[...] um acordo pode ser considerado bom ou mau, bem-sucedido ou não. O elemento-chave para avaliar se o acordo foi ou não considerado bom é a satisfação dos envolvidos na negociação. Essa satisfação é conseguida através do cumprimento dos interesses das partes. Assim, a satisfação pode ser considerada a raiz das negociações bem-sucedidas (BRODOW, 1996 *apud* MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, 2011, p. 80).

Pode-se dizer, levando em conta o que foi exposta neste trabalho que os acordos celebrados entre Israel e Brasil são acordos bons e bem-sucedidos, pois geraram e continuam gerando a satisfação dos envolvidos. São os resultados da boa negociação: a negociação ganha-ganha. Em suma, tanto Brasil quanto Israel são exemplos no que se refere a negociações bem sucedidas. O cumprimento dos acordos assinados por Brasil e Israel gerou satisfação e configurou a continuidade da relação bilateral entre eles, isso pode ser notado por meio da assinatura de novos acordos bilaterais e do aperfeiçoamento dos já existentes, o que significa que eles se adequaram a realidade vivenciada no transcorrer dos tempos, o que se pode também chamar de avanços negociais. Em suma, toda boa relação para se manter e se fortalecer, precisa avançar, tanto no aprofundamento das relações já existentes como também em novos acordos.

3.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo dos anos a economia mundial e os países passaram por grandes transformações que culminaram na interdependência entre os países como busca pelo desenvolvimento como um todo. Esse fenômeno mundial de mudanças estratégicas, econômicas e estruturais que incentivaram e intensificaram as relações bilaterais, plurilaterais e multilaterais (inclusive o surgimento de organismos internacionais) recebeu o nome de caminho para a globalização e a interdependência mundial.

Cada uma dessas transformações refletiu e contemplou os novos cenários pelos quais passou o mundo. Como não poderia deixar de ser, esses reflexos atingiram e ainda atingem os países que buscam cada vez mais, através das negociações e acordos, estreitar seus vínculos e alcançar uma relação amistosa que crie ambientes colaborativos e gere macro vantagens aos mesmos. Tais macro vantagens proporciona aos envolvidos crescimento e desenvolvimento em diversas esferas, sejam elas culturais, econômicas ou sociais.

Sabendo que os acordos bilaterais são estratégias negociais utilizadas pelos países para o alcance de objetivos e metas de crescimento e cooperação, o presente estudo buscou compreender mais sobre as relações bilaterais entre Brasil e Israel, no tocante aos acordos bilaterais existentes entre eles. O estudo focou nos acordos das áreas de negócios e cultura, já pode-se perceber a importância de tais acordos para as nações envolvidas.

As contribuições encontradas são diversas. Podemos especificar, resumidamente, que no âmbito dos negócios há um vasto incremento de empresas israelenses no Brasil e vice versa. Além disso, os israelenses firmaram acordos que passam o *know how* de tecnologia para empresas brasileiras auxiliando, assim, no progresso brasileiro. Há, ainda, o acordo firmado entre Israel e MERCOSUL que proporcionou um aumento significativo nas exportações e importações entre Brasil e Israel, já que o objetivo principal desse acordo é provocar a abertura de mercados, aumentar o comércio de bens, a cooperação no que diz respeito às normas técnicas sanitárias e fitossanitárias, o apoio

tecnológico entre as partes e o auxílio aduaneiro (EMBASSIES, 2014). Não obstante, as empresas israelenses que investem no Brasil têm grande interesse na experiência brasileira em fontes renováveis de energia.

No tocante à cultura, os acordos bilaterais incrementam o intercâmbio desta área. Foram identificados elementos difusores da cultura brasileira em Israel e da cultura israelense no Brasil que só ocorreram graças a esses acordos bilaterais. A disseminação cultural se dá a partir de festivais de músicas, promovidos por ambos os países com artistas renomados, diversas exposições históricas, promoção do cinema e audiovisual com produção cinematográfica, e a difusão da gastronomia que divulga os sabores de cada região.

Outro importante ponto ressaltado por esse estudo é a identificação do uso de duas ou mais línguas estrangeiras na elaboração dos referidos acordos, pois é usual que os acordos bilaterais sejam escritos em língua estrangeira. Quando são duas partes as envolvidas é usual que o acordo tenha as versões nas duas línguas e numa terceira língua internacional que será o acordo (texto) usado caso precise dirimir conflitos se houver. Tal feito coloca profissionais que tem conhecimento em línguas estrangeiras em destaque. Afinal, as traduções, as interpretações, o falar uma língua inteligível entre as partes são cruciais nas negociações internacionais.

Traduções são feitas respeitando a autenticidade dos textos, e os idiomas utilizados são geralmente os concernentes aos países que firmam o determinado acordo, a exemplo, no caso do Brasil e Israel, as línguas portuguesa e hebraica somando-se a isso uma língua estrangeira aceita pelas partes. Nesse caso se opta geralmente pela língua inglesa, ou ainda língua francesa ou língua espanhola. No tocante ao inglês, sabe-se que ele é um idioma tido como universal e língua dos negócios e isso faz ser quase que obrigatório o seu uso.

Observam-se ao fim das descrições dos acordos aqui estudados que as línguas utilizadas para o registro escrito dos acordos em questão forama o português, o hebraico, o inglês e o francês.

No estudo feito por Totis (*apud* Tondelli, 2005), são diversos os fatores que tornam o inglês preponderante, tais como: o inglês é tido como língua oficial de mais de quarenta países, sendo primeira e/ou segunda língua; é a mais utilizada no mundo como segunda língua e a maioria das publicações científicas utilizam a língua inglesa. Definitivamente o inglês se sobressaiu ou assumiu o papel de língua estrangeira principal no lugar do francês. Atualmente o inglês é a língua que mais se aproxima de uma língua franca, pois, cerca de 700 milhões de pessoas a falam como primeira ou segunda língua, um total que representa mais de 1/7 da população do mundo.

Assim os profissionais que detêm a fluência em línguas estrangeiras, como seu diferencial profissional, tem mais chances de sucesso nas diversas áreas de atuação levando em conta que os negócios, as negociações, os acordos e as publicações internacionais demandam as línguas estrangeiras.

Em suma, observou-se através do presente trabalho, que a interdependência entre os países cria ambientes geradores de cooperação mútua e fortale-

cimento das relações amistosas, fomentando, assim, a criação de novos acordos geradores de grandes oportunidades estratégicas de negócios. Espaço esse que gera trabalho e emprego para os negociadores internacionais.

REFERÊNCIAS

ACUFF, Frank L. **Como negociar qualquer coisa com qualquer pessoa em qualquer lugar do mundo**. São Paulo: Editora SENAC São Paulo, 1998.

ALMEIDA, Paulo Roberto de. **Relações Internacionais e política externa do Brasil**: a diplomacia brasileira no contexto da globalização. Rio de Janeiro: LTC, 2012.

ALMEIDA, Daniel Freire e. **Diplomacia no século XX** – Aula 5. Brasil: Maio, 2004. Disponível em: < www.lawinter.com >. Acesso em 22 de set. de 2014.

AÇÃO EDUCATIVA. **A política externa brasileira**: o que mudou neste começo de século. Disponível em: <http://www.acaoeducativa.org.br/index.php/em-acao/52-acao-em-rede/10004815-a-politica-externa-brasileira-o-que-mudou-neste-comeco-de-seculo>>. Acesso em 15 de ago. de 2014.

BARRETO, Vicente Costa Pithon. **Um breve panorama da política externa Brasileira nos últimos vinte anos: Princípios, alterações e continuidade**. Disponível em: <http://www12.senado.gov.br/publicacoes/estudos-legislativos/tipos-de-estudos/outras_publicacoes/volume-i-constituicao-de-1988/relacoes-internacionais-um-breve-panorama-da-politica-externa-brasileira-nos-ultimos-vinte-anos-principios-alteracoes-e-continuidade>. Acesso em 10 de ago. De 2014.

BRASIL ESCOLA. AGUIAR, Lilian. **A Criação do Estado de Israel**. Disponível em: <<http://www.brasilecola.com/historiag/a-criacao-estado-israel.htm>>. Acesso em 10 de set. de 2014.

CARNASITE, 2014. **Daniela Mercury leva o espetáculo Canibália para Israel**. Disponível em: <<http://www.carnasite.com.br/v4/noticias/noticia.asp?CodNot=14386>>. Acesso em: 23 de out. de 2014.

COELHO JUNIOR, Carlos Pessoa. **Técnicas de negociação**. Curitiba: IES-DE Brasil S.A. 2009.

CORREIO BRAZILIENSE, 2012. **Deliciosa Galileia**. Disponível em: <http://www.correio braziliense.com.br/app/noticia/revista/2012/05/13/interna_revista_correio,301794/deliciosa-galileia.shtml>. Acesso em 23 de out. 2014.

EMBASSIES, Embaixada de Israel no Brasil. **Relações Brasil e Israel**. Disponível em: <<http://embassies.gov.il/sao-paulo/Relations/Pages/Bilateral-Treaties-and-Agreements.aspx>>. Acesso em: 15 de jun. de 2014.

_____. **Exposição no senado federal - exposição “tão somente crianças: infâncias roubadas no holocausto”**. Brasília (2013). Disponível em: <<http://embassies.gov.il/brasil/NewsAndEvents/Pages/Exposi%>>

C3%A7%C3%A3oE2%80%9CT%C3%A3o-somente-crian%C3%A7as-inf%C3%A2ncias-roubadas-no-HolocaustoE2%80%9D-.aspx>. Acesso em 02 de dez. de 2014.

_____. *Ministry of industry and trade foreign trade administration (MFA)*. Disponível em:<<http://brasilia.mfa.gov.il>>. Acesso em 18 de out. 2014.

ELDAD, Rafael, 2013. **Bons negócios entre Brasil e Israel**. Disponível em: <<http://www.ceara.gov.br/sala-de-imprensa/noticias/9414-embaxador-de-israel-no-brasil-destaca-relacao-comercial-com-o-ceara>>. Acesso em: 09 de set. 2014.

FIESP/CIESP, 2003. **Manual de negociações internacionais**. Disponível em: <http://www.fiec.org.br/artigos/negocios/manual_negociacoes_internacionais.pdf>. Acesso em: 22 jun. de 2014.

GUEDES, Ana Lucia. **Globalização e interdependência: reconhecendo a importância das relações entre governos e empresas transnacionais**. Disponível em: <<http://app.ebape.fgv.br/comum/arq/Globaliza%C3%A7%C3%A3o.pdf>>. Acesso em: 21 de out. de 2014.

ITAMARATY, 2010. **Brasil e Israel juntos em busca do progresso**. Disponível em: <<http://www.itamaraty.gov.br/sala-de-imprensa/artigos-relevantes/brasil-e-israel-juntos-em-busca-do-progresso-valor-economico-01-9-2010/?searchterm=diplomacia%20brasileira%20e%20israelense>>. Acesso em: 23 nov. 2014.

IRTHEORY, 2014. *International Relations*. Disponível em: <<http://www.irtheory.com/>>. Acesso em: 21 de out. 2014.

JURISWAY, 2012. **O neoliberalismo e a teoria da interdependência complexa**. Disponível em: <http://www.jurisway.org.br/v2/dhall.asp?id_dh=7410>. Acesso em: 12 de ago. 2014.

KEOHANE, Robert O.; NYE, Joseph S. *Power and interdependence*. Boston: Scott, Foresman and Company, 1989.

_____. *Power and interdependence*. 3. ed. New York: Longman, 2001.

LOPES, Renata Rossetto; CARVALHO, Carlos Eduardo. **Acordos bilaterais de comércio como estratégia de inserção regional e internacional do Chile**. 2006. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/cint/v32n2/v32n2a11>>. Acesso em 10 de ago. de 2014.

MARIANO, Karina L. P. **O neoliberal institucionalismo: um modelo teórico para a integração regional**. Cadernos Cedec n. 50. 1995. Disponível em: <<http://books.google.com.br/books>>. Acesso em 15 de ago. de 2014.

MARTINELLI, Dante P.; VENTURA, Carla A. A.; MACHADO, Juliano R. **Negociação internacional**. São Paulo: Atlas, 2011.

MAU, Yair. **O estado de Israel**. 2011. Disponível em: <<http://blogandodeisrael.blogspot.com.br/2011/01/tamanho-de-israel.html>>. Acesso em 14 abr. 2018.

MDIC. **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio**. Disponível em: <<http://mdic.gov.br/sitio/>>. Acesso em: 24 de nov. de 2014.

MFA. **Foreign trade policy: The Israel economy at a glance** *foreign trade policy – ministry of industry and trade foreign trade administration*. 1995. Disponível em: <<http://mfa.gov.il/MFA/AboutIsrael/Pages/default.aspx>>. Acesso em: 10 de ago. de 2014.

MRE-BRASIL. **Ministério das Relações Exteriores do Brasil**: Sistema consular integrado (SCI) - Sistema atos internacionais/ bilaterais. Disponível em: <http://dai-mre.serpro.gov.br/atos-internacionais/bilaterais/1967/b_22/>. Acesso em: 18 de out. de 2014.

ONUKEI, Janina. **Interdependência, cooperação e multilateralismo**. IRI/ USP/. Disponível em: <http://disciplinas.stoa.usp.br/pluginfile.php/165066/mod_resource/content/1/Aula%20Interdependencia%2014mar2014.pdf> . Acesso em: 14 de mar. de 2014.

PACINI, Laís de Oliveira; AMARAL, Gabriela Granço do.; COSTA, Agni Prado. **A redescoberta recíproca?** – análise das relações Brasil, oriente médio e pmdr. Disponível em: <<http://revistas.marilia.unesp.br/revistas/index.php/ric/article/viewFile/346/428>>. Acesso em: 28 de set. de 2014.

PECEQUILO, Cristina Soreanu. **Manual do candidato política internacional**. Brasília, 2010. Disponível em: <http://www.direitointernacional.org/arquivos/20100603044530_arquivo.pdf&t7>. Acesso em: 10 de ago. de 2014.

PESSOA, Eliana. **Estilos de negociação: uma análise inicial**. 2008. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/estilos-de-negociadores-uma-analise-inicial/24850/>. Acesso em 10 de ago. de 2014.

RACY, Joaquim Carlos (Org.). **Introdução à gestão de negócios internacionais**. São Paulo: Thomson, 2006.

SATUR, Roberto Vilmar. **Competência em informação dos profissionais negociadores na atuação nos mercados internacionais**. João Pessoa, PPG-CI-UFPB, 2017. 449f. (Tese de Doutorado)

-----; RIBEIRO, Elivan Rosas. As tendências à globalização e à integração: novos (velhos) paradigmas. **Pesquisa & Debate**. v. 13, n.1 (21). p. 46-84, 2002.

SENADO FEDERAL, República Federativa do Brasil. **Decreto nº 59.059, de 11 de agosto de 1966**: promulga o convênio de intercâmbio cultural com Israel. Disponível em: <<http://legis.senado.gov.br/legislacao/ListaPublicacoes.action?id=116617>>. Acesso em: 18 de out. de 2014.

SOARES, Felipe Maciel. **A importância da celebração de acordos bilaterais de comércio para o crescimento das exportações no período 2003-2010**. Brasília – DF, 2011. Disponível em: <<http://repositorio.uniceub.br/bitstream/123456789/3413/3/20712359.pdf>>. Acesso em: 02 de ago. de 2014.

TELAVIV. **Brasil-Israel**. Disponível em:<<http://telaviv.itamaraty.gov.br/pt-br/brasil-israel.xml>> Acesso em: 18 de out. de 2014.

TONDELLI, Maria de Fátima. **A influência da língua estrangeira na empregabilidade de profissionais da área tecnológica no setor industrial: um estudo exploratório na região norte do Paraná**. 2005. Disponível em: <<http://www.google.com/googleacademic>>. Acesso em 5 de dez. de 2014.

VIGEVANI, Tullo; KLEINAS, Alberto. **Brasil-Israel: da partilha da palestina ao reconhecimento diplomático (1947-1949)**. Cadernos Cedec nº 68 – 1999.

CAPÍTULO 4

CONFLITO ISRAEL-PALESTINA: As negociações em prol da paz

Janaina Araújo de Ruan¹
Roberto Vilmar Satur²

4.1 INTRODUÇÃO

Falar da relação política, social e econômica, assim como das negociações entre árabes e judeus sempre é um assunto bastante complexo e delicado³, que está constantemente nas mídias sociais, particularmente nos momentos de crises, de atentados, de violações, de guerra, o que acaba por chamar constantemente nossa atenção para esse problema. Este desafio faz com que o caso seja visto sob a ótica das ciências políticas, mas também deve ser analisado historiograficamente, a partir de suas raízes históricas, tradicionais e culturais e daquilo que foi escrito sobre elas.

Aqui, tenta-se analisar a questão israelo-palestino, da forma mais objetiva possível, da forma mais imparcial possível, até o ponto que a ética e a ciência permitem. Todavia de forma parcial quando é por um objetivo maior: a paz (negociada) entre os dois povos. Cabe observar que o processo de pesquisa resultou em um estudo exclusivamente bibliográfico.

Segundo o jornalista Ricardo Viveiros, ao prefaciá-lo o livro de Bard (2004)⁴, é senso comum que o conflito deveria ter acabado há muito tempo, devendo predominar o entendimento entre ambos os povos envolvidos nesse conflito que parece sem fim (VIVEIROS, 2004). Neste sentido, esse trabalho teve como objetivo discutir o conflito israelo-palestino e o papel das negociações em prol da Paz. Dada a delicadeza do tema, o trabalho incorpora as versões israelenses e palestinas, ressaltando seus impactos políticos, sociais e econômicos, assim como as negociações decorrentes entre esses dois povos a fim de superar tais impactos gerados pelo conflito.

1 Internacionalista. Graduada, em 2015, pelo Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais (LEA-NI) da Universidade Federal da Paraíba.

2 Professor de Negociações do Departamento de Mediações Interculturais da UFPB. Doutor em Ciência da Informação (Linha: Ética, Gestão e Política de Informação). Mestre em Economia (Linha: Economia da Empresa). Especialista em Comércio Exterior. Bacharel em Economia. Bacharel em Administração. E-mail: robertosatur@yahoo.com.br

3 Este capítulo foi desenvolvido a partir do Trabalho de Conclusão de Curso de Janaina Araújo de Ruan. Os reflexos do conflito israelo-palestino: negociações internacionais pela paz. João Pessoa: LEA-NI/CCHLA/UFPB, 2015, 54 p. (Trabalho de Conclusão de Curso), sob a orientação de Roberto Vilmar Satur. Para transformar-se nesse capítulo o trabalho sofreu alguns recortes, ajustes, adequações e agregações, mas tendo o cuidado de não perder sua originalidade.

4 Livro publicado nos Estados Unidos pela AICE - American Israeli Cooperative Enterprise, e que analisa o conflito israelo-árabe a partir da perspectiva do povo israelense.

Falar em entendimento é falar em negociações. Normalmente a negociação vem em primeiro. O entendimento (acordo) vem depois, ou pode não vir. É aqui se insere e se justifica a importância em se discutir na academia um tema tão antigo e atual de dois povos em permanente conflito e em constante processo de busca de entendimento, através de projetos de negociações de paz, cujas metas são quase sempre inalcançáveis.

Este trabalho incorporou as versões palestinas e israelenses, traçando, como anteriormente mencionado, os momentos de harmonia e relação única entre judeus e árabes, passando pelo nascimento do sionismo e pelo nacionalismo árabe, até a eclosão do conflito em questão, quebrando os laços que os uniram por um longo período.

4.2 CRONOLOGIA DO RELACIONAMENTO JUDAICO-ÁRABE

A cronologia a seguir que descreve a cronologia do povo judeu e palestino leva em conta especialmente os escritos de Miské et al. (2010). Para complementar a cronologia e a descrição foram também usados outros autores, todos citados a seguir.

Primeira religião monoteísta da história, o Judaísmo foi surgiu em Canaã e suas regiões próximas, tendo em vista que o povo judeu também fora peregrino em terras estrangeiras, já na Antiguidade.

A região em que Israel se estabeleceu na antiguidade e no presente, no Oriente Médio, também é reivindicada por povos árabes. Essa parte geográfica do planeta ficou conhecida como Palestina, na época do império Romano, e mantém o mesmo nome até hoje. Por volta de 61 a.C., o exército romano invadiu Israel e saqueou Jerusalém, que é considerada hoje como a Terra Santa dos judeus, cristãos e muçulmanos. Passados dois séculos sob domínio desse Império, os judeus da Palestina, no ano 70 d.C., revoltaram-se contra o domínio romano, revolta esta que perdurou até o ano 132. O império Romano reagiu e acabou com a rebelião. A derrota dessa rebelião marca, assim, o início da primeira diáspora judaica (POLLET, 2014).

No início do século VII, na região montanhosa do Hejaz no oeste da Arábia, tem-se registro da história de convivência em comum entre judeus e árabes (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 1⁵). Antes do surgimento do Islã (religião monoteísta, até hoje conhecida como ligada a Maomé e que tem como livro sagrado o Alcorão ou Corão), os relatos dão conta de que árabes politeístas e judeus viviam em harmonia, apresentando relativamente o mesmo estilo de vida: compartilhavam filosofias similares, escreviam estilos semelhantes de poemas, tinham muitas ideais e práticas culturais em comum, praticavam a agricultura no oásis e o comércio interoásis e nas regiões portuárias, etc. Porém, o mun-

5 O documentário de Karim MISKÉ, Emmanuel BLANCHARD e Nathalie MARS, *Juifs et Musulmans: si loin si proche*, difundido, em 2010, pela rede de televisão francesa Arte, retrata quatorze séculos de uma rica história comum entre judeus e árabes (muçulmanos). Como é ressaltado na apresentação da Arte, trata-se de um estudo de um grande rigor histórico, enriquecido por depoimentos de especialistas, pesquisadores, professores, historiadores, etc. Este documentário, divulgado em 4 episódios, está disponível em: <http://www.documentaires-streaming.com/juifs-et-musulmans-si-loin-si-proches-14/>

do que os árabes do Hejaz conheciam começou a ceder a idealização da sua crença na divindade única, no caso, Alá. Mas apesar dos judeus, praticantes do judaísmo e dos cristãos, praticantes do cristianismo, também acreditavam em um Deus único (téo, do grego *théos*), supremo, onipotente, onisciente e onipresente, não havia concordância entre eles, nem na forma da crença na divindade. As divergências ficam cada vez maiores.

Em 622, após a aparição do profeta Maomé – o que dá origem ao Alcorão e o nascimento da religião islâmica –, o “exército muçulmano” parte à conquista da maior parte do Oriente Médio com o objetivo de transmitir a palavra islâmica. Em 632, após a morte do profeta, seu sucessor, o califa Omar I, domina a cidade de Jerusalém, que antes se encontrava sob o domínio romano-cristão, e coloca os habitantes sob sua proteção em troca de um imposto, a *dhimma* – imposto e/ou imposição esta que torna as minorias judaicas e cristãs como se fossem classes inferiores ou a serviço (servos) (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 2).

Após a morte do califa Omar I em 644, o crescimento do Islã na Península Arábica continuou a expandir. Em 711, o “exército muçulmano”, então liderado por Tarik Ibn Ziyád, parte à conquista do sul da Espanha, a região de Andaluzia, onde são recebidos pelos judeus como libertadores. Para esses judeus, que sofriam com a imposição do cristianismo católico, os muçulmanos representavam uma esperança. Para os muçulmanos, esses judeus eram vistos como aliados e assim se tornaram parceiros indispensáveis.

Em 721, o Império Muçulmano já era vasto. Se estendia por grandes regiões da Ásia, da África e da Europa. Nesse Império, os muçulmanos vivem em paz com as minorias judaicas e cristãs. O ano 747 foi marcado, então, pelo início de uma *Era de Ouro* que durou 400 anos. Ocorrem importantes progressos que se irradiam até à Europa. Em Bagdá se desenha o primeiro Mapa do Mundo, se inventam os algoritmos e se desenvolve a Álgebra. É ainda em Bagdá que se constrói o primeiro observatório astronômico permanente (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 2).

No entanto, a partir do século XI, tudo muda com o surgimento de um novo movimento cristão católico e militar (as Cruzadas) que “galvanizou” a Europa medieval, especialmente a França, a Grã-Bretanha e a Alemanha (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 2). A caminho de Jerusalém, algumas Cruzadas Católicas atacam judeus no rio Reno no norte da Alemanha e depois atacam os inimigos muçulmanos no Oriente. É assim que em 15 de julho de 1099, a captura de Jerusalém pelas Cruzadas é marcada por uma carnificina: judeus e árabes são massacrados. Porém, após 88 anos sob resistência, Jerusalém é reconquistada pelos muçulmanos em 1187 (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 2).

No outro extremo do Mediterrâneo, na Espanha, o Islã enfraqueceu. Cidade após cidade, os “exércitos católicos” invadem o sul do país. A *Reconquista* coloca, então, judeus e muçulmanos sob domínio da igreja católica de Roma (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 2).

No final do século XIV, a situação deteriora-se irremediavelmente: a partir de 1480, os terríveis tribunais da Inquisição aparecem na Espanha e em Portugal, mas não apenas nesses países. Quem não seguia a orientação católica de Roma tenderia a ser o próximo alvo de algum tipo de perseguição. Em 1492, Isabel I de Castela e Fernando II de Aragão ordenam a expulsão dos judeus; em 1526, os muçulmanos são, por sua vez, forçados a partir. Arrancados de seus lares, judeus e muçulmanos se tornam irmãos de exílio (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 2).

A segunda diáspora judaica é maior do que a diáspora muçulmana: enquanto os muçulmanos retornam ao Império Otomano (antigo Império Romano, sob o poder turco), judeus seguem para a Inglaterra, Holanda, França, Itália - onde vivem na miséria. O mesmo acontece com os que vão viver em cidades como Salonica e Istambul, bem como várias cidades da Palestina, sob o convite do sultão Solimão (HEACOCK, 2008).

No início do século XVII, o declínio do Império Otomano leva muitos judeus e muçulmanos à pobreza. Enquanto isso Europa vive momento de acúmulo de riqueza e poder. E é nesse momento e nesse continente que a maioria das “histórias do mundo, foram escritas conforme a versão destes. Sendo que muito dessa história foi marcada pela intolerância religiosa e discriminação (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 2).

A barreira entre judeus e árabes é muito fina. São originários da mesma região, vivendo dilemas climáticos, geográficos e sociais semelhantes é perfeitamente aceitável que cultural e etnicamente apresentem poucas diferenças, que tenham muitas práticas semelhantes, que sua cultura e identidade se entrelacem. Isso se percebe por exemplo em relatos que remetem ao século XVIII. Em 1789, após mil anos de idas e vindas e vivendo próximos, esses povos partilhavam muito da cultura em comum (HEACOCK, 2008).

No século XIX, novas correntes sociais animam a sociedade judaica. A emancipação e o reconhecimento dos judeus da Europa, trazida pela Revolução Francesa, os tiram da carência e os expõe às ideias do mundo moderno. Após a França, outros países europeus como a Áustria, a Inglaterra e a Itália, concedem-lhes igualdade. Todavia, dado o grande número de judeus integrando a elite, este grande movimento de emancipação acaba agitando o sentimento antissemita dos europeus (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 3).

É então que Theodor Herzl, um aflito jornalista judeu austro-húngaro, narra em seu livro *O Estado Judeu*, em 1895, a precariedade dos judeus da Europa e decide ser seu porta-voz. Suas argumentações pregavam que o problema do antissemitismo só seria resolvido quando os judeus dispersos pelo mundo pudessem se reunir e se estabelecer em um Estado nacional independente, argumentações estas que estimularam a criação do movimento sionista (HERZL, 2003). A ideologia do sionismo é baseada em um sentimento nacional judaico, defendendo a existência de um Estado povoado por judeus na Terra de Israel (territórios constantes na Bíblia Sagrada dos Cristãos e na Torá dos

⁶ Tohráh ou Pentateuco é o livro sagrado dos judeus, escrito por Moisés e também conhecido como “livro de Moisés”, que reúne os cinco primeiros livros encontrados posteriormente no

Judeus prometidos por Deus ao povo judeu, que se estendem do rio Nilo ao Eufrates, cobrindo, portanto, a Palestina, a Cisjordânia, a Faixa de Gaza, o Líbano, a Síria, a Jordânia, uma parte do Iraque e uma parte do Egito). Em 1897, esse movimento é formalmente criado (HALÉVI, 2012).

Dessa forma chega-se a conclusão que o que o movimento sionista defendia era o retorno a um território amplo semelhante ao conquistado por Davi. Todavia o que se conseguiu com a decisão da ONU foi bem menor que este e mesmo assim sem consenso. Pois os povos que já habitavam esse território não concordaram com essa decisão de restabelecer o território de Israel nesse espaço.

Nesse contexto histórico, deve-se ressaltar o papel que a Europa ocupou no processo de colonização do território da Palestina em meado do sec. XIX. Sempre é importante lembrar que em 1856, a Europa cria o Estado-Nação, uma forma política eficaz que reforça ainda mais o seu poder. À frente, o Império Otomano procura escapar da espiral de declínio. Para encontrar um novo rumo, o sultão aplica receitas europeias. Assim, no mesmo ano, ele elimina o status medieval da *dhimma*, que faz cristãos e judeus inferiores em terras islâmicas (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 3).

Deste modo, localmente, a tendência ia em direção à identidade nacional, à afiliação nacional. E, mesmo que a religião permanecesse uma força importante nessas sociedades, já não mais representava a única maneira de definir sua identidade política. Então, o fato de ser nativo não era reservado apenas aos muçulmanos, isto é, assim como eles, os cristãos e os judeus começaram a ser identificados com base no seu território. Nada obstante, os judeus do Oriente acabam despertando o interesse de novos atores: os judeus da Europa. Esses judeus ricos e poderosos se interessam pelos judeus orientais, que estavam em transição do fim da *dhimma*, alimentando um sentimento de proteção (PAPPÉ, 2004).

A Terra Santa, chamada Palestina pelos europeus (na época, sob o domínio do Império Otomano), é o território que o movimento sionista reivindica, sob a alegação que lá já foi território de Israel e de Judá. Todavia, tem-se que salientar que para os judeus que já estavam no Oriente, esse projeto não era tão prioritário. Essa reivindicação era mais uma abordagem judaico-europeia (MISKÉ *et al.*, 2010).

O retorno dos primeiros grupos judeus a Palestina nos primeiros anos do século XX, fugindo do antissemitismo europeu marcou o início, nessa região do movimento sionista. Em contrapartida nasce também o nacionalismo árabe, uma espécie de reação ao sionismo (COURBAGE, 2008).

Em 1914, eclode a Primeira Guerra Mundial, tendo um impacto decisivo no sucesso do sionismo. O Império Otomano se vê, então, ameaçado pela França, que visa o Líbano e a Síria; pela Itália, que visa algumas ilhas do Mar Egeu; pela Rússia, que visa Dardanelos e o Mar Negro; e pelo Reino Unido, que visa a Palestina, o Mar Vermelho e o Golfo Pérsico (MIQUEL, 1983).

Velho Testamento da Bíblia Cristã, usado para falar sobre as leis que devem ser seguidas e obedecidas pelos judeus.

Então, em agosto de 1914, os otomanos se aliam a Alemanha e a Áustria-Hungria contra a França, Inglaterra, Rússia e Itália. Sionistas e árabes querem obter a Palestina da Grã-Bretanha, principal potência imperial do momento. Diante do apelo de palestinos e judeus para conseguir o território para si, os ingleses, para ficarem de bem com ambos os lados, prometem a região da Palestina tanto para árabes quanto para sionistas. Mas após vencer a batalha, em 1918, retomam a posse da Palestina, e o Lord Balfour, representante do governo britânico, encaminha ao Lord Lionel Walter Rothschild uma carta, a *Declaração de Balfour*, na qual defende que o Reino Unido apoie a criação de um “lar nacional judeu” na Palestina. Esta carta, mesmo não sendo um compromisso juridicamente vinculativo, é um grande incentivo para o sionismo (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 3).

Essa Declaração de Balfour (juridicamente insubsistente), reforça o movimento em prol do Estado Judeu em Canaã. A partir disso, a imigração judaica para aquela região aumenta sobremaneira. A meta era rapidamente constituir uma maioria judaica na Palestina. Em três décadas, dezenas de milhares de judeus europeus chegam à Palestina. Os árabes entendem isso como uma invasão, e os conceitos sobre os judeus que até então viviam em harmonia no país, se transformam, acreditando que o sionismo também refletia a opinião dos judeus nascidos no Oriente Médio. (COURBAGE, 2008; MISKÉ *et al.*, 2010.).

Antes de 1948, os árabes muçulmanos partiam do princípio de que a Palestina era sua terra natal, mas, após a Declaração de Balfour, sua identidade passou a ser de cidadãos de uma pátria perdida (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 3).

Em setembro de 1939, eclode a Segunda Guerra Mundial. Como ainda Israel não tinha sido criado como nação milhões de judeus continuavam morando em outros países e regiões, especialmente na Europa. E foi nessa região que, a partir de 1941, intensifica-se um genocídio, promovida pelo nazismo, que matou cerca de seis milhões de judeus (número elevadíssimo se considerarmos, por exemplo, que a atual população de Israel é de 8,5 milhões de habitantes). O povo judeu espalhado pelo mundo, especialmente na Europa viveu momentos de grande perseguição. Em contrapartida o desejo de uma pátria para chamar de sua e não ser mais perseguido em “terra alheia” se intensifica e faz crescer o movimento sionista entre os sobreviventes, especialmente no pós-guerra. Depois da derrota da Alemanha nazista em maio de 1945, duas questões se tornam prioridades para o movimento sionista: a questão dos judeus refugiados, sobreviventes do genocídio (muitos deixando a Europa ilegalmente), e a questão da criação de um Estado judeu na Palestina. O mundo abalado com os milhões de mortos, se vê na obrigação de compensar, em parte, o massacre de judeus durante o regime nazista. (HILBERG, 1988; MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 4).

Em fevereiro de 1947, os ingleses anunciaram que eles abdicariam o mandato deles na Palestina, e em 14 de maio de 1948, transferiram esse poder

à ONU. Essa última promulga, em novembro de 1947, a partição da Palestina em um Estado judeu e um Estado árabe (BARNAVI, 1998).

No último dia do mandato britânico, a independência do Estado de Israel foi proclamada como *um Estado judeu na terra de Israel*. No dia seguinte, 15 de maio, os países árabes vizinhos, opostos ao plano de partilha, intervêm e geram uma sequência de conflitos israelo-árabe na Palestina mandatária.

No decorrer do século XX, as relações entre judeus e árabes fragilizaram-se abruptamente. A ideia que nasce em cada um é que o outro, aquele com o qual se viveu ao lado durante séculos é, por natureza, um inimigo. E enquanto o renascimento de Israel desperta raiva e amargura entre árabes e muçulmanos, entre os judeus do mundo todo o momento é de alegria e retomada do orgulho patriótico (MISKÉ *et al.*, 2010. Ep. 4).

Como anteriormente mencionado, a declaração de independência do Estado de Israel foi lida dia 14 de maio de 1948, seguida da declaração de guerra e invasão de Israel pelos países árabes vizinhos no mesmo dia. Segundo o autor Barnavi (1998), Israel, armado por potências europeias, confronta os exércitos de quatro países árabes durante a guerra israelo-árabe de 1948. Durante curtos períodos de luta intercalados com tréguas, Israel amplia seu território, se estabelecendo em seguida na ocupação. Em 1949, vários armistícios são assinados entre o estado judeu e seus vizinhos: primeiro com o Egito em fevereiro de 1949, que ocupava a Faixa de Gaza; com o Líbano em março de 1949; com a Jordânia em abril de 1949, que anexa a Cisjordânia e Jerusalém Oriental; e, finalmente, com a Síria em julho de 1949.

A guerra de independência, ou conflito judaico-árabe de 1948-1949, é acompanhada pelo êxodo de cerca de 725 mil árabes palestinos, cuja metade foge das condições de guerra e outra metade é expulsa, à força, pelas tropas israelenses. Essa tragédia será chamada de *Nakba* (catástrofe em árabe). Os palestinos, agora apátridos, encontram refúgio na Cisjordânia, em Gaza, no Líbano e em outros países da região (LAURENS, 2008).

No mundo árabe, os protestos se intensificam e se multiplicam; apesar da sucessão de guerras perdidas, a opinião pública árabe não estava pronta a aceitar a existência de Israel.

Em junho de 1967, uma nova guerra israelo-árabe eclode: de um lado o Egito, a Jordânia e a Síria; do outro, Israel. Esta guerra, também conhecida como a *guerra dos seis dias*, desencadeada como um “ataque preventivo” de Israel contra seus vizinhos árabes após o bloqueio do Estreito de Tiran à navegação israelense, confere ao estado judeu o controle de toda a Terra de Israel sobre a margem oeste do Rio Jordão. Durante essa Guerra dos Seis Dias, ocorrem mudanças geopolíticas no Oriente Médio: na primeira noite do dia da guerra, metade da aviação árabe é destruída. Israel aproveita a oportunidade para conquistar Jerusalém Oriental, Cisjordânia, a Faixa de Gaza (territórios palestinos que foram passados em 1948 sob ocupação dupla da Jordânia e do Egito), assim como as Colinas de Golã e o Sinai egípcio. Essa ocupação militar,

eventualmente, controla toda a vida dos habitantes da Cisjordânia e de Gaza, quase um milhão de pessoas. (LAURENS, 2004).

Nos anos seguintes, as terras palestinas são amplamente ocupadas para a construção de colônias, estradas, postos militares, ou simplesmente para evitar as construções árabes. As próximas gerações de palestinos passaram a nascer e crescer neste regime dominante que é acompanhado pela anexação de terras palestinas por colonos israelitas. (LAURENS, 2004).

Figura 5: O olhar Árabe denunciando o avanço de Israel sobre o território Palestino, de 1947 à atualidade.



Fonte: 12160 Social Network, 2015.⁷

O contra-argumento dos judeus é de que o território árabe e muçulmano é enorme e ocupa praticamente todo o território do Oriente Médio e avança para outros continentes enquanto que o estado de Israel é pequeno comparado ao “mundo árabe”. Na sua perspectiva, os judeus denunciam que o espaço que ocupam é insignificante comparado com o espaço ocupado pelos árabes e países de predominância muçulmana. O território de Israel tem grande parte de suas terras desérticas e ao todo tem 20.770 km² de extensão. Comparando as dimensões brasileiras Israel tem um território menor que o mais pequeno estado do Brasil que é Sergipe e que tem 21.910 km². Nesse território residem 8,5 milhões de judeus. Já a Palestina tem 6.220 km² de extensão e 4,5 milhões de habitantes. Portanto está se falando de um território com tamanho aproximado ao estado de Alagoas e que é dividido e disputado por dois povos.

⁷ Palestinian Loss of Land 1947 to Present. 1260 Social Network. 30/03/2015. Disponível em: <<http://12160.info/profiles/blogs/palestinian-loss-land-1947-to-present>>. Acesso 19 mar. 2018.

até junho de 2004, quando o Supremo Tribunal de Israel relata a violação dos direitos palestinos e exige uma redefinição do muro em trinta quilômetros. Em julho de 2004, o Tribunal Internacional de Justiça, com apoio da Assembleia Geral da ONU, estabelece, por sua vez, que se trata de uma violação dos direitos internacionais (PAPPÉ, 2004).

Apesar de todas essas divergências ainda assim o final do segundo milênio e início do terceiro foi marcado por tentativas de negociação entre Israel e Palestina. Mas intifadas (rebeliões populares palestinas, também chamadas de *guerra de pedras*), atentados suicidas, a construção do muro (o muro do apartheid¹⁰), com barreiras eletrônicas¹¹ são fatores que dificultam avanços para a paz.

Mesmo assim, alguns abnegados líderes não desistiram e voltaram à mesa de negociação. Como resultado das novas negociações, em 2003, Israel anuncia a retirada integral da Faixa de Gaza (fato que faz em 2005 depois de 38 anos de ocupação) e em 2005, vinte e cinco colônias foram desocupadas (sendo quatro na Cisjordânia). Isso só foi possível com negociações. Mesmo que elas foram intensas, complicadas, demoradas. Mas ficou evidente que somente com negociação há avanços. A saída dos últimos soldados israelenses é um marco no futuro do Oriente Médio. (COURBAGE, 2008).

No entanto, em janeiro de 2006, ocorrem as eleições legislativas palestinas. Mas, apesar dos avanços e esforços pela paz de Mahmoud Abbas (Presidente da Autoridade Palestina) com a conquista da retirada israelense de Gaza, o povo palestino elege massivamente o partido Hamas (partido islâmico que não reconhece Israel e apela à sua destruição). Esse resultado é um retrocesso gigantesco aos avanços negociados até então. Logo em seguida os EUA congelam seu suporte financeiro ao governo palestino exigindo que o Hamas reconheça Israel como Estado e renuncie a seu projeto de destruição total do Estado hebraico. A tensão entre palestinos e israelenses voltou com força redobrada.

E assim, a região permanece até hoje, segundo o autor Laurens (2013), o principal teatro do conflito israelo-palestino. Já passou por mais de uma dezena de guerras e insurreições civis. Os conflitos voltam em 2012 com a operação militar administrada pelo exército israelense após o assassinato do líder de um grupo extremista e depois em 2014 com a guerra de Gaza, que resultou num enfrentamento entre o exército de Israel contra forças paramilitares palestinas. E assim o conflito israelo-palestino permanece vivo, em que judeus e árabes mulçumanos continuam se vendo como “inimigos por nature-

10 Esse termo é utilizado por Bradley Burston, um convicto jornalista sionista e ardente defensor de Israel, em seu artigo intitulado **Il est temps de l'admettre: la politique intérieure d'Israël est l'apartheid**, que constata, com desapontamento, que o regime israelense é realmente o de Apartheid. Este artigo se encontra disponível em <<http://www.ujfp.org/spip.php?article4351>>.

11 Para maiores informações, conferir o artigo *Legal Consequences of the Construction of a Wall in the Occupied Palestinian Territory*, 2004, disponível em <http://www.icj-cij.org/docket/files/131/1671.pdf>.

za”, quando esse conflito não surgiu naturalmente e sim foi provocado, criado e continua sendo instigado por quem não quer a paz.

4.3 OS REFLEXOS DO CONFLITO ISRAELO-PALESTINO

Como todo conflito, o conflito israelo-palestino produziu impactos entre os envolvidos, no plano geopolítico, no plano social e no plano econômico.

4.3.1 A BUSCA PELA PAZ SEM PAZ

No plano geopolítico, observa-se que as relações entre palestinos e israelenses, do pós II Guerra Mundial, já somam mais de seis décadas de convívio marcado por conflitos, guerras, ódios, desconfianças e muitas negociações, dentre as quais algumas exitosas e muitas fracassadas.

A Palestina foi dividida devido à criação do Estado de Israel em 1947, através da Resolução nº 181, aprovada pela Assembleia Geral das Nações Unidas, visando estabelecer um plano de partição entre um Estado judeu – que ocuparia 55% do território da Palestina –, um Estado árabe – que ocuparia 44% das terras –, e uma zona internacional – com 1% incluindo Jerusalém e os Lugares tidos como Sagrados (*UNITED NATIONS*, 1947). Esta zona se tornou, ao longo dos anos, o campo de batalha de várias forças militares e políticas. As forças regionais, assim como as potências ocidentais, influenciaram e interviram constantemente na vida da população palestina e israelense. As vozes da diplomacia em prol da negociação foram, assim, encobertas pelo som dos disparos das armas (*DAVID*, 2012).

No final dos anos 80 alguns avanços começaram a serem percebidos. Durante a Assembleia Geral da ONU em 1988, Yasser Arafat reconheceu a existência de Israel e condenou “o terrorismo em todas as suas formas” e aceitou o direito internacional (promovido por resoluções das Nações Unidas). Na cena internacional, após a Guerra do Golfo no início dos anos 90, o presidente Bush lança, com o seu homólogo russo, a primeira conferência de paz em Madrid. Este evento foi o início de uma longa série de negociações entre o governo de Israel e a Organização para a Libertação da Palestina (OLP), como veremos a seguir (*L'EXPRESS*, 2013).

Em setembro de 1993, Shimon Peres e Mahmoud Zeidan Abbas assinam o acordo de Oslo (primeiro evento histórico onde as partes envolvidas do conflito se dão as mãos, na presença do presidente americano Bill Clinton). Ato simples, mas muito relevante sob o ponto de vista simbólico. Nesse plano de paz estava o reconhecimento mútuo entre Israel e a OLP, o retorno à Palestina de líderes desta organização, a retirada parcial do exército israelense de certos territórios, a criação de uma Autoridade Palestina (AP) e a divisão da Cisjordânia em várias áreas de controle (*L'EXPRESS*, 2012; 2013). Esse esforço rendeu, no ano seguinte, a Shimon Peres, Yitzhak Rabin e Yasser Arafat o Prêmio Nobel da Paz. O problema residia na resistência interna que esses líderes tinham junto aos líderes e membros do próprio governo que lideravam

pois, tanto correntes políticas dentro de Israel, como grupos dentro da Palestina, não concordavam com esse acordo e trabalhavam para que não prosperasse.

Dentre outros avanços percebidos, embora pequenos, há de se destacar o Acordo de Paris de 1996, que lida com questões econômicas entre os dois beligerantes, e o Tratado de Paz entre Israel e a Jordânia em outubro do mesmo ano. Ainda dentro do avanço previsto pelo acordo de Oslo foi assinado um acordo adicional em Wye River, em 1998. O novo acordo previa a retirada israelense parcial em 13% do território ocupado da Cisjordânia em troca de um compromisso palestino de lutar contra os seus movimentos terroristas. Em 1999 mais um acordo foi assinado pelo primeiro-ministro de Israel, Ehud Barak e pelo líder palestino Yasser Arafat, denominado de Sharm-el-Sheikh, permitia que os palestinos recuperassem o controle de 7% da Cisjordânia. Já em 2000, foi realizada em Washington, na presença do presidente americano Bill Clinton, a cúpula para a paz no Oriente Médio (conhecida como *Camp David*), onde Ehud Barak e Yasser Arafat tentando retomar as negociações de 1976 (marca assim o segundo evento histórico entre as partes). Mas nesses pontos não houve acordo (L'EXPRESS, 2012; 2013).

Em abril de 2003, uma nova moção é proposta pelo Quarteto (Estados Unidos, Rússia, ONU e UE) a fim de alcançar uma paz mais duradoura entre Israel e Palestina. Esta moção exige a cessação de todas as formas de agressão terrorista palestina contra Israel, e o reconhecimento deste último de um Estado independente palestino. Mas ataques terroristas registrados pouco tempo depois do encontro por parte de grupos radicais palestinos, retrocede a tentativa de mais acordos e Israel decide continuar com seu plano de construção do “muro de segurança” para separar os dois povos, distanciando, assim, a possibilidade de futuros acordos de paz. A União Europeia, a ONU e a Corte Internacional de Justiça (CIJ) condenam fortemente tal construção¹², mas Israel continua determinado a construir.

E em 2006, com a posse do novo parlamento palestino dominado pelo Hamas, o governo israelense decidiu impor novas sanções econômicas contra a Autoridade Palestina. A Tsahal (Exército Nacional de Israel) realizou duas operações militares na Faixa de Gaza (operação *Punição Adequada* e operação *Chuvas de Verão*), onde muitas infraestruturas foram destruídas (L'EXPRESS, 2013).

Em 2007 nova tentativa de retomada de negociações é feita com a conferência internacional em Annapolis (EUA). O Primeiro-Ministro israelense Ehud Olmert e o novo chefe palestino Mahmoud Abbas se comprometem a concluir um tratado de paz antes do final de 2008 mas não avança. Inclusive o ano de 2008 inicia marcado pelo lançamento de foguetes contra Israel, a partir do território palestino e uma nova ofensiva militar israelense contra a Faixa de Gaza em represália a tais atos. Após meses de mediação egípcia, um cessar-fogo

12 A União Europeia (UE) elaborou uma resolução solicitando a descontinuação da construção do muro, que foi aprovada pela Assembleia Geral da ONU em 21 de outubro de 2003. A CIJ, por sua vez, emitiu seu parecer em 11 de julho de 2004, declarando sua contradição com o direito internacional.

foi alcançado em junho, daquele ano, entre Israel e o Hamas na Faixa de Gaza (L'EXPRESS, 2013).

Em 2009, Benyamin Netanyahu forma um novo governo, após vencer as eleições. Isso significa novo retrocesso dos acordos e das negociações e uma posição mais dura de Israel com os palestinos. Logo a seguir, Israel passa a ser alvo de investigação na ONU (o caso *Goldstone*) acusado de uso desproporcional de força e violação ao direito internacional humanitário durante sua ofensiva na Faixa de Gaza (UNITED NATIONS, 2009). Outro retrocesso nas negociações é que neste mesmo ano, na véspera de uma missão planejada do enviado especial americano a Israel, George Mitchell, o governo israelense decide infligir todas as leis da ONU ao anunciar a construção de novos assentamentos¹³. Em 2010 o problema segue e Israel anuncia a construção de mais 1,6 mil novos alojamentos em Jerusalém Oriental, em plena visita do vice-presidente dos Estados Unidos, Joe Biden (L'EXPRESS, 2013).

Segundo o relatório de *B'Tselem* (2010)¹⁴, o sistema que Israel adota como ferramenta para avançar seus objetivos políticos permite a violação sistemática dos direitos humanos palestinos. Cerca de 500 mil israelenses vivem hoje além da Linha Verde: mais de 300 mil em 121 assentamentos e em cerca de 100 postos avançados, ao todo controlando 42% do território da Cisjordânia, e outros 200 mil, em 12 bairros, que Israel criou em terras palestinas anexadas ao município de Jerusalém.

Enquanto isso, do lado da Palestina, destaca-se a OLP e a sua luta em defesa do Estado Palestino. Inclusive, registra-se que a OLP, durante a 19ª sessão do Conselho Nacional Palestino (CNP) em Argel em 1988, declarou a independência de um Estado palestino com base nas resoluções da ONU. Esta declaração não foi reconhecida ao nível multilateral, mas alguns países reconheceram o novo Estado de forma unilateral (L'EXPRESS, 2012).

No entanto, com a chegada de Ariel Sharon no poder, aumentou o radicalismo político em Israel. Inclusive houve o confinamento de Arafat na Muqata (sede do Estado-chefe palestino em Ramallah), o impedindo até de realizar viagens. Com a operação *Escudo Defensivo*, em 2002, cidades do território ocupado foram anexadas; iniciou a construção do muro de separação entre Israel e a Cisjordânia e até um líder palestino tido como criminoso foi

13 Desde o início da década de 70, Israel constrói colônias nos territórios árabes palestinos e outros territórios ocupados em 1967. Em 1979, o Conselho de Segurança e a Assembleia Geral tomaram medidas a respeito do estabelecimento de tais colônias israelenses nos referidos territórios ocupados, considerando esta política de assentamentos inválida em lei, trazendo um obstáculo grave ao alcance de uma paz geral, justa e duradoura no Oriente-Médio.

14 A organização israelense de direitos humanos B'Tselem examina, em seu relatório *By Hook and by Crook: Israeli Settlement Policy in the West Bank* (2010), os meios utilizados por Israel para assumir o controle da terra a fim de construir suas colônias. Na elaboração de seu relatório, B'Tselem se baseou em informações e documentos oficiais do Estado, incluindo o relatório da procuradora Talia Sasson, os bancos de dados fornecidos pelo general Baruch Spiegel, os relatórios da Controladoria Financeira do Estado, e os mapas da Administração Civil.

executado extrajudicialmente (Salah Chehadeh, um ex-chefe militar do Hamas) (L'EXPRESS, 2012).

No cenário político palestino, Yasser Arafat nomeia Mahmoud Abbas como chefe de governo, em resposta às pressões dos Estados Unidos e de Israel. Com a morte de Yasser Arafat, em 11 de novembro de 2004¹⁵, Mahmoud Abbas se torna chefe da Autoridade palestina (AP). Já em 2006, o Hamas, grupo mais radical, ganha as eleições legislativas na Palestina. Como resposta Israel se nega a continuar as negociações com uma “organização terrorista armada que advoga a sua destruição”. As relações com a União Europeia e os Estados Unidos também congelaram, apesar da transparência dessas eleições – o problema alegado por estes Estados é que o grupo vitorioso é avesso à negociação. Imediatamente, Israel para de devolver o imposto aduaneiro à Palestina (no âmbito do acordo de Paris de 1996) e a ajuda da União Europeia à AP é suspensa. Não resta a AP refazer um governo mais abrangente e menos radical visando novamente ter acesso a tais recursos monetários. O acordo sobre a formação do governo de unidade nacional se concretiza, em Riadh, no ano de 2007 (L'EXPRESS, 2012).

Todavia esse novo governo palestino permanece em equilíbrio por pouco tempo. Ainda em já era evidente confrontos internos entre o Hamas e o Fatah¹⁶ (ou conflito Fatah-Hamas¹⁷) na Faixa de Gaza, concedendo ao Hamas o controle total daquele território. Mahmoud Abbas (então líder da OLP) declara, em seguida, estado de emergência e faz apelo a Salam Fayyad para formar um governo de transição na Cisjordânia. As ajudas financeiras europeia e americana são, assim, restauradas (L'EXPRESS, 2012).

Em 2009, após o *caso Goldstone*, que acusa Israel de “crimes de guerra” e de possíveis “crimes contra a humanidade”, a comunidade internacional promete investir na reconstrução de Gaza devastada pelos 22 dias de bombardeios israelenses. Após ajudas internacionais, Mahmoud Abbas convoca, em outubro deste ano, eleições legislativas e presidenciais para janeiro de 2010. Mas essa ideia de eleições foi fortemente rejeitada na Gaza, obrigando a AP a adiar tais eleições por tempo indeterminado (RFI, 2009).

A retomada das negociações diretas de paz entre israelenses e palestinos somente foram retomadas em setembro de 2010, elas que estavam suspensas desde 2008. Os anos 2011-2012 foram marcados por eventos que mudaram o cenário político palestino. Durante um discurso no Departamento de Estado, em maio de 2011, Barack Obama se pronunciou a favor da criação

15 Sobre Yasser Arafat, ver o artigo de ZAMBEAUX (2005), em que Arafat é apresentado como um líder entre extremos.

16 Movimento de libertação nacional que surgiu no final dos anos 50 e início dos anos 60, e que, ao longo do tempo, tornou-se a principal força do nacionalismo palestino. É a maior organização dentro da OLP (que é composta por várias organizações), e tem sido a espinha dorsal do estabelecimento da Autoridade Palestina sob os Acordos de Oslo, em 1993.

17 Ambas as organizações disputam desde 1987 para a legitimidade da liderança palestina. Apesar de um objetivo em comum (o reconhecimento de um Estado palestino), elas não conseguem negociar uma estratégia comum de ação.

de um Estado palestino baseado nas fronteiras de 1967, retificadas pela troca de territórios negociados. É com base nesse apoio que Mahmoud Abbas afirma, no mês seguinte, em uma reunião da liderança palestina em Ramallah, sua determinação de reivindicar o estatuto de membro de pleno direito a seu Estado à ONU. No entanto, tendo apresentado em setembro um pedido de adesão de um Estado palestino às Nações Unidas, a Autoridade Palestina não teve apoio suficiente dos países membros do Conselho de Segurança. Mas em outubro do mesmo ano a AP recebe o status de membro de pleno direito pela Unesco. Em 2012, apesar da oposição dos Estados Unidos e de Israel, e também da abstenção de alguns países europeus, a Palestina recebe o status de Estado observador não-membro por um voto da Assembleia Geral das Nações Unidas. Insatisfeito, como resposta, o governo israelense bloqueia o repasse financeiro a AP informa que intenciona fazer mais três mil unidades habitacionais na Cisjordânia ocupada e em Jerusalém Oriental (*LE POINT*, 2012).

Em setembro de 2015 a bandeira da Palestina é elevada pela primeira vez na sede da ONU: suas cores voando pela primeira vez em Nova York, juntamente com as outras 193 bandeiras dos países membros da ONU, marcam um passo simbólico no processo de reconhecimento da Palestina, sendo um dos dois Estados observadores não-membros da ONU, juntamente com o Vaticano (*LE CAIN*, 2015)¹⁸. Concretamente significa um pequeno avanço em termos de paz na região, mas simbolicamente o significado grande.

4.3.2 O MURO COMO DIVISOR

Desde os anos 90, vários políticos israelenses, como Yitzhak Rabin e seu governo trabalhista, defendiam a ideia de uma separação física dos palestinos para evitar mais atritos entre as duas populações. É neste contexto que Rabin¹⁹ estabelece uma comissão para discutir a forma de concretizar uma barreira entre israelenses e palestinos (*ISRAEL*, 2004). Ocorrências como o ataque à bomba em Tel Aviv, em 2001, e a segunda Intifada (onde vemos uma proliferação de ataques de palestinos contra civis israelenses), reforçam os argumentos israelenses em prol do muro. O governo israelense da época, Ariel Sharon, que inicialmente estava relutante com a ideia do muro, passa a aceitar a ideia de construir este buscando proteger os principais centros populacionais israelenses dos ataques terroristas. O problema maior é que o projeto do muro passa a prever a inclusão de territórios ocupados na Cisjordânia, muito além da “Linha Verde de 1949”. O traçado dessa futura separação, inclui os assentamentos judaicos no leste de Jerusalém, como Ariel, Gush Etzion, Emmanuel, Karnei Shomron, Givat Ze’ev, Oranit, e Maale Adumim (*ISRAEL*, 2004). A isso se inclui grandes zonas-tampão entre a barreira e as principais cidades israelenses. Essa barreira alargada buscava dar mais tempo para o exército ou a polícia reagir em caso de um “terrorista” cruzar o muro a fim de realizar um

¹⁸ Ver Anexo 3.

¹⁹ Após uma carreira no exército israelense, Yitzhak Rabin tornou-se o quinto Primeiro-Ministro de Israel, de 1974 à 1977, e novamente em 1992 à 1995.

ataque (cf. MINISTÉRIO DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS DE ISRAEL, 2004).

A construção desse muro é, então, acolhida por muitos israelenses como uma resposta à violência e insegurança em que vivem, visto que as barreiras que existiam anteriormente entre Israel e a Cisjordânia não eram mais suficientes para garantir a segurança do Estado e da população (COURBE, 2005). Medindo 730 km, o traçado seguido pela barreira é bem complexo. Ele penetra profundamente dentro da Cisjordânia, incorporando assentamentos judaicos. Cerca de 20% do percurso estão implantados precisamente na Linha Verde, e o restante invade o território da Cisjordânia, abrangendo a maioria dos assentamentos israelenses, bem como grande parte dos maiores poços da região (B'TSELEM, 2011). Em um relatório de 2005, a ONU enfatizou que a nova rota do muro oferece mais segmentos construídos na Linha Verde, se comparado com os projetos anteriores do traçado (UNITED NATIONS, 2005).

Segundo relatório da ONU de 2005, neste movimento de construção do Muro, deve-se notar que muitas áreas são de fato anexadas e o traçado vai muito além da rota da Linha Verde. Assentamentos sionistas nos blocos da Cisjordânia também são incluídos por trás da barreira, e áreas importantes em termos da superfície da Cisjordânia passam a ser negadas ao acesso palestino. Às vezes, cidades ou bairros inteiros são reduzidos à metade, dividindo os palestinos em ambos os lados do Muro (UNITED NATIONS, 2005). O Muro começou a ser construído em 2002 e é composto por uma barreira de oito metros de concreto, trincheiras, arame farpado, cercas eletrificadas, numerosas torres de vigia, câmeras de vídeo térmicas de imagem e estradas para veículos de patrulha. Segundo a OCHA (*Office for the Coordination of Humanitarian Affairs*) “o que uma vez foi justificada pelas autoridades israelenses como uma resposta militar a curto prazo (...) parece estar tornando um sistema permanente” (UNITED NATIONS, 2008).

A barreira reduz o acesso de palestinos que vivem em comunidades localizadas atrás do Muro aos seus locais de trabalho e serviços essenciais. Para continuar a viver nas suas próprias casas e manter relações familiares e sociais com o resto da Cisjordânia, eles devem obter licenças ou “autorização prévia” e passar por pontos de verificação da barreira. O acesso de prestadores de serviços a essas comunidades, incluindo ambulâncias e bombeiros, tem sido bastante prejudicado. Os meios de subsistência de milhares de famílias baseadas na agricultura têm sido prejudicados devido ao regime de autorização e barragem, que restringem o acesso a terras agrícolas atrás da barreira. Pedidos de autorização são regularmente rejeitados ou porque agricultores palestinos não conseguem provar a sua “ligação à terra”, ou por razões de segurança. O Muro não só restringe severamente a capacidade dos agricultores palestinos de cuidar e colher suas safras, como também prejudica a venda de seus produtos (UNITED NATIONS, 2008).

A barreira também transformou a geografia, a economia e a vida social dos palestinos que vivem em Jerusalém Oriental, bem como a vida das pessoas que residem na área metropolitana mais ampla. Bairros, subúrbios e famílias foram separados uns dos outros do centro urbano, e as comunidades rurais separadas de suas terras na periferia de Jerusalém. Essa barreira restringe severamente a liberdade civil entre Gaza e Cisjordânia, assim como em outros territórios. A falta de liberdade de movimento leva ao carecimento de serviços básicos, como assistência médica e educação e outros (ARSHAD, 2011).

A colonização de territórios²⁰ é um fato que se impõe pela força sobre a população palestina, sendo um forte ato de apropriação que Israel impõe à população palestina, dando origem, em seguida, a um processo de resistência, as expulsões forçadas e a separação da população (COURBE, 2005). Nos territórios palestinos ocupados (TPO), quase todos os aspectos da vida são controlados por políticas militares israelenses (UNITED NATIONS, 2013). Estas políticas não só restringem o movimento como também isolam e constroem a população civil de várias formas. A implantação de colônias, que se refere neste contexto de prevenir parcial ou totalmente os moradores palestinos de entrar ou sair de uma determinada área, enquanto isola outras partes da Cisjordânia, é marcada por bloqueios, toques de recolher regulares, pontos de verificação, cercas elétricas e muros, além de outros obstáculos que afetam a normalidade da vida diária palestina. A Faixa de Gaza também sofre essas restrições, especialmente desde o embargo imposto depois que o Hamas foi eleito em 2006, sendo fortemente vigiada pelo Egito e por Israel, que controla seu espaço aéreo e suas águas territoriais. É extremamente difícil mover pessoas e/ou mercadorias dentro ou fora dos TPO, fato que gera efeitos devastadores sobre a economia palestina, enfraquecendo a sua infraestrutura e instituições (B'TSELEM, 2014).

Em 30 de junho de 2004, do Supremo Tribunal de Israel, relata a violação dos direitos dos palestinos e exige a redefinição do Muro, legalizando, ademais, a validade fundamental da construção como uma medida de segurança. Em 9 de julho de 2004, o Tribunal Internacional de Justiça, consultado pela Assembleia Geral das Nações Unidas, diz tratar-se de uma violação do direito internacional (UNITED NATIONS, 2005).

A pedido de palestinos, de israelenses, de europeus e da Suprema Corte de Justiça, o traçado se vê modificado várias vezes em 2004 e 2005. No entanto, a ocupação da Cisjordânia feita por Israel continua a aumentar, chegando, em 2005, a 8,5 % do seu território (UNITED NATIONS, 2005).

De acordo com Jean-François Courbe (2005), a situação daquela região é ruim tanto para a população palestina como israelense, pois se os palestinos estão sujeitos a uma repressão permanente e quase que sistemática, a população israelense vive com medo permanente e se fecha nela mesma. Esse medo constante e a repressão permanente são frutos da escolha feita por gru-

²⁰ Muitos dos aspectos da ocupação e colonização israelenses violam o direito internacional e o direito internacional humanitário. As mais notáveis são as violações da Quarta Convenção de Genebra, como as violações aos artigos 27, 39, 56, 59, etc. (Ver CICR, sd).

pos e também governos de ambos os lados, que tentam resolver o conflito com radicalismo, deixando a negociação com foco no acordo em segundo plano. O muro é um desses reflexos do radicalismo ocupando o lugar da negociação pela paz.

4.3.3 NÃO PERMITIR ESPAÇO PARA A NEGOCIAÇÃO PERPETUA O CONFLITO

De acordo com Farsakh (2005), além de Israel construir sua pujança econômica no território ocupado, também impede, intencionalmente, o desenvolvimento da economia palestina na Cisjordânia e na Faixa de Gaza, impondo restrições à circulação de pessoas, serviços e mercadorias.

Tanto Saleh (1990), como Farsakh (2005) explicam o conflito na perspectiva do interesse econômico, pois afirma que ao expulsar os palestinos de áreas de maior pujança econômica, dividindo e controlando a população, Israel consegue revigorar sua própria base econômica e aumentar o seu poder como Estado.

A implantação das colônias, tem essa intenção desde a origem e começa logo após a Guerra dos Seis Dias, com a presença militar rudimentar no território ocupado. Isso faz Israel se desenvolver rapidamente economicamente, na agricultura, com auxílio de tecnologia e armas. O acúmulo de capital permite que a expansão industrial de Israel seja rápida, já que o estado tem um grande apoio de investimento dos Estados Unidos e da Europa. Mas o pequeno território, a escassez de água e de recursos minerais sempre foram empecilhos e a ampliação de espaço pela ocupação era estratégico. (HALÉVI, 2012).

Como o afluxo de imigrantes judeus continua, Israel começa a usar a Cisjordânia como um meio de encorajar a imigração desses judeus ainda mais. Isso incluía fornecer assistência habitacional e emprego aos imigrantes judeus mais pobres. A Cisjordânia passa ser o local relevante para a agricultura, a indústria, o turismo, a mão de obra barata, e a mineração (HALÉVI, 2012). A pujança foi tanto que nos TPO começou a faltar mão de obra e os palestinos passaram a receber licença e serem empregados especialmente no trabalho que exigia pouca qualificação e recebendo menos que os israelenses (SABA, 2013). Isso também explica o fato de o PIB per capita entre a população judia ser três vezes maior do que entre os árabes. Ademais a mão de obra barata fornece retornos mais elevados sobre as exportações agrícolas israelenses (GORDON, 2008).

Essa ocupação tem característica de colônia tendo em vista que as regras são as estabelecidas por quem ocupa (FARSAKH, 2005). Essa ocupação dá menos direitos aos palestinos mais sujeitos a regras e restrições fato que prejudica o desenvolvimento de sua economia. Restrições impostas por Israel impedem os palestinos de ter acesso a grande parte de sua terra e a operar a maioria dos seus recursos naturais. Isolam estes do restante do mercado fragmentando seu território em pequenos “cantões”, não contínuos que permite a interligação e o fluxo entre eles. Conforme publicado pelo Ministério Nacional

da Palestina (2011), estas restrições são o principal obstáculo para qualquer perspectiva de uma economia palestina sustentável.

Sabendo disso, e apesar da escassez de dados e os desafios de uma tarefa de tal magnitude, o Ministério da Economia Nacional Palestina, em parceria com o Instituto de Pesquisa Aplicada em Jerusalém (Arij), realiza a primeira quantificação sistemática dos custos anuais impostos pela ocupação na economia palestina. Os principais resultados desta análise são apresentados nesse boletim informativo. Segundo esse boletim, muitas dessas restrições estão em vigor desde o início da ocupação de 1967, e refletem uma atitude colonial inalterada de Israel, que teve como objetivo explorar os recursos naturais palestinos (incluindo a terra, a água e os recursos minerais) em benefício de sua própria economia.

Ainda de acordo com o boletim, as dificuldades criadas por Israel para a economia palestina é também uma forma desta não conseguir concorrer com Israel. Segundo o boletim, por exemplo, os custos do bloqueio de Gaza são determinados por uma miríade de restrições impostas por Israel, como o encerramento quase total do comércio internacional, a interrupção da produção de eletricidade, o acesso limitado aos recursos marinhos e o bombardeio contínuo da infraestrutura. Estas restrições têm levado a um colapso da economia local. As restrições de acesso à água e ao acesso de recursos naturais nos TPO privam os palestinos de agregarem receitas associadas às atividades econômicas. Isso inclui a expansão da agricultura irrigada, a extração de sais e minerais do Mar Morto (inacessível aos palestinos enquanto for explorada por empresas israelenses), cascalheiras e pedras preciosas disponíveis na Cisjordânia, exploradas principalmente por Israel, e o desenvolvimento do campo de gás ao largo da costa de Gaza. Da mesma forma, a falta de acesso ao Mar Morto faz com que seja impossível desenvolver uma indústria de turismo palestino com grande potencial ao longo de suas costas (MINISTÉRIO DA ECONOMIA NACIONAL PALESTINA, EM PARCERIA COM O INSTITUTO DE PESQUISA APLICADA EM JERUSALÉM – ARIJ, 2014).

Portanto a ocupação, seja pela proibição da Autoridade Palestina de operar nas fronteiras internacionais cobrando os impostos devidos do que entra em seus territórios ou seja pela redução do tamanho da economia palestina sufocada pelas restrições impostas impedem a Palestina de se desenvolver de forma mais harmoniosa (MINISTÉRIO DA ECONOMIA NACIONAL PALESTINA, 2012).

4.4 QUESTÕES DISCUTIDAS DURANTE AS NEGOCIAÇÕES

Para entender o contexto e as lições das negociações, é importante analisar as questões que estavam sendo discutidas. A Declaração de Princípios que lançou o processo de Oslo foi assinada em 1993, delineando as duas fases para novas negociações entre Israel e a OLP: a primeira fase, destinada a durar não mais do que cinco anos, envolveu acordos adicionais enquanto Israel se retirava de parte da Cisjordânia, conferindo aos palestinos uma maior respon-

sabilidade de autogoverno. A segunda fase, por sua vez, implicaria um acordo final sobre todas as questões pendentes, levando a uma solução permanente do conflito. Essas negociações sobre as chamadas “questões de status final” – questões sensíveis que continuam em litígio entre as partes – eram para começar, no mais tardar, no início do terceiro ano do período provisório (ISRAEL, 1993).

Relativamente ao território palestino, a posição da OLP é a de que o novo Estado palestino deve basear-se no território controlado pelo Egito e pela Jordânia antes de 1967, quando a guerra começou e Israel tomou o controle da Cisjordânia e de Gaza. Os palestinos argumentam que deve haver apenas trocas mínimas de território, através do qual Israel receberia alguma terra que se encontra do lado palestino das fronteiras de 1967, e que é, hoje, habitada por israelenses. Em troca disso, o novo Estado da Palestina receberia o território desabitado, de igual tamanho e valor, no lado israelense das linhas de 1967, o que possibilitaria maximizar suas terras e garantir sua contiguidade (ARSHAD, 2011).

Anteriormente, representantes de partidos de esquerda e de centro de Israel realizaram negociações com base nas fronteiras de 1967, porém houve uma forte oposição dos partidos de direita a tal formulação (LIS, 2013). Negociadores israelenses geralmente buscam minimizar o número de colonos que teriam de ser deslocados em qualquer acordo. Tendo uma visão mais ampla do território que Israel precisa anexar na Cisjordânia, tais negociadores argumentam que a necessidade de Israel, de construir fronteiras defensáveis, requer maiores concessões territoriais por parte dos palestinos (CHEHATA, 2010).

Os *Parâmetros Clinton*, apresentados em 2000, sugeriram que os palestinos deveriam obter 94% da Cisjordânia e que o restante permaneceria parte de Israel, deixando livre uma “área” que poderia ser usada para criar uma passagem segura entre Gaza e Cisjordânia. Sob tais *Parâmetros*, 80% dos colonos israelenses na Cisjordânia permaneceriam no lugar, enquanto tanto a quantidade de territórios anexados por Israel quanto as perturbações à vida palestina deveriam ser minimizados, garantindo, assim, a contiguidade na Cisjordânia (THE WHITE HOUSE, 2000).

No entanto, em nome da segurança dos israelenses, os políticos israelenses têm pública e consistentemente reiterado a preocupação de que uma retirada total de Israel da Cisjordânia poderia levar à sua queda, pois tal espaço sem governo (palestino) poderia ser usado para atacar Israel. Tal argumento é baseado na sua experiência após a retirada da Faixa de Gaza em 2005, quando esta área foi assumida pelo Hamas (DIKER, 2011). Além de continuarem preocupados com a segurança interna, também se preocupam se as Forças de Segurança Palestina podem manter a estabilidade na Cisjordânia, na sequência de uma retirada israelense (ISRAEL, 2014). Já os palestinos acreditam que as preocupações israelenses podem ser amenizadas por uma força internacional liderada pela OTAN, Estados Unidos, ou algum outro órgão capaz de substituir o papel desempenhado atualmente na Cisjordânia pela Força de Defesa

Israelense. A tal força internacional treinaria forças de segurança palestina para que pudessem, aos poucos, assumirem a segurança local. (ASHAD, 2011).

Na resolução de dezembro de 2014, os palestinos propuseram ao Conselho de Segurança das Nações Unidas (CSNU), um prazo de dois anos para Israel sair das áreas ocupadas em questão (DEGER, 2014). Já os *Parâmetros Clinton*, recomendam que as forças israelenses se retirem em um período de três anos e, em seguida, mantenham posições no vale do rio Jordão por um período adicional de três anos. Com relação aos palestinos, tais *Parâmetros* propõem um Estado palestino “não militarizado”, o que limitaria a sua capacidade de ameaçar Israel (THE WHITE HOUSE, 2000).

Talvez o conflito por território nem esteja nos territórios ocupados na Cisjordânia e sim em Jerusalém. Enquanto o Estado de Israel reivindica a totalidade de Jerusalém como sua capital (125 km²), que engloba tanto Jerusalém Oriental como Ocidental, os palestinos insistem que toda Jerusalém Oriental é sua capital, uma área de 6,5 Km² que fazia parte de Jerusalém Oriental em 1967. Eles também reivindicam todos os bairros árabes adicionais, muitos dos quais não faziam parte de Jerusalém antes de 1967, e que são agora considerados por Israel como parte da cidade por causa de suas anexações (B'TSELEM, 2010). Mas o caso mais emblemático está na chamada Cidade Velha, uma pequena área de 1 Km² que não pode ser fisicamente dividida e que detém grande importância religiosa para as três principais religiões monoteístas do mundo.

A solução apontada pelos *Parâmetros Clinton* e as negociações em Camp David focaram em uma divisão de soberania em que o território dentro da Cidade Velha não seria dividido fisicamente, mas uma linha marcaria o território soberano de cada Estado (THE WHITE HOUSE, 2000). Outra proposta seria de um regime especial, onde ambas as partes concordam essencialmente em abrir mão da soberania e ter a Cidade Velha gerida conjuntamente por um organismo palestino, israelense, e também por representantes internacionais (ABRAMS, 2014)²¹.

Outro problema a ser discutido entre as partes envolvidas no conflito trata-se dos refugiados. Os palestinos reivindicam uma solução justa e equitativa aos refugiados palestinos que perderam suas casas durante a guerra de 1948 e que foram expulsos de Israel. Eles exigem uma compensação financeira, que tais refugiados (ou seus descendentes) possam escolher o local onde eles seriam reassentados e que pelo menos alguns desses refugiados tenham o direito de voltar a Israel. Já os israelenses afirmam que a maioria dos palestinos deixaram Israel por vontade própria e que o retorno de refugiados iria ameaçar a natureza judaica do Estado de Israel (CHEHATA, 2010).

²¹ No dia 06/12/2017, o presidente dos EUA Donald Trump surpreendeu a comunidade internacional, reconhecendo Jerusalém como capital do Estado israelense e anunciando que em breve transferirá a Embaixada dos Estados Unidos de Tel Aviv para Jerusalém. Este reconhecimento provocou repúdio de muitas autoridades e analistas internacionais por considerar que viola acordos internacionais já firmados que consideram Jerusalém como cidade sagrada para as três grandes religiões monoteístas (judaísmo, cristianismo e islã), e também como futura cidade capital tanto do Estado de Israel como do Estado da Palestina e não apenas de um deles.

Os *Parâmetros Clinton*, por sua vez, sugerem que os israelenses “reconheçam o sofrimento moral e material causado ao povo palestino como resultado da guerra de 1948 e a necessidade de ajudar a comunidade internacional na resolução do problema” (ver nota 2). Como parte de um acordo, Israel concordaria em deixar entrar certo número de refugiados, ainda que tal número possa ser inevitavelmente controverso. Esse tipo de solução é provavelmente a única opção realista. No entanto, ele vem com dois enormes desafios: primeiro, provavelmente exigiria bilhões de dólares da comunidade internacional e um processo de implementação prolongado (BEN-MEIR, 2013); em segundo lugar, a comunidade de refugiados que cresceu para cerca de cinco milhões, tem enormes expectativas sobre este assunto que, provavelmente, não pode ser realisticamente atendidas por um acordo (JU^BEH, 2002).

A exigência de que os palestinos reconheçam Israel como um Estado judeu não foi uma questão importante de discussão em Camp David. No entanto, nos últimos anos, tornou-se um teste decisivo para ambos os lados. Os israelenses argumentam que, a menos que os palestinos reconheçam Israel como um Estado judeu, eles não vão desistir da narrativa de que qualquer acordo de paz é apenas uma forma temporária para que, eventualmente, expulsem o povo judeu da terra de Israel. (BECKER, 2011).

Em contrapartida, os palestinos argumentam que o reconhecimento de Israel como um Estado judeu iria forçá-los a ignorar a sua própria história como habitantes da mesma terra. De acordo com Becker (2011), eles também estão preocupados com o fato que isso poderia torná-los cúmplices com medidas para relegar árabes-israelenses a cidadãos de “segunda categoria”, e que reconhecendo a natureza judaica do Estado de Israel acabe por encerrar qualquer direito de retorno dos refugiados palestinos àquela terra.

A posição dos EUA sobre este assunto, por sua vez, tem sido a de que Israel é o Estado judeu. Os Estados Unidos e outras partes sugeriram numerosas formulações que tornam claro que todos os cidadãos de Israel teriam direitos iguais e que a comunidade árabe de Israel não seria discriminada. Também houve tentativas de desenvolver uma linguagem que esclarecesse que aceitar o conceito do Estado judeu não significa que os palestinos estão repudiando sua própria narrativa sobre refugiados e a guerra de 1948. No entanto, até agora nenhuma dessas opções foram aceitas pelos palestinos (THE WHITE HOUSE, 2011).

Nesta breve revisão dos problemas de negociações para superar o estado de conflito entre palestinos e judeus, observamos que ainda se tem muito a avançar em busca de uma paz duradoura entre estes povos, o que implica que os dois Estados envolvidos, Palestina e Israel, respeitem as Resoluções das Nações Unidas, assim como deem continuidade aos acordos firmados desde Oslo e implementem os *Parâmetros Clinton*.

4.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As negociações entre Israel e Palestina talvez sejam, no mundo contemporâneo, negociações de mais difícil desfecho. Embora esses dois grupos possuam diferentes religiões, as diferenças religiosas não são a principal causa do conflito. O conflito israelo-palestino é bem mais complexo, fato que o torna um dos maiores conflitos internacionais que a humanidade já conheceu e chega a ameaçar a estabilidade da comunidade internacional.

A Organização das Nações Unidas resolveu parte da questão dos judeus, criando o Estado de Israel nas terras dos Palestinos em 1948, mas não resolveu a questão dos palestinos que ficaram apátridos. Recentemente a ONU tem olhado com mais cuidado também para os palestinos defendendo a criação do Estado Palestino, reconhecendo inicialmente a OLP e depois a AP como legítimas e mais recentemente permitindo a condição de estado observador na ONU para a AP. Também tem elaborado diversas resoluções buscando que as partes conflitantes cessem as agressões. Todavia ainda nada existe de concreto que acabasse de vez com esse conflito.

Essas negociações têm envolvido intensamente esforços do chamado quarteto diplomático (ONU, União Europeia, Estados Unidos e Rússia). Mas, mesmo assim, o conflito perdura. Apesar dos esforços de décadas de negociação e até algumas assinaturas de acordos entre Israel e AP, efetivamente e concretamente nenhum acordo foi cumprido para por fim ao conflito israelo-palestino. Tanto os israelenses quanto os palestinos querem chegar a um acordo de paz, porém cada parte desconfia profundamente da outra e são pessimistas quanto à ideia de negociar com o outro. Assim, os negociadores de ambos os lados já vão à mesa de negociações descrentes e isso é fatal para a busca de um acordo concreto.

Afinal, de um lado têm-se os extremistas, que se opõem a grandes compromissos estatais (o Hamas, que defende sua postura de “resistência” a Israel a qualquer custo e a defesa concreta de sua destruição total), e de outro, um governo totalmente comprometido com a política de colonização israelense, que se opõe a devolver territórios ocupados ou oferecer assentamentos aos palestinos.

Todavia, se as próximas e futuras negociações continuarem falhando, isso permitirá a perpetuidade da violência na região e de sua ampliação; se os lados pararem para melhor refletir e acreditarem nas negociações perceberão que um acordo negociado, mesmo que não seja o acordo desejado, ainda é melhor que a continuidade do conflito. Sendo assim, somente a descontinuação da ocupação, o fim do radicalismo provocado por esta e o “sentar na mesa” disposto a ceder e a enxergar o dilema do outro lado, permitirá, um dia, um bom acordo para ambos os lados.

Permanece, então, uma hipótese relevante, verdadeira e estratégica: se não houver negociações e um acordo de paz assinado entre os Estados, e Israel continuar com sua política de colonização e opressão aos palestinos, bem como radicais palestinos insistir nos ataques, a AP e Israel terão muito a perder com

a eliminação da solução de dois Estados, pois na ausência de uma solução, Israel corre o risco de se tornar um Estado bi-nacional, perdendo o seu caráter como o Estado do povo judeu, ou mesmo tornar-se um estado de apartheid – o que entraria em conflito com o seu caráter democrático. Como Tzipi Livni uma vez disse, “no Oriente Médio, os líderes sempre tem que escolher entre opções ruins. O menor de todos os males é geralmente o melhor” (MESSING, 2013). Com isso em mente, apesar dos receios compreensíveis e desafios decorrentes da realidade na região, Israel e a AP devem fazer o possível para evitar a violência e manter um relacionamento sustentável.

Contudo, se olharmos o quadro das últimas negociações entre israelenses e palestinos – durante o qual a violência continuou em Gaza e ações unilaterais foram tomadas pelos dois povos –, encontra-se pouca esperança para que a retomada das negociações diretas seja frutuosa. Embora a última negociação tenha terminado da mesma forma que as tentativas anteriores – negociações Camp David e Annapolis –, essas negociações merecem uma análise mais aprofundada, pois elas representam apenas a terceira vez em que israelenses e palestinos se sentaram ao redor de uma mesa para negociações formais estendidas com o objetivo de tentar colmatar as lacunas que ficaram entre eles sobre as questões mais difíceis: fronteiras, segurança, refugiados, Jerusalém, e o reconhecimento mútuo.

Por fim, analisando toda a trajetória de negociações entre Israel e Palestina, podemos concluir que décadas de negociações inconclusivas acabaram “envenenando” o ambiente diplomático, criando uma atmosfera equivalente a um divórcio desagradável e prolongado em que os divorciados continuam morando no mesmo lugar se vendo todo dia. Mas, todas as oportunidades de retomar as negociações devem ser consideradas, pois, em sua ausência, o vazio será sempre preenchido pela violência, piorando cada vez mais a situação de todos. Ainda assim, não se vê, infelizmente, nenhuma manifestação mundial de solidariedade aos envolvidos nesse tão desgastante e complexo conflito: o povo civil palestino e israelense, que tudo o que quer é viver em paz com suas famílias, trabalhar e ter uma rotina tranquila e de paz.

Este capítulo demonstra o quanto o negociador internacional é desafiado diariamente no exercício de sua profissão. A demonstração deste caso complexo é também para evidenciar quantas variáveis sempre estão em jogo e o quanto é complexo negociar, chegar a acordos e garantir que acordos sejam cumpridos. Trata-se de um desafio constante do negociador. Se alguém esperava dos autores um posicionamento por A ou por B não era essa a pretensão deste trabalho, afinal enquanto quem pesquisa, observa e publica fatos ocorridos de negociações nos posicionamos ao máximo com neutralidade. Todavia isso não significa que o negociador não toma lado ou que não se posiciona por um dos lados interessados. Quando ele é contratado ou designado como negociador de um dos lados ele terá seu “lado”. Mas existe algo mais relevante para o negociador que o defender e permanecer em um lado, que é o de conseguir chegar a um acordo, que seja ganha-ganha, que deixe os dois lados satisfeitos

do que antes do acordo. Pois se os dois lados estiverem contentados quanto ao que firmaram antes do acordo, as chances de que esse acordo seja cumprido com satisfação é bem maior. Mas para isso os lados da negociação precisam sair da posição ganha-perde (meu lado ganha e por consequência o seu perde) e avançarem para o ganha-ganha. Talvez por isso dizemos que quando ocorrem verdadeiros acordos ganha-ganha, o ato derradeiro é “celebrar” o acordo.

REFERÊNCIAS

ABRAMS, Elliott. Abbas and the ‘Right of Return’ Will Defeat John Kerry. **Pressure Points blog**, 2014. Disponível em: <<http://blogs.cfr.org/abrams/2014/03/13/abbas-and-the-right-of-return-will-defeat-john-kerry/>>. Acesso em: novembro 2015.

ARSHAD, Shazia. The Palestine Papers – a Matter of Public Interest. **Middle East Monitor**, 2011. Disponível em: <<https://www.middleeastmonitor.com/resources/briefing-papers/2057-the-palestine-papers-a-matter-of-public-interest>>. Acesso em: novembro 2015

BARNAVI, Élie. **Une histoire moderne d’Israël**. Paris: Flammarion, 1998.

BECKER, Tal. The Claim for Recognition of Israel as a Jewish State: A Reassessment. **Policy Focus no. 108**, 2011. Disponível em: <<http://www.washingtoninstitute.org/uploads/Documents/pubs/PolicyFocus108.pdf>>. Acesso em: novembro 2015.

BEN-MEIR, Alon. **Negotiating Under the Shadow of Palestinian Refugees**. Huffington, 2013. Disponível em: <http://www.huffingtonpost.com/alon-benmeir/negotiating-under-the-sha_b_4037200.html>. Acesso em: novembro 2015.

B’TSELEM. **Legal Status of East Jerusalem and Its Residents**. Israeli Information Center for Human Rights in the Occupied Territories, 2010. Disponível em: <http://www.btselem.org/jerusalem/legal_status>. Acesso em: novembro 2015.

_____. **The Separation Barrier**. 2011. Disponível em: <http://www.btselem.org/separation_barrier>. Acesso em: novembro 2015.

_____. **Background on the Gaza Strip**. 2014. Disponível em <http://www.btselem.org/gaza_strip>. Acesso em: novembro 2015.

CHEHATA, Hanan. **Israeli-Palestinian negotiations: a step towards another historic handshake, perhaps, but not necessarily a solution**. Londres: Middle East Monitor, 2010.

COURBAGE, Youssef. Deux phases de la démographie de la Palestine – 1872-1948 et 1967-2025. In HEACOCK, Roger (dir.). **Temps et Espaces en Palestine**. Beyrouth: Presses de l’Ifpo, 2008.

COURBE, Jean-François. Les conséquences du conflit sur la situation économique et sociale des territoires palestiniens occupés. In *Confluences Méditerranée* n° 55 (dir.). **Palestine?** Paris: L'Harmattan, 2005.

DAVID, Eric. Israël et le droit international. In COLLON, Michel (dir.). **Israël, parlons-en!** Bruxelles: Investig'Action, 2012.

DEGER, Allison. **Updated Security Council Resolution Calls for East Jerusalem as Palestinian Capital, Israel Says UN Creating 'Second Hamastan'**. Mondoweiss, 2014. Disponível em: <<http://mondoweiss.net/2014/12/resolution-jerusalem-palestinian>>. Acesso em: novembro 2015.

FARSAKH, Leila. **Palestinian Labour Migration to Israel: labour, land and occupation**. Nova York: Routledge, 2005.

GORDON, Neves. **Israel's Occupation**. University of California Press, 2008.

HALÉVI, Ilan. Comment Israël a triplé son territoire. In COLLON, Michel (dir.). **Israël, parlons-en!** Bruxelles: Investig'Action, 2012.

HAMAS. **Charte du Mouvement de la Résistance Islamique – Palestine**. Disponível em: <<http://iremam.cnrs.fr/legrain/voix15.htm>>. Acesso em: outubro 2015.

HERZL, Theodor. **L'Etat des Juifs**. Paris: La Découverte, 2003.

HILBERG, Raul. **La destruction des juifs d'Europe**. Paris: Fayard, 1988.

INTERNATIONAL COURT OF JUSTICE. **Legal consequences of the construction of a wall in the occupied palestinian territory**. Reports of judgments, advisory opinions and orders, 2004. Disponível em: <<http://www.icj-cij.org/docket/files/131/1671.pdf>>. Acesso em: novembro 2015.

ISRAEL, **Declaration of Principles on Interim Self Government Arrangements**, 1993. Disponível em <<http://www.unsco.org/Documents/Key/Declaration%20of%20Principles%20on%20Interim%20Self-Government%20Arrangements.pdf>>. Acesso em: novembro 2015.

_____. Ministério dos Negócios Estrangeiros. **La clôture antiterrorrste d'Israël**. 2004. Disponível em: <http://mfa.gov.il/MFA_Graphics/MFA%20Gallery/Documents%20languages/savinglives_fr.pdf>. Acesso em: novembro 2015.

_____. Gabinete do Primeiro-Ministro, **Address by Prime Minister Netanyahu at the Institute for National Security Studies**, 2014. Disponível em <<http://www.pmo.gov.il/English/MediaCenter/Speeches/Pages/speechINSS290614.aspx>>. Acesso em outubro de 2015.

JU'BEH, Nazmi . The Palestinian Refugee Problem and the Final Status Negotiations: A Review of Positions. **Palestine-Israel Journal of Politics, Eco-**

nomics, and Culture, 9 no. 2, 2002. Disponível em: <<http://www.pij.org/details.php?id=143>>. Acesso em: novembro 2015.

LAURENS, Henry. Resumos acadêmicos anuais. **L'Europe et le monde musulman au XIX^e siècle**. Collège de France, 2004.

_____. L'identité palestinienne d'hier à aujourd'hui. In HEACOCK, Roger (dir.). **Temps et Espaces en Palestine**. Beyrouth: Presses de l'Ifpo, 2008.

_____. Resumos acadêmicos anuais. **La question de la Palestine 1996 – 2000**. Collège de France, 2013.

LE CAIN, Blandine. **Le drapeau de la Palestine flotte pour la première fois au siège de l'ONU**. Le Figaro, 2015. Disponível em: <<http://www.lefigaro.fr/international/2015/09/30/01003-20150930ARTFIG00143-l-onu-s-apprete-a-voir-flotter-le-drapeau-de-la-palestine.php>>. Acesso em: outubro 2015.

L'EXPRESS.FR. **Chronologie de la Palestine (1947-2012)**. 2012. Disponível em: <http://www.lexpress.fr/actualite/monde/proche-moyen-orient/chronologie-de-la-palestine-1947-2012_496101.html>. Acesso em: outubro 2015.

_____. **Chronologie d'Israël (1947-2013)**. 2013. Disponível em: <http://www.lexpress.fr/actualite/monde/proche-moyen-orient/chronologie-d-israel-1947-2013_474825.html>. Acesso em: outubro 2015.

LE POINT.FR. **Palestine à l'ONU: Israël entame ses représailles**. 2012. Disponível em: <http://www.lepoint.fr/monde/palestine-a-l-onu-israel-entame-ses-represailles-02-12-2012-1536642_24.php>. Acesso em: outubro 2015.

LIS, Jonathan. **Bennett Threatens to Leave Netanyahu Government Over Peace Talks on 67 Lines**. Haaretz, 2013. Disponível em: <<http://www.haaretz.com/news/diplomacy-defense/premium-1.536688>>. Acesso em: novembro 2015.

MESSING, Gil. **Seeking no war – achieving no peace**. *Atkin Paper Series*, 2013. Disponível em: <http://icsr.info/wp-content/uploads/2013/04/ICSR_Atkin-Series_Messing-Paper.pdf>. Acesso em: novembro 2015.

MIQUEL, Pierre. **La Grande Guerre**. Paris: Fayard, 1983.

MISKÉ, Karim et al. **Juifs et musulmans, si loin si proche**. Documentário difundido pela rede de televisão francesa Arte. 2010. Disponível em: <http://www.dailymotion.com/video/x2a4djq_documentaire-fr-juifs-et-musulmans-si-loin-si-proches>. Acesso em: setembro 2015.

PALESTINA. *Ministry of National Economy*. **The economic costs of the Israeli occupation for the occupied Palestinian territory**. 2012. Disponí-

vel em: <<http://www.un.org/depts/dpa/qpal/docs/2012Cairo/p2%20jad%20isaac%20e.pdf>>. Acesso em: novembro 2015.

PAPPÉ, Ilan. *Une terre pour deux peuples: Histoire de la Palestine moderne*. Paris: Fayard, 2004.

POLLET, Camille. **Petite histoire de la Palestine pour les nuls**. Disponível em: <<http://rue89.nouvelobs.com/blog/echos-histoire/2014/07/29/petite-histoire-de-la-palestine-pour-les-nuls-233313>>. Acesso em: julho de 2014.

RED CROSS. **Convention (IV) relative to the Protection of Civilian Persons in Time of War. Geneva, 12 August 1949**. Disponível em: <<https://www.icrc.org/ihl/INTRO/380>>. Acesso em: novembro 2015.

REINO DE ISRAEL E JUDÁ. Disponível em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Reino_de_Israel_e_Jud%C3%A1>. Acesso em: 19 mar. 2018

RUAN, Janaina. A. **Os Reflexos do Conflito Israelo-Palestino: Negociações Internacionais pela Paz**. João Pessoa, 2015.

SALEH, Hassan Abdul Kadir. **Jewish Settlement and its Economic Impact on the West Bank, 1967-1987**. *GeoJournal*, n°4. Nova York: Springer, 1990.

THE WHITE HOUSE, **The Clinton Parameters: Clinton Proposal on Israeli-Palestinian Peace**, 2000, disponível em <http://www.peacelobby.org/clinton_parameters.htm>. Acesso em outubro de 2015.

_____. Gabinete do Secretário de Imprensa, **Remarks by the President on the Middle East and North Africa**, 2011, disponível em <<https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2011/05/19/remarks-president-middle-east-and-north-africa>>. Acesso em outubro de 2015.

UNITED NATIONS. Non-Governmental Liaison Service. **L'Assemblée générale approuve le rapport Goldstone**. 2009. Disponível em: <<https://www.unngls.org/index.php/francais/2009/1723-generale-rapport-goldstone>>. Acesso em: outubro 2015.

UNITED NATIONS. **The Humanitarian Impact of the West Bank Barrier on Palestinian Communities**. 2005; Disponível em: <http://www.unicef.org/oPt/OCHABarRprt05_Full.pdf>. Acesso em: novembro 2015.

_____. **Colonies de peuplement israéliennes en territoire palestinien occupé**. 2007. Disponível em: <http://www.un.org/french/Depts/palestine/issues_colonies.shtml>. Acesso em: outubro 2015.

_____. **OCHA Closure Update**. 2008. Disponível em <<https://www.ochaopt.org/documents/updatemay2008.pdf>>. Acesso em: novembro 2015.

_____. Resolution adopted on the report of the ad hoc Committee on the palestinian question. **Resolução oficial da ONU**, disponível em: <[122](http://dac-</p></div><div data-bbox=)

cess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/038/88/IMG/NR003888.pdf?OpenElement>. Acesso em: outubro 2015.

_____. **The humanitarian impact of the barrier.** 2013. Disponível em <https://www.ochaopt.org/documents/ocha_opt_barrier_factsheet_july_2013_english.pdf>. Acesso em: novembro 2015.

VIVEIROS, Ricardo. Novas luzes no Oriente Médio. Prefácio à BARD, G. Mitchell. **Mitos e fatos. A verdade sobre o conflito árabe-israelense.** São Paulo: Sêfer Ltda, 2004.

CAPÍTULO 5

VANTAGENS COMPARATIVAS, BARREIRAS COMERCIAIS E INCENTIVOS FISCAIS AS EXPORTAÇÕES PARAIBANAS – Uma Análise do Período 2000 a 2010

Rachelyne Vieira Santos¹
Márcia Batista da Fonseca²

5.1 INTRODUÇÃO³

As exportações revelam as características da estrutura evolutiva de uma região e base da dotação de fatores. Com a abertura econômica, houve a constatação de diversas mudanças ocorridas na economia brasileira, nordestina e paraibana. O processo de globalização comercial e financeira, a integração econômica e a abertura comercial atuaram em conjunto nos anos 1990 para ampliar o avanço econômico não só do Brasil, bem como do Nordeste e da Paraíba. E ambos colaboraram para transformações estruturais no que tange as exportações. Nesse período o estado da Paraíba adotou novos parceiros comerciais e reformulações na pauta de exportações.

Em 1990, a pauta de exportações paraibanas era caracterizada preponderantemente pelo domínio das exportações de produtos têxteis que representavam mais de 70% do volume exportado. Entre 2000 e 2010, as exportações do setor têxtil foram reduzidas, e houve uma diversificação maior na pauta com a presença de novos produtos, a exemplo do etanol.

Dados do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (MDIC, 2012), indicam que entre 2000-2010, ou seja, nos últimos dez anos as exportações no estado do Paraíba cresceram em torno de 180%, merecendo destaque o fato de que mais de 40 países integram a lista dos compradores.

1 Negociadora internacional com bacharel em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais (UFPB). E-mail: rachelsiloe@hotmail.com

2 Professora Associada do Departamento de Economia da UFPB. Pós-Doutorado em Economia Internacional, Universidade de Ghent, Bélgica (2011). Doutora em Economia Internacional (UFPE). Mestre em Economia de Empresas (UFPB). E-mail: mbf.marcia@gmail.com

3 Este capítulo foi desenvolvido a partir do Trabalho de Conclusão de Curso de Rachelyne Vieira Santos. Vantagens Comparativas, Barreiras Comerciais e Incentivos Fiscais às Exportações Paraibanas – uma análise do período 2000 a 2010. João Pessoa: LEA-NI/CCHLA/UFPB, 2014, 52 p. (Trabalho de Conclusão de Curso), sob a orientação de Márcia Batista da Fonseca. Esse capítulo se inspira, mas não segue exatamente o texto do referido TCC que o originou. Isso por que parte já fora publicado anteriormente o que exigiu recortes, ajustes, adequações e agregações.

O estado da Paraíba apresenta sua pauta de exportação, concentrada em produtos com básicos ou com baixo grau de manufatura, o que é explicado pela disponibilidade em recursos naturais e mão de obra com baixa qualificação.

Analisar a estrutura e o processo evolutivo das exportações paraibanas é algo que requer uma profunda discussão a respeito do visível atraso do estado em relação a outros estados brasileiros, até mesmo quando comparado a estados bem próximos, que é o caso de Pernambuco.

Como o setor exportador paraibano ainda é pouco estudado, essa pesquisa tem por finalidade delinear as características do setor exportador paraibano pós-abertura comercial e pretende-se identificar os determinantes do crescimento das exportações locais no período, tendo em vista a existência de vantagens comparativas setoriais.

Logo, este estudo quantiquantitativo, apresentará em sua fundamentação e base teórica alguns índices que podem explicar os resultados pós-abertura, um breve histórico do que foi o processo de abertura comercial, bem como um panorama geral das exportações no Brasil, no Nordeste e na Paraíba, focando nessa última, identificando assim quais os dez produtos que obtiveram um maior destaque e quais as empresas que apresentaram um maior volume exportado nesse período.

Especificamente pretende-se, analisar a estrutura das exportações do estado, através do cálculo do índice de vantagens comparativas de Balassa (1965) e do índice simétrico de vantagem comparativa de Laurasen (1968); mensurar o grau de concentração das exportações pelo cálculo do índice de Love (1979); calcular o índice de comércio intra-indústria desenvolvido por Grubel e Lloyd (1975); observar a participação global dos produtos na pauta de exportações pelo cálculo do índice de contribuição ao saldo comercial de Lafay (1990); e identificar os setores da economia paraibana que parecem mais competitivos no comércio internacional via cálculo da taxa de cobertura de comércio para a determinação dos pontos fortes das exportações paraibanas

Após esta introdução este estudo divide-se em mais dois capítulos, o desenvolvimento e as considerações e recomendações.

5.2 ABERTURA COMERCIAL E EXPORTAÇÕES NO BRASIL

A década de 90 foi o marco de mudanças significativas na política de comércio exterior brasileira. O período se caracterizou por um processo de abertura comercial abrangente. A globalização foi o fator determinante para a integração comercial brasileira. Segundo Averbug⁴, o ritmo do processo de abertura adotado pelo Brasil na segunda metade deste século vem sendo ditado pela realidade econômica e política de cada momento. O país assumiu posturas ora protecionistas ora mais liberais, de maneira a administrar questões internas como déficits na balança comercial, vulnerabilidade de segmentos industriais, controle de preços, flutuações no câmbio, questões políticas e diplomáticas etc.

⁴ Abertura e Integração Comercial Brasileira na Década de 90, Averbug (1999).

Num primeiro período, entre 1957 e 1988, a estrutura tarifária no Brasil caracterizou-se pela vigência de dispersão, média e modal elevadas; pela incidência de redundância em toda a cadeia produtiva, decorrente da proliferação de regimes especiais de importações e de barreiras não-tarifárias; e por uma expressiva estabilidade das alíquotas. Esse período caracterizou-se pelo protecionismo atrelado à política de substituição de importações (principalmente na década de 70, devido à crise do petróleo).

Depois, entre 1988 e 1993, realizou-se amplo processo de liberalização comercial no qual se concedeu maior transparência à estrutura de proteção, eliminaram-se as principais barreiras não tarifárias e reduziram-se gradativamente o nível e o grau de proteção da indústria local. Entre 1988 e 1989, a redundância tarifária média caiu de 41,2% para 17,8.

Em 1990, foi instituída a nova Política Industrial e de Comércio Exterior, que extinguiu a maior parte das barreiras não tarifárias herdadas do período de substituição de importações e definiu um cronograma de redução das tarifas de importação. As reduções se dariam gradualmente entre 1990 e 1994, de modo que, no final do período, a tarifa máxima seria de 40%, a média de 14%, a modal de 20% e o desvio-padrão inferior a 8%.

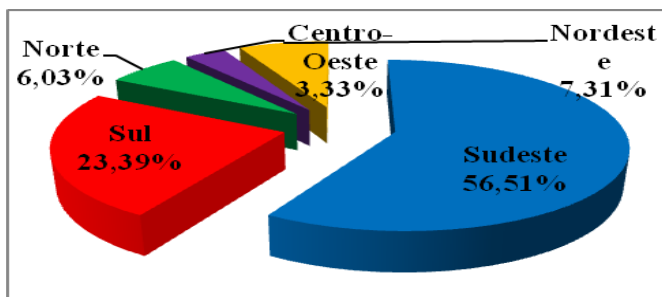
Embora o cronograma tarifário tenha sido mantido somente até outubro de 1992, quando ocorreu uma antecipação das reduções previstas para 1993 e 1994, a estrutura de proteção foi definida da seguinte forma:

- Produtos sem similar nacional, com nítida vantagem comparativa e proteção natural elevada ou *commodities* de baixo valor agregado, tiveram alíquota nula;
- Alíquota de 5% foi aplicada a produtos que já possuíam esse nível tarifário em 1990;
- Tarifas de 10% e 15% foram destinadas aos setores intensivos em insumos com tarifa nula;
- A maior parte dos produtos manufaturados recebeu a alíquota de 20%, enquanto as indústrias de química fina, trigo, massas, toca-discos, videocassete aparelhos de som teriam 30% e os setores automobilísticos e de informática teria proteção nominal de 35% e 40%, respectivamente.

5.2.1 PANORAMA DAS EXPORTAÇÕES NO BRASIL

A pauta de exportações brasileiras é bastante diversificada em termos de produtos. Segundo os dados coletados no decorrer da pesquisa do MDIC/SECEX, os principais itens exportados dividem-se em: Básicos (Minério de ferro e seus concentrados, óleo bruto de ferro, soja mesmo triturada e café cru em grão), Semimanufaturados (Açúcar de cana em bruto, pasta química de madeira, produto semimanufaturados de ferros ou aços e ferros ligas) e Manufaturados (Automóveis de passageiros, partes e peças para veículos, automóveis e tratores, aviões e óleos combustíveis). O principal polo exportador brasileiro durante o período pesquisado foi a região Sudeste, seguida das regiões Sul, Nordeste, Centro Oeste e Norte (veja-se gráfico 01).

Gráfico 01- Participação Percentual das Exportações Brasileiras por Regiões em percentual de 2000 a 2010

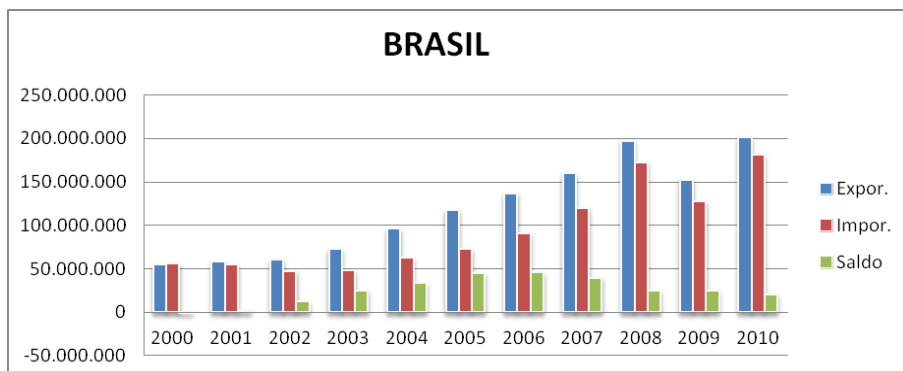


Fonte: SECEX/MDIC

No período de 2000-2009 a economia brasileira teve um desempenho bastante positivo. POLARI (2012) mostra que o Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro deflacionado durante esses dez anos cresceu em torno de 4,13 ao ano (a.a.).

A balança comercial brasileira de 2000 a 2010 foi superavitária e como principal destino das exportações brasileiras encontra-se a China, Estados Unidos e Argentina. Destacam-se as empresas: Companhia Vale do Rio Doce, que após ser privatizada em 2009 passou a chamar-se Vale S.A, Petróleo Brasileiro S.A Petrobras, Bunge Alimentos S.A e EMBRAER – Empresa Brasileira de Aeronáutica. O Brasil está no caminho certo, mas ainda há muito a ser feito (veja-se gráfico 02)

Gráfico 02 - Dados da balança comercial do Brasil – em bilhões de US\$



Fonte: SECEX, Secretaria do Comércio Exterior / MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. / Elaboração: Equipe de Contas Regionais, IDEME-PB

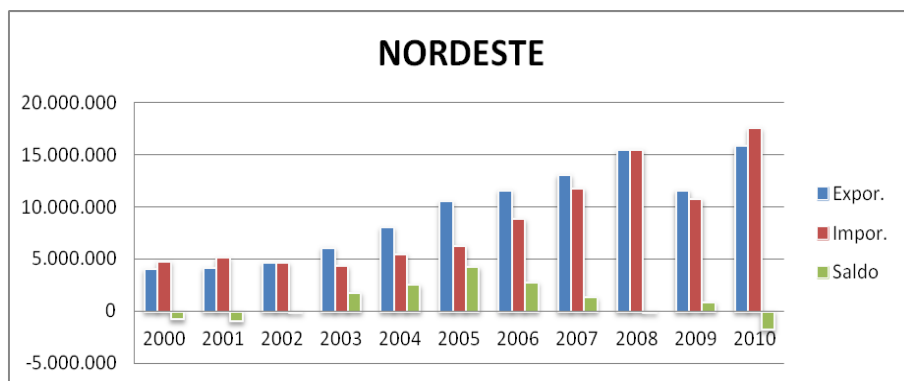
5.2.2 PANORAMA DAS EXPORTAÇÕES NO NORDESTE

O Nordeste ocupa a terceira posição no ranking das regiões brasileiras no que diz respeito às exportações, atrás apenas das regiões Sudeste e Sul. Mas ainda pouco é feito para que haja um maior desenvolvimento das vendas dos produtos nordestinos, que na sua maioria são de baixa intensidade tecnologia, entretanto muito desses possuem potencial para competir internacionalmente.

A Abertura Comercial se tornou significativa para o Nordeste, a Região começou a ganhar competitividade relativa às demais regiões brasileiras. O que explica o aumento das suas vantagens competitivas pode ter sido a especialização em setores em que o fator trabalho é bastante importante (indústria, têxtil, vestuário e calçados) e cujos salários são inferiores que em indústrias que agregam um maior conteúdo tecnológico.

No período de 2000 a 2009 a economia do Nordeste apresentou um ritmo de crescimento praticamente igual ao da economia brasileira. Ainda de acordo com POLARI (2012), o PIB paraibano cresceu 48,6% (4,50% a.a), veja-se gráfico 03.

Gráfico 03 - Dados da balança comercial do Nordeste – em bilhões de US\$



Fonte: SECEX, Secretaria do Comércio Exterior / MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. / Elaboração: Equipe de Contas Regionais, IDEME-PB

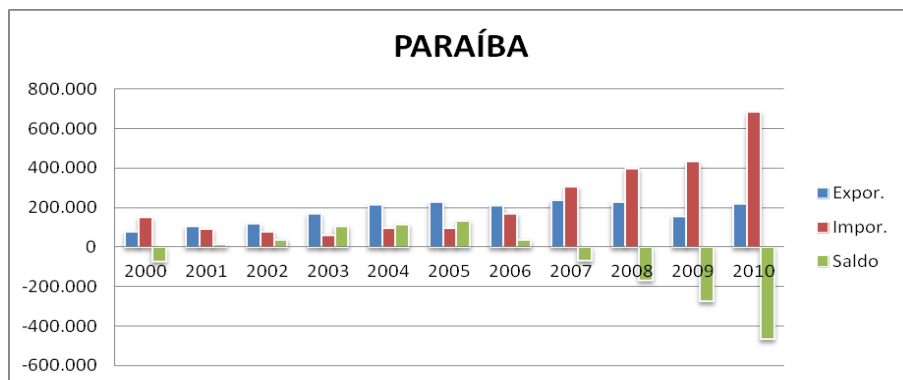
Mas a Região Nordeste ainda não tem seu desenvolvimento nacionalmente integrado. O que falta para o Nordeste são elementos que possam influenciar na melhoria do desempenho do setor externo regional.

A intensificação dos fluxos comerciais em maior velocidade que os movimentos de expansão da produção mundial e o processo de formação de acordos comerciais oferecem ao Brasil e à região Nordeste a possibilidade de uma inserção internacional, desenvolvendo um modelo de crescimento voltado para o mercado externo. (LIMA, 2006, p.10)

5.2.3 PANORAMA DAS EXPORTAÇÕES NA PARAÍBA

As exportações paraibanas têm como principal bloco econômico de destino a ALCA e como principal país de destino os Estados Unidos. A Paraíba destaca-se por sua capacidade exportadora de tecnologia. A maioria das empresas do polo tecnológico paraibano está localizada em Campina Grande e é referência nacional no setor de produção de Tecnologia da informação (TI) e reconhecida como centro difusor de conhecimentos tecnológicos e científicos, veja-se gráfico 04.

Gráfico 04 - Dados da balança comercial da Paraíba - em bilhões de US\$



Fonte: SECEX, Secretaria do Comércio Exterior / MDIC, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. / Elaboração: Equipe de Contas Regionais, IDEME-PB

Ao analisar o comportamento da Balança Comercial da Paraíba no período entre os anos de 2000-2011, traçando um perfil dos avanços alcançados ao longo desses anos, SILVEIRA (2012) constatou um baixo dinamismo nas exportações do Estado, que vem apresentando uma tendência de queda na participação das exportações brasileiras nos anos de 2000-2011, tendo em média uma participação de 0,16% e uma média de 1,96% nas exportações do Nordeste. A autora conclui que a pauta de exportação da Paraíba é relativamente concentrada em poucos produtos primários e manufaturados e suas importações são relativamente concentradas em bens de capital e insumos industriais. Que o Estado apresenta comércio intra indústria, e que os setores que se apresentaram com verdadeira vantagem comparativa foram o setor de calçados, alimentício e sucroalcooleiro.

Santos (2008) destaca a importância do desenvolvimento de uma infraestrutura física e institucional local como fator sistêmico de competitividade para o futuro da indústria exportadora de calçados localizada no estado da Paraíba. Uma vez que a mesma tem um maior impacto sobre a competitividade

presente do setor no Estado. E, que a infraestrutura física se constitui em um obstáculo à competitividade futura do setor.

O grupo de pesquisadores da Rede Sist⁵, da Universidade Federal do Rio de Janeiro verificou através do projeto intitulado “Análise do Mapeamento e das Políticas Publicas para Arranjos Produtivos Locais no Norte, Nordeste e Mato Grosso e dos Impactos dos Grandes Projetos Federais no Nordeste – Nota 04- Análise do Balanço de Pagamentos do estado e a importância dos APLs no Fluxo de Comércio - Paraíba”, que a economia paraibana é fortemente dependente de poucos Arranjos Produtivos Locais (APL’s), principalmente calçados, têxtil, bebidas e alimentos vegetais e minerais não metálicos, para suas atividades comerciais, interestaduais e internacionais.

Já Maia (2000), destacou e identificou mais propriamente o desempenho dos setores mostrando onde o estado manteve sua vantagem comparativa e os setores que foram prejudicados com o processo de abertura econômica, identificou também que os setores que receberam incentivos fiscais fortemente pela política industrial do estado da Paraíba e verificou que há uma necessidade de desenvolvimento de políticas de comércio internacional agressivas com o intuito de elevar o volume de exportações do Estado.

Silva e Montalván (2008) concluíram que se faz necessário o desenvolvimento de uma política de estímulo à produção, garantias, subsídios e desenvolvimento de uma vocação exportadora de produtos manufaturados.

5.4 CÁLCULO DOS ÍNDICES

Esta é uma pesquisa de caráter quali-quantitativa, pois engloba tanto elementos da pesquisa qualitativa quanto da pesquisa quantitativa. Para consecução da pesquisa em análise foi utilizada a base de dados da Secretaria do Comércio Exterior (SECEX) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) do Brasil, disponível através do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (ALICE).

A partir dos dados coletados, índices abaixo descritos foram calculados, a saber, Vantagem Comparativa Revelada, Índice Simétrico de Vantagem Comparativa, Índice de Love, Índice de Contribuição ao Saldo da Balança Comercial, Taxa de Cobertura Comercial. A seguir

5.4.1 VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA

O Índice de Vantagem Comparativa Revelada (VCR), proposto por Balassa (1965 e 1977), é uma medida revelada tendo em vista que seu cálculo está baseado em dados observados do comércio. Segundo Balassa, o desempenho relativo das exportações de um país em uma categoria de produtos deve ser entendido como refletindo suas vantagens comparativas “reveladas” naque-

5 REDE SIST – Projeto: Análise do Mapeamento e das Políticas Publicas para Arranjos Produtivos Locais no Norte, Nordeste e Mato Grosso e dos Impactos dos Grandes Projetos Federais no Nordeste – Nota 04- Análise do Balanço de Pagamentos do estado e a importância dos APLs no Fluxo de Comércio – Paraíba.

le setor de manufaturados. Os índices de VCR embora sirvam para descrever os padrões de comércio que estão tendo lugar na economia não permitem afirmar se esses padrões são ótimos ou não.

O Índice pode ser expresso da seguinte forma:

$$VCR_i = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \cdot 100$$

Em que: X_i = valor das exportações do país para o mundo; M_i = valor das importações; i = o grupo de mercadorias ou setor industrial.

$VCR_i > 1$ – \hat{U} $VCR <$ desvantagem comparativa;

$VCR_i < 1$ – \hat{U} $VCR >$ vantagem comparativa.

O índice de VCR fornece um indicador da estrutura relativa das exportações de uma região ou país. Quando uma região exporta um volume grande de um determinado produto, em relação ao que é exportado pelo país desse mesmo produto, isso sugere que a região conta com vantagem comparativa na produção desse bem.

Logo:

$VCR_{ij} > 1$ O produto (i) apresenta vantagem comparativa revelada;

$VCR_{ij} < 1$ O produto (i) apresenta desvantagem comparativa revelada.

Outra forma de calcular o índice de VCR também proposta por Balassa (1965 e 1977) é dada pela equação:

$$VCR = \left(\frac{X_{ik}}{X_i} \right) \div \left(\frac{X_k}{X} \right)$$

De acordo com Xavier e Souza (2006) X_{ik} representa as exportações do grupo setorial (ou produto) k pelo país i ; X_k são as exportações mundiais do grupo setorial k ; X_i são exportações totais no país i ; e X indica exportações mundiais totais. Ainda segundo os autores, $VCR > 1$ em determinado grupo ou produto indicará que sua participação nas exportações totais do país é superior à sua participação no total das exportações da economia mundial, o que indica uma especialização.

5.4.2 ÍNDICE SIMÉTRICO DE VANTAGEM COMPARATIVA - VCS

O índice de vantagem comparativa simétrica identifica se uma determinada região apresenta vantagem ou desvantagem comparativa revelada em um determinado bem. Ele mostra qual setor exportador da economia se apresenta mais forte na pauta de exportação. Esse índice varia entre -1 e +1. Estando entre +1 e 0, então há vantagem comparativa revelada, por outro lado, se estiver entre -1 e 0, então há desvantagem comparativa revelada. O VCS é dado por:

5.4.3 ÍNDICE DE LOVE - ICP

O grau de concentração das exportações calculado pelo índice de Love (1979) é dado por:

$$ICP = \sqrt{\sum_i \left[\frac{X_{ij}}{X_j} \right]^2}$$

X_{ij} representa as exportações do bem i pelo país j , e X_j representa as exportações totais do país j , e varia entre 0 e 1. De acordo com Silva e Montálvan (2008) este índice elevado indica concentração da pauta e baixo representa diversificação da pauta de exportações.

5.4.4 ÍNDICE G-L (COMÉRCIO INTRA-INDÚSTRIA)

Este índice é usado para medir o tipo de comercio utiliza-se o Índice de comercio intraindústria desenvolvido por desenvolvido por Grubel e Lloyd (1975). O índice é dado por:

$$G-L = 1 - \frac{\sum |X_i - M_i|}{\sum (X_i + M_i)}$$

O índice varia entre: $0 \leq G-L \leq 1$. Se todo o comércio é explicado via comercio interindústria então $G-L = 0$; se o comércio é intraindústria o índice é igual a 1.

5.4.5 ÍNDICE DE CONTRIBUIÇÃO AO SALDO DA BALANÇA COMERCIAL - ISC

O Índice de contribuição ao saldo comercial de Lafay (1990) consiste em uma comparação do saldo comercial observado com o saldo teórico esperado (neutro), que ocorreria caso a participação de cada produto no saldo global fosse igual à sua participação no fluxo total do comércio e é calculado da seguinte forma:

Em que, X representa as exportações globais agregadas do país j , M é o valor das importações agregadas do país j , e X_i e M_i representam o valor das exportações e importações, respectivamente do produto i . Assim, o primeiro termo corresponde ao saldo comercial observado para o produto i , enquanto segundo termo corresponde ao saldo comercial teórico. Desta forma, se o $ISC > 0$, o produto apresenta vantagem comparativa revelada e se $ISC < 0$ apresenta desvantagem comparativa revelada.

5.4.6 TAXA DE COBERTURA COMERCIAL - TC

A Taxa de Cobertura Comercial observa se as vantagens comparativas se estendem ao mercado mundial e é dada pela equação abaixo:

$$TC_{ij} = \frac{X_{ij}}{M_{ij}}$$

De acordo com Maia (2000) a taxa de cobertura de um determinado produto *i* do país *j* é dada pela razão entre as exportações (X_{ij}) e importações (M_{ij}) do mesmo.

5.5 RESULTADO E DISCUSSÕES

5.5.1 ÍNDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA

Após os cálculos do VCR, constatou-se que produtos como calçados de borracha, roupas de toucador e ilmenita (minério de titânio) apresentaram alto nível de vantagem comparativa nos últimos anos da série, ou sejam possuem vantagem comparativas, uma vez que quanto mais próximo ou igual a 100 maior o índice de vantagem comparativa. Já outros produtos, outros açúcares e artefatos têxteis confeccionados e fio de fibras de poliéster com algodão perderam vantagem comparativa nos últimos anos da série, como mostra a Tabela 01.

Tabela 01 - índice de VCR para bens paraibanos selecionados em relação aos países desenvolvidos entre 2000-2010.

VCR PARAÍBA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Outros artefatos têxteis confeccionados	1,04	0,08	0,00	17,37	22,28	0,00	3,08	0,00	0,00	0,00	0,00
Cordéis de sisal/outs.fibras "agave	6,30	7,67	4,85	0,37	4,75	0,85	10,08	2,70	5,29	2,93	6,68
Outros açúcares de cana, beterraba, sacarose	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,16
Fio de fibras de poliésteres com algodão	1,36	0,00	0,00	4,13	0,68	0,55	1,62	0,00	0,00	0,00	0,00
Ilmenita (minérios de titânio)	0,00	-	-	0,00	-	2,36	35,11	26,76	37,35	71,03	67,20
Roupas de toucador/cozinha, de tecidos atoaalh.de algodão	2,86	6,19	6,72	5,10	5,58	0,81	8,73	9,08	15,75	32,40	33,00
Álcool etílico	6,26	3,14	1,60	2,72	0,97	0,08	0,23	0,25	0,07	0,08	0,24
Outros calçados de couro natural	0,29	0,50	0,44	0,43	0,30	0,01	0,03	0,01	0,03	0,00	0,28
Calçados de borracha/plást.	0,07	0,38	0,59	0,06	0,07	0,00	0,02	8,06	13,02	29,40	26,18
Açúcar de cana	0,16	0,08	0,07	0,05	0,11	0,01	0,15	0,10	0,10	0,14	0,25

Fonte: Dados da Pesquisa

5.5.2 ÍNDICE SIMÉTRICO DE VANTAGEM COMPARATIVA - VCS

Este índice estando entre +1 e 0, significa que há vantagem comparativa revelada, por outro lado, se estiver entre -1 e 0, então há desvantagem comparativa revelada. Dos produtos exportados pela Paraíba os que apresentaram vantagem comparativa os cordéis de sisal/outs.fibras; ilmenita, roupas de e os calçados de borracha/plást principalmente durante os cinco últimos anos em análise, veja-se Tabela 02.

Tabela 02 - índice de VCS para bens paraibanos selecionados entre 2000-2010.

VCS PARAÍBA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Outros artefatos têxteis confeccionados	0	-1	-1	1	1	-1	1	-1	-1	-1	-1
Cordéis de sisal/outs.fibras "agave	1	1	1	-0,5	1	-0,1	1	0	1	0	1
Outros açúcares de cana, beterraba, saca-rose	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Fio de fibras de poliésteres com algodão	0	-1	-1	1	-0,2	-0,3	0	-1	-1	-1	-1
Ilmenita (minérios de titânio)	-1	-	-	-1	-	0	1	1	1	1	1
Roupas de toucador/cozinha, de tecidos atalh. de algodão	0	1	1	1	1	-0,1	1	1	1	1	1
Álcool etílico	1	1	0	0	-0,02	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Outros calçados de couro natural	-1	-0,3	-0,4	-0,4	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Calçados de borracha/plást.	-1	-0,5	-0,3	-1	-1	-1	-1	1	1	1	1
Açúcar de cana	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
Outros	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1

Fonte: Dados da Pesquisa

5.5.3 ÍNDICE DE LOVE

Esse índice varia entre 0 e 1, quanto mais próximo de 1 maior a concentração da pauta das exportações, quanto menor mais diversificada é a pauta das exportações. No geral, a Paraíba possui em uma diversificação na pauta das exportações, o produto que apresentou uma elevação em seu índice a Ilmenita nos anos de 2005 e 2006. As exportações dos outros produtos também apresentaram índices mais elevados até o ano de 2007, demonstrando uma maior concentração na pauta das exportações.

Tabela 03 - índice de Love para Paraíba entre 2000-2010.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Outros artefatos têxteis confeccionados	0,00	0,00	0,00	0,02	0,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cordéis de sisal/outs.fibras "agave	0,10	0,07	0,02	0,00	0,03	0,00	0,05	0,01	0,03	0,01	0,01
Outros açúcares de cana, beterraba, sacarose	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04
Fio de fibras de poliésteres com algodão	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ilmenita (minérios de titânio)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,01	0,02
Roupas de toucador/cozinha, de tecidos atalh.de algodão	0,18	0,28	0,35	0,30	0,27	0,04	0,20	0,25	0,34	0,42	0,30
Álcool etílico	0,09	0,08	0,08	0,11	0,10	0,01	0,04	0,05	0,02	0,01	0,02
Outros calçados de couro natural	0,12	0,14	0,12	0,12	0,07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Calçados de borracha/plást.	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,17	0,31	0,42	0,35
Açúcar de cana	0,05	0,03	0,02	0,02	0,04	0,00	0,07	0,04	0,04	0,08	0,17
Outros	0,46	0,40	0,39	0,43	0,39	0,94	0,64	0,47	0,24	0,05	0,10

Fonte: Dados da Pesquisa

5.5.4 ÍNDICE G-L (COMÉRCIO INTRA- INDÚSTRIA)

Quanto mais próximo de 0 mais o comércio apresenta-se como inter indústria, quanto mais próximo de 1 mais intra indústria. A tabela 04 apresenta este comércio e o setor produtor de fio de fibras de poliésteres com algodão é um setor com elevado comercio intraindustria. Em contrapartida, o setor produtor de açúcar de cana é representativo do comércio inter indústria, veja-se Tabela 04.

Tabela 04 - índice de Grubel e Loyd entre 2000-2010.

G-L PARAÍBA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Outros artefatos têxteis confeccionados	0,04	0,01	0,00	0,85	0,24	0,00	0,15	0,00	0,00	0,00	0,00
Cordéis de sisal/outs. fibras "agave"	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros açúcares de cana, beterraba, sacarose	0,00	0,00	0,00	0,12	0,25	0,79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04
Fio de fibras de poliésteres com algodão	0,45	0,89	0,56	0,09	1,00	0,24	0,93	0,97	1,00	0,99	1,00
Ilmenita (minérios de titânio)	-	0,00	-	-	-	0,00	0,00	0,04	0,04	0,00	0,00
Roupas de toucador/cozinha, de tecidos atoadh.de algodão	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,01
Álcool etílico	0,94	0,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros calçados de couro natural	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,31	0,00	0,00	-	0,00
Calçados de borracha/plást.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,62	0,00	0,00	0,00	0,00
Acúcar de cana	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outros	0,40	0,66	0,75	0,88	0,90	0,07	1,00	0,59	0,25	0,02	0,04

Fonte: Dados da Pesquisa

5.5.5 ÍNDICE DE CONTRIBUIÇÃO AO SALDO DA BALANÇA COMERCIAL - ISC

Outros artefatos têxteis, outros açúcares, fios de fibra, outros produto possuem em sua maior parte do tempo desvantagem comparativa revelada. Os demais produtos indicam em sua maior parte do tempo vantagem comparativa revelada, uma vez que o ISC foi maior que 0. Veja-se tabela 05.

Tabela 05 - Índice de Contribuição no Saldo da Balança Comercial.

Índice de Contribuição no Saldo da Balança Comercial	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Outros artefatos têxteis confeccionados	-36	-56	-127	-226	403	-196	-164	-235	-251	-79	-133
Cordéis de sisal/outs.fibras "agave"	563	355	123	11	214	39	472	187	412	112	199
Outros açúcares de cana, beterraba, sacarose	-1	-1	-1	3	15	-1	-2	-2	-1	-1	504
Fio de fibras de poliésteres com algodão	18	-14	-3	18	-36	-31	-104	-86	-512	-113	-425
Ilmenita (minérios de titânio)	0	-49	0	0	0	4	69	36	107	121	232
Roupas de toucador/cozinha, de tecidos atalh.de algodão	1.064	1.529	1.793	1.334	1.750	309	2.002	3.347	4.032	4.076	3.973
Álcool etílico	276	286	389	501	621	83	376	664	252	100	225
Outros calçados de couro natural	700	760	617	536	473	21	29	5	0	0	0
Calçados de borracha/plást.	5	20	31	4	7	0	1	2.231	3.770	4.076	4.624
Açúcar de cana	279	164	115	76	239	26	655	589	517	799	2.224
Outros	-2.869	-2.994	-2.937	-2.258	-3.686	-253	-3.333	-6.735	-8.327	-9.091	-11.423

Fonte: Dados da Pesquisa

5.5.6 TAXA DE COBERTURA - TC

A taxa de cobertura permite identificar os setores fortes do estado no comércio exterior. Embora a Paraíba possua vantagem comparativa na exportação do etanol, ele não pode ser considerado um setor forte no comércio exterior porque a sua taxa de cobertura não foi superior à unidade em todos os anos do período analisado. Isto posto, os grupos de produtos que podem ser considerados fortes no comércio exterior do estado, com base nesse critério são: cordéis de sisal e roupas de toucador como mostra a Tabela 06.

Tabela 06 - Índice de Taxa de Cobertura do Saldo Comercial.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Outros artefatos têxteis confeccionados	0,0	0,0	0,0	0,7	7,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Cordéis de sisal/outs.fibras "agave"	627228	-	-	-	47559	-	-	-	317100	12362	82446
Outros açúcares de cana, beterraba, sacarose	0,0	0,0	0,0	15,7	7,1	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	54,2
Fio de fibras de poliésteres com algodão	1,5	0,0	0,0	10,9	0,2	3,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Ilmenita (minérios de titânio)	-	0,0	-	-	-	-	-	53,6	54,0	-	-
Roupas de toucador/cozinha, de tecidos atoalh. de algodão	-	-	-	-	-	-	-	205	332	-	328
Álcool etílico	1,1	3,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros calçados de couro natural	-	3227	-	-	-	-	5,4	-	-	-	-
Calçados de borracha/plást.	-	-	-	-	-	-	2,2	-	-	-	6629720
Açúcar de cana	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Outros	0,2	0,5	0,6	1,3	0,8	26,7	1,0	0,4	0,1	0,0	0,0

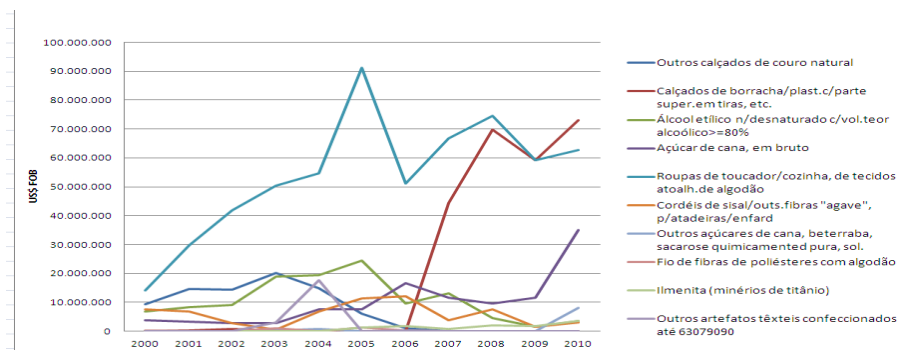
Fonte: Dados da Pesquisa

5.5.7 PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS

Segundo dados do MDIC/SECEX, entre os principais produtos exportados pelo estado da Paraíba entre 2000 e 2010, as roupas de toucador/cozinha, de tecidos atoalhados de algodão foram as que obtiveram um maior destaque nas exportações, seguidas dos calçados de borracha, álcool etílico, açúcar de cana, outros calçados de couro, cordéis de sisal, outros artefatos têxteis, outros açúcares de cana, beterraba e sacarose, minério de titânio e fios de fibra de poliésteres com algodão, veja-se gráfico 05.

Gráfico 05 Evolução dos 10 principais produtos exportados pela Paraíba

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados do Alice Web/MDIC



Individualmente pode se observar o volume exportado dos dez principais produtos exportados pela Paraíba no período, veja-se Gráficos 06 a 14:

Gráfico 06 – Exportação de calçados de borracha/ plast.c/partesuperior em tiras (2000- 2010)

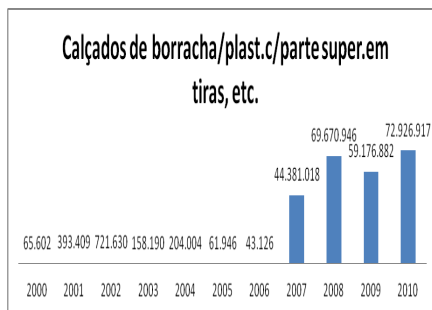


Gráfico 07: Exportação de outros calçados de couro natural (2000- 2010)



Gráfico 08: Exportação de álcool etílico (2000- 2010)



Gráfico 09: Exportação de açúcar de cana, em bruto (2000 – 2010)

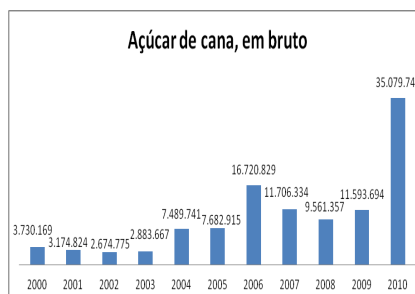


Gráfico 10: Exportação de outros açúcares de cana, beterraba, sacarose quimicamente pura, sol. (2000 – 2010)



Gráfico 11: Exportação de roupas de toucador/cozinha, de tecidos atoaalh. de algodão (2000 – 2010)



Gráfico 12: Exportação de fio de fibras de poliésteres com algodão (2000 – 2010)

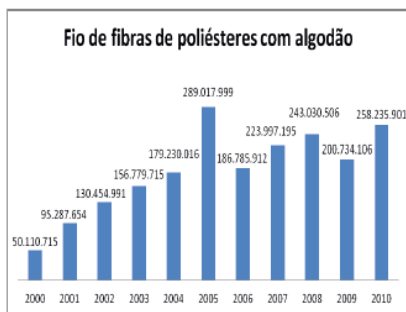


Gráfico 13: Exportação de outros artefatos têxteis confeccionados (2000 – 2010)



Gráfico 14: Exportação de cordéis de sisal/outs.fibras "agave", p/atadeiras/enfard. (2000 – 2010)

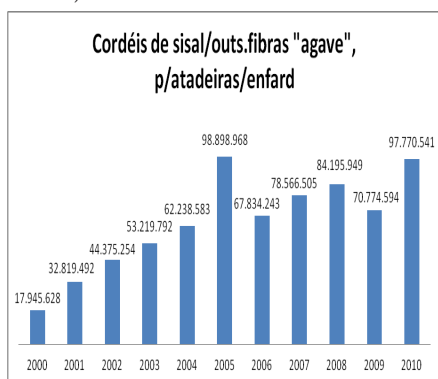
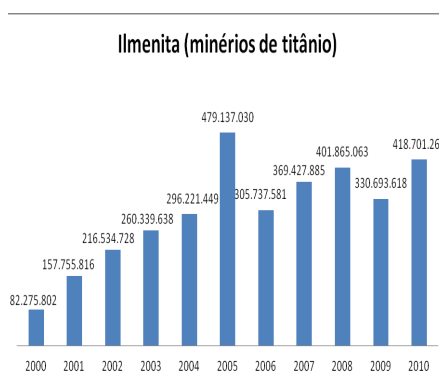


Gráfico 15: Exportação de ilmenita (2000 – 2010)



5.5.8 PRINCIPAIS EMPRESAS EXPORTADORAS PARAIBANAS

Percebe-se que o Brasil possui grande potencial exportador, mas a inserção de empresas brasileiras no mercado externo não está acompanhando o ritmo de desenvolvimento do país e vem acontecendo de forma lenta, embora tenham ganhado bastante destaque nos últimos anos. A Paraíba tem acompanhado este cenário, valendo destacar sua capacidade de exportar tecnologia e o crescimento do número de micro e pequenas empresas inseridas no mercado internacional, com boa aceitação de seus produtos. O Quadro 01 apresenta as principais empresas exportadoras paraibanas entre 2001-2012.

Quadro 01: RANKING DAS EMPRESAS EXPORTADORAS PARAIBANAS (2001-2012)

Coteminas S.A
São Paulo Alpargatas S.A
Agro Industrial Tabu S.A
Calçados Samello S.A
Agroval Agroindustrial Vale do Paraíba LTDA
CIA Sisal do Brasil Cosibra
Norfil S/A Indústria Têxtil
Cimento Poty S.A
Usina São João
Usina Monte Alegre

Fonte: Elaboração própria baseada nos dados do AliceWeb/MDIC

Dentre as empresas exportadoras, a que apresentou um maior destaque no volume exportado no período de 2000 a 2010 foi a Coteminas S.A.

5.6 CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES

Com a abertura comercial se intensifica o intercâmbio comercial do Brasil com os vários países do mundo, o que cria nas empresas uma necessidade de empreender uma reestruturação produtiva, uma vez que elas passaram a competir com empresas do mundo inteiro, portanto a concorrência externa fez com que as empresas brasileiras dessem uma maior atenção ao setor externo.

Essa mesma abertura também foi responsável pela modificação da pauta de exportação do Nordeste e da Paraíba. No Nordeste, o resultado da mesma foi uma competitividade relativa frente às demais regiões brasileiras. A Paraíba passou a ter uma pauta mais diversificada de produtos e um aumento significativo do volume exportados no período pós-abertura comercial.

Este estudo procurou delinear um perfil para as exportações paraibanas, apresentando os produtos com maior peso na pauta de exportação do estado. Os produtos de maior destaque entre os exportados foram as roupas

de toucador/cozinha, de tecidos atalhados de algodão, calçados de borracha/plast.c/parte superior em tiras e o açúcar de cana, em bruto. Os principais produtos levaram suas respectivas empresas ao topo do *ranking* das maiores exportadoras do estado, como a Coteminas (roupas de toucador/cozinha e de tecidos atalhados de algodão) e a Alpargatas (calçados de borracha). Por tal *ranking* percebe-se que a Paraíba confirma o padrão nordestino de primário-exportador.

Dos dez produtos analisados constatou-se que calçados e outros calçados, açúcar da cana, álcool etílico, cordéis de sisal e tecidos de algodão possuem vantagem comparativas e que o estado da Paraíba tem uma diversificação na pauta de exportação, necessitando-se, entretanto, de uma política internacional mais agressiva, para que o volume das exportações paraibanas atinja maiores níveis.

A expansão do comércio internacional também provocou a implantação de medidas protecionistas, substituindo as já existentes barreiras tarifárias em barreiras não tarifárias. Tanto o açúcar brasileiro como o etanol sofrem com as tarifas impostas pelos EUA, UE, etc. Produtos têxteis e calçados de couro também passam por situação semelhante. Isso demonstra que os produtos primários estão mais sujeitos a barreiras, dificultando assim a base exportadora brasileira e paraibana, especificamente. De acordo com a Confederação Nacional das Indústrias - CNI, os maiores obstáculos para a expansão das exportações brasileiras encontram-se nas operações aduaneiras, no custo portuário e no frete internacional, no difícil acesso ao financiamento e no sistema tributário.

Apesar dos entraves as exportações, existem formas de facilitar tal processo, a exemplo dos programas e políticas que ajudam empresas a se estabelecerem em território paraibano, como o Exporta Fácil, Programa Novos Polos de Exportações (PNPE), Programa de Financiamento às Exportações (PROEX).

Como recomendações sugerem-se estudos no sentido de se verificar a potencialidade das exportações industriais da Paraíba e qual o grau de inserção tecnológica destes produtos.

REFERÊNCIAS

AVERBUG, André. A Economia Brasileira nos Anos 90: Abertura e Integração Comercial Brasileira na Década de 90. BNDS – Banco Nacional do Desenvolvimento, 1999.

CNI – Confederação Nacional da Indústria (Unidade de Integração Internacional –INTER). Os problemas da empresa exportadora brasileira. Brasília: MTE, 2002.

FERNANDES, D. L. Análise das exportações paraibanas entre 1998-2008. Monografia apresentada ao curso de Graduação em Economia da UFPB, 2010.

FLEURY, Afonso. Qualidade e produtividade na estratégia competitiva das empresas industriais brasileiras. In: Castro, N.A (Org.). A máquina e a equilibrista: inovações na indústria automobilística brasileira. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995.

KRUGMAN, P.R.; OBSTFELD, M. Economia Internacional: teoria e política. 4.ed. São Paulo: Makron Books, 2004.

LIMA, Rivaldo Soares de. Inserção internacional do Nordeste brasileiro: o caso da Bahia, Ceará e Pernambuco. Recife: O Autor, 2006.

MAIA, S. F. Impactos da abertura econômica sobre o setor exportador da Paraíba. Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, 2003, Juiz de Fora/MG.

MDIC. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comercio Exterior. Base de dados. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br//sitio/interna/index.php?area=5>.

POLARI, Rômulo Soares. A Paraíba que podemos ser. Da crítica á ação contra o atraso - João Pessoa. Editora da UFPB, 2012.

SANTOS, Laura Kelly – Exportações de Calçados na Paraíba: Uma análise da Competitividade sistêmica no Período 2000-2007. Imprensa em 2008.

SILVA E MONTALVÁN, José Luiz Mariano & Daniel Borja Valdez – Exportações do Rio Grande do Norte: estrutura, vantagens comparativas e comércio intra-industrial. RER, Piracicaba. v. 46, n. 2, p. 547-568, abr/jun 2008 – Imprensa em 2008.

SILVEIRA, J. M. Balança comercial do estado da Paraíba: avanços e perspectivas 2000-2011. Monografia apresentada ao curso de Graduação em Economia da UFPB, 2012.

SISTEMA ALICEWEB. Base de dados sobre a exportação paraibana. Disponível em: <http://aliceweb2.mdic.gov.br//consulta-ncm/index/type/exportacaoNcm>

PARTE II

OS NEGOCIADORES E AS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS PRIVADAS E DE MERCADO

CAPÍTULO 6

O PAPEL DAS NEGOCIAÇÕES NAS TRATATIVAS PARA A CELEBRAÇÃO DE CONTRATOS INTERNACIONAIS

Anderson Barbosa Paz ¹
Roberto Vilmar Satur²

6.1 INTRODUÇÃO

Este capítulo³ busca descrever, mediante pesquisa teórica e qualitativa, a importância das negociações na celebração de contratos internacionais. É muito relevante a celebração de contratos internacionais bem ajustados de modo a dirimir possíveis entendimentos dúbios por conta das diferenças interculturais envolvidas, mitigando dúvidas sobre o que as partes negociaram e concordaram.

Historicamente, é preciso que se considere que com a virada do século XIX e início do XX, em meio a um contexto de tecnização e de complexificação das demandas sociais frente ao mercado, os Estados ocidentais, em geral, de viés liberal, foram fortemente pressionados por crises, como a de 1929 nos Estados Unidos, que levaram a uma reflexão sobre a importância de repensar as cláusulas contratuais de natureza privada, mas que interferiam na vida pública, assim como os termos contratuais dos acordos de natureza de direito público.

Após a Segunda Guerra Mundial, restou óbvio que o Estado deveria fiscalizar mais as atividades e contratos privados, a fim de garantir um Estado de bem-estar social. Obviamente, essa relação público-privada trouxe vários debates, como o de regulamentação, mas também levantou uma questão que pretende-se considerar no presente texto: qual o papel das negociações, dentro

1 Negociador internacional com bacharelado em LEA Negociações Internacionais pela Universidade Federal da Paraíba – UFPB. Graduando em Direito pela Universidade Federal da Paraíba – UFPB. Pós-Graduando em Direito Administrativo e Gestão Pública (lato sensu) pela Faculdade Internacional da Paraíba (FPB). E-mail: andersonbarbosapaz@gmail.com.

2 Professor de Negociações do Departamento de Mediações Interculturais da UFPB. Doutor em Ciência da Informação (Linha: Ética, Gestão e Política de Informação). Mestre em Economia (Linha: Economia da Empresa). Especialista em Comércio Exterior. Bacharel em Economia. Bacharel em Administração. E-mail: robertosatur@yahoo.com.br.

3 Este capítulo foi desenvolvido a partir do Trabalho de Conclusão de Curso de Anderson Barbosa Paz. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. João Pessoa: LEA-NI/CCHLA/UFPB, 2013, 59 p. (Trabalho de Conclusão de Curso), sob a orientação de Roberto Vilmar Satur. Esse capítulo se inspira, mas não segue exatamente o texto do referido TCC que o originou. Isso por que parte já fora publicado anteriormente o que exigiu recortes, ajustes, adequações e agregações.

dos âmbitos das relações privadas e públicas, que influenciam a boa manutenção para as partes e para a sociedade ao longo do tempo? Especificamente, buscaremos refletir sobre a importância, dentro de um quadro negocial internacional entre agentes privados e públicos, refletindo sobre a importância da etapa pré-contratual (a negociação), visando atender os interesses dos envolvidos nos efeitos de longo prazo.

Esse problema tem um caráter fundamental, pois quanto mais trocas se realizam internacionalmente, mais complexidade nas negociações está em jogo, conseqüentemente, mais cláusulas contratuais específicas precisam ser incluídas, que possibilitam mais debates sobre sua interpretação no contexto da interculturalidade envolvida. Tudo isso pode acarretar profundas repercussões presentes e futuras para os que estão diretamente envolvidos e para terceiros.

Se um instrumento, como o contrato internacional, deve viabilizar e apaziguar as eventuais disputas que tragam insegurança e instabilidade jurídicas, é de suma importância que as negociações que o precedem tenham na busca pela segurança e estabilidade jurídica no contexto intercultural e internacional o seu principal foco protagonista e determinante. Ou seja, as tratativas negociadas durante a fase pré-contratual têm que focar no pós-contratual e nos resultados e/ou conseqüências que esse acordo trará para as partes envolvidas ao longo do tempo.

Se não bastasse essa dificuldade de cláusulas mais específicas, a diversidade cultural, as várias formas e regimes políticos e econômicos, e diferentes legislações com diversas interpretações de Direito Internacional Público e Privado que, juntos, formam diferentes percepções da realidade, possibilitando uma série de cosmovisões que buscam consolidar-se em cláusulas normativas de textos de linguagem, por vezes, não-clara, fazem das negociações internacionais um momento crucial e decisivo para consolidar deveres e direitos. Assim, durante a negociação os direitos e deveres devem ficar bem claros e consolidados.

É por tudo isso que as negociações internacionais são o momento em que se pode incluir a discussão e o acordo que garanta concordância dos interesses das partes. Isso envolve os mais variados elementos ou esferas da realidade que são, direta ou indiretamente, atingidos pelo acordado em uma mesa de negociações. Cabe às partes perceberem a necessidade de buscar a melhor forma de conciliar seus interesses. É assim que se pode começar a considerar o papel decisivo das negociações para o estabelecimento e manutenção de interesses divergentes.

Desse modo, apresentaremos uma noção da importância da negociação em um contexto internacional, entendendo esta negociação como fundamental no amplo escopo do consenso democrático contratual público e de liberdade de mercado na esfera privada.

6.2 CONTRATOS INTERNACIONAIS

Como afirma Andrade (2006, p. 166) contrato “pode ser definido como um acordo de vontades que tem por finalidade dispor acerca da aquisição, resguardo, modificação ou extinção de direitos.”

De início, é importante que se saiba quais agentes estão envolvidos na negociação, a fim de se verificar a natureza jurídica do objeto e da relação estabelecida, já que, a depender de qual for, terá nuances diferentes. Por isso, o presente texto considera o termo “contratos internacionais” em amplo sentido, seja de natureza pública ou privada.

Como ponto de partida, parte-se da conceituação de contrato dada por Basso (2002) que postula que o contrato é um acordo de duas ou mais vontades que visam ou a criar uma relação de direito ou a modificar ou extinguir uma relação preexistente, isto é, trata-se de um consenso plural de vontades que a lei vigente dá efeito de direito.

Essa definição tem vários elementos que podem ser observados no seguinte sentido: um contrato é um meio (instrumento) de consenso (acordo) de vontades (arbítrios) que têm em comum a finalidade de criar ou modificar relação de direito, em acordo com a permissividade da lei, em seus termos e limites, para que seja considerado legítimo e válido.

Que meio, que acordo, que vontade, que Direito e direitos subjetivos, que efeitos legais são os pontos centrais de um contrato, são também os objetos tratados e definidos durante a negociação. Com isso, um contrato que não se adequa a esses elementos no período de negociações está fadado ao fracasso em curto prazo, pois corre o risco de ter ilegalidades, incompletudes, contradições, falhas ou fragilidades.

Nesse sentido, o contrato formal busca encorpar o equilíbrio de interesses em uma linguagem minimamente adequada aos objetivos das partes, revestidas de um teor legal de direitos e deveres. Por esse motivo, é fundamental que as partes tenham uma “visão empática” no modo de acordar os interesses, isto é, as partes devem considerar seus objetivos em relação aos da outra parte, colocando-se da perspectiva do outro, a fim de chegar a uma relação duradoura. Em outras palavras, pela natureza do contrato, não pode haver interesses, objetivos e metas absolutas, pois as duas ou mais partes envolvidas precisam se beneficiar da relação por meio de uma relatividade de vontades e metas.

Segundo Andrade (2006), os contratos internacionais que envolvem compra e venda podem ser de diversas ordens: crédito documentado, contrato de câmbio, contrato de transporte, contrato de seguro, contrato de agência, dentre outros.

Quando se pensa tal empreendimento dentro de um espectro internacional, o contrato ganha tonalidades de complexidade. Como coloca Soares (2004), o contrato internacional tem uma relação jurídica, econômica e social ligados a sistemas legais diversos entre si, de origem em diferentes países. “[...] a definição ideal de contratos internacionais teria de contemplar todos os

conceitos e princípios existentes nos mais diversos sistemas jurídicos. Naturalmente, isso é uma utopia”. (SOARES, 2004, p. 123)

O elemento estrangeiro é, portanto, fundamental e definidor, pois sua natureza internacional, como coloca Baptista (2010), traz um conjunto de interesses e valores que se correlacionam em Estados distintos, dificultando concessões mútuas.

Segundo Andrade (2006), enquanto que o contrato interno ou nacional (doméstico) está submetido a uma única relação de ordem (ordenamento) jurídica, por estarem no mesmo território nacional; o contrato internacional tem uma ou mais partes envolvidas submetidas a outra ordem jurídica, que pode dispor de normas diferentes sobre o mesmo tema. Isso obriga as partes indicarem, no próprio contrato qual o direito aplicável para aquele caso (*common law, conflicts of law*).

Nesse sentido, Soares (2003, p. 123) diz que “um contrato é internacional quando existe uma relação jurídica e econômica, envolvendo dois indivíduos vinculados a sistemas jurídicos diferentes e que sejam residentes ou sediados em países diferentes”. E diz que esse contrato internacional de compra e venda possui como elementos envolvidos: a mercadoria ou serviço envolvido na negociação; atos de oferta de um lado e atos de aceitação da oferta pelo outro lado, sendo que esses lados estão em ordenamentos jurídicos diferentes; presença de uma relação jurídica e econômica, com obrigações de entrega no prazo e condição acertada e pagamento do valor no prazo acertado.

Para Andrade (2006) a formação de contratos comerciais internacionais abrange cautelas, acordos de confidencialidade e graduação de vínculos contratuais. E conforme coloca Behrends (2006), alguns elementos jurídicos são cruciais para se firmar um contrato internacional:

- **Consenso e bilateralidade:** define direitos e deveres assumidos pelas partes;

- **Aleatório:** no contrato normalmente se prevê o objeto contratual, mas pode também ter caráter aleatório em que o objeto é representado por um projeto e não envolve apenas o bem em si e sim complementariedades (instalações, serviços,);

- **Foro Internacional:** por não existir uma legislação internacional específica e uniforme, é importante constar no contrato o foro em que ficará vinculado;

- **Arbitragem:** É interessante fazer constar no contrato uma cláusula de arbitragem que cite um órgão imparcial que possa arbitrar, caso haja descumprimento de parte do contrato por envolvidos. Existem vários órgãos que podem fazer essa arbitragem. Como exemplo, citam-se os tradicionais ICC (*International Chamber of Commerce*) e AAA (*American Arbitration Association*). Segundo Andrade (2006) além da arbitragem em si, também existem as outras formas de solução de controvérsias que podem ser acionadas e que são formas de composição amigável, como é o caso da conciliação e da mediação;

- **Previsão de multa contratual por descumprimento dos termos do contrato:** Quem negocia e assina um contrato dificilmente o faz pensando em descumpri-lo depois. Todavia esse descumprimento posterior pode acontecer por diversas razões. Nesse caso, mesmo nos contratos mais simples, as partes devem prever quais as sanções e o valor da multa em caso de descumprimento do que foi acordado. A multa pode prever valores para descumprimentos parciais, ou seja, de partes do contrato e também de todo o contrato (em caso de rescisão contratual). O valor da multa normalmente é fixado a partir de um percentual do valor financeiro do contrato.

De acordo com Soares (2003), na perspectiva jurídica um contrato internacional é multiconectado, na perspectiva comercial ele é inseguro se houver conflito entre os pactuantes. Por conta dessa insegurança jurídica potencial é necessário que haja uma redação mais refinada e uma inclusão de cláusulas de garantias mais elaboradas. E “mesmo utilizando as melhores práticas, um contrato internacional jamais terá uma solução ótima, em que haja completa segurança e ausência de dúvidas quanto à sua aplicabilidade, sem que se recorra à justiça nacional de algum país” (SOARES, 2003, p. 128)

E não existe um sistema jurídico e legal internacional que harmonize todas as divergências existentes entre esses diversos sistemas. O que existem são acordos e tratados bilaterais e multilaterais que tentam uniformizar alguns pontos de interesse comum, mas nem de perto contemplam toda a complexidade existente.

Segundo Behrends (2006, p. 273) “não existe, até o presente momento, uma legislação universal e específica, na área internacional de comércio exterior, referente a contratos.” Significa que os negociadores internacionais envolvidos na negociação precisarão ficar atentos, a cada passo da negociação, se os termos acordados estão de acordo com a legislação de cada país envolvido.

Os riscos de contratos internacionais, apesar de poderem ser drasticamente reduzidos, sempre existirão, mesmo quando for redigido com prudência, pois:

Até quando é concretizado com base na *lex mercatoria* (convenções internacionais de Direito Uniforme, princípios gerais de Direito aplicados à arbitragem comercial, usos e costumes do comércio internacional, modelos uniformes de contrato e condições gerais de contratos sistematizados por organizações não-governamentais e associações de classe voltadas ao comércio internacional), a possibilidade de conflito não pode ser descartada e a insegurança permanece, na hipótese, por exemplo, de uma das partes não cumprir o laudo arbitral, quando então só restará à contraparte acionar a outra parte juridicamente, indo contra o objetivo primeiro da *lex mercatoria* - evitar o conflito de leis nas soluções de litígios em contratos internacionais. Assim, a primeira questão a ser posta quando se pactua um contrato de compra e venda internacional é saber qual legislação o regerá. Na falta de indicação da legislação aplicável ao contrato, um eventual conflito terá de ser resolvido pela legislação que as normas de Direito Internacional Privado dos sistemas jurídicos nacionais aos quais o contrato esteja conectado determinarem. (SOARES, 2004, p. 128)

Segundo Gross e Locatelli (2012) os riscos inerentes à compra e venda de mercadoria e serviços vão além desse contrato em si, pois envolve direitos e proteção de patentes e marcas de mercadorias, procedimentos e processos que podem envolver inclusive exclusividades, fórmulas, segredos industriais, dentre outros.

As dificuldades jurídicas vão além da diversidade das legislações e adentram as variantes decorrentes da diversidade intercultural. Ao se perceber os obstáculos, Granziera (1993) coloca que é preciso superá-los em um entendimento de grande esforço das partes. Idiomas, usos e costumes, interpretações textuais, e uma série de outros elementos criam barreiras e abismos.

Ora, esse quadro aponta para o fato de que a informação que fará parte do contrato enfrenta grandes barreiras, nos contextos regionais, quanto mais nos contextos interculturais pode e tem simbologias, signos, significados e aplicações específicas para cada cultura ou região, podendo ser totalmente ou parcialmente distinta entre si.

Isso, por exemplo, impacta na escolha do idioma que se fará o contrato. Behrends (2006) recomenda que o contrato seja primeiramente feito em inglês que é uma língua mais universal já adequando o texto para a interpretação correta dos envolvidos e num segundo momento sugere que este mesmo contrato também seja redigido nas línguas nativas dos envolvidos na negociação e que celebraram o contrato. A exceção seria apenas nos casos onde os envolvidos falem a mesma língua nativa e então, nesse caso a língua comum a todos é a indicada.

É a finalidade das negociações internacionais criar pontes sobre as diferenças para que se prolongue as relações dos entes, sem agredir a singularidade de cada parte envolvida.

Assim, os contratos internacionais estão inseridos em um universo instável, sujeito a oscilações econômicas, políticas, jurídicas e culturais, somado a necessidade de que o mesmo seja duradouro e razoável para as duas partes. Esse cenário deve estimular os seus participantes, negociadores internacionais, na busca de princípios que regulem a relação, técnicas que possibilitem a negociação, e finalidades que adequem os interesses diversos.

Dessa maneira, as negociações internacionais são fundamentais e decisivas para o sucesso ou fracasso do estabelecimento e execução contratual. É nesse momento de tratativas que os termos contratuais são levantados para que, durante sua execução, permaneçam de pé ou caiam. É de suma importância que as negociações sejam enfatizadas como protagonistas no estabelecimento dos interesses.

6.3 O PAPEL PROTAGONISTA DAS NEGOCIAÇÕES

De acordo com Coelho Junior (2009), as negociações são um processo pelo qual os grupos ou pessoas envolvidas, que visam uma relação de longo prazo, deixam suas posições originais e se colocam na busca de satisfazer suas necessidades.

Por isso, o acordo a ser buscado deve ser satisfatório para garantir que a relação se fundamente na confiança e na realização de interesses. Como colocam Carvalho *et al.* (2009), a negociação é o período de busca de um acordo satisfatório para os envolvidos, em que há um deslocamento das posições originais e antagônicas para pontos consensuais que possibilitam o acordo.

Esse acordo se dará dentro do espaço da *Zopa* (zona de possíveis acordos), que se trata de um conjunto de valores e condições, entre mínimas e máximas, admitidas pelas partes como possíveis de se fazer o acordo, mas que é desconhecida em sua plenitude porque o negociador conhece seus limites possíveis, mas não sabe a do outro lado. Durante as negociações as partes vão cedendo suas posições até o mínimo possível ou avançando nas posições que interessam, até o outro lado sinalizar que chegou em seu mínimo. E assim, durante uma negociação chega-se a um meio termo das posições iniciais de cada um e que é satisfatório para ambas as partes.

Com efeito, deve haver mútua consideração de interesses que não sejam de uma parte apenas, já que, como testifica Carvalho *et al.* (2009, p. 57), a negociação “é um processo de transformação daquilo que afasta as partes para aquilo que as aproxima”.

Assim, é basilar que haja boa fé na relação para que, em uma relação de bilateralidade, se chegue a uma decisão conjunta. Como fase de sondagem entre potenciais contratantes, em que ocorrem debates prévios, entendimentos, tratativas ou conversações sobre o contrato preliminar ou definitivo, as negociações precisam ser feitas de modo responsável e com honestidade.

Essa é a maneira democrática de se conseguir o que se quer de outrem, como pontuam Fisher *et al.* (2005), para consolidar um acordo em que se têm alguns interesses convergentes e outros divergentes e que precisam ser alinhados.

A seguir, faz-se uma breve discussão de como ocorrem as negociações visando o alinhamento, o acordo e o contrato.

6.3.1 O DESENVOLVIMENTO DAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

As negociações, segundo Basso (2002, p. 134), permitem que as partes apresentem e negociem suas bases do contrato, trazendo “à mesa” seu projeto de contrato e suas condições fundamentais para o conhecimento da outra parte, e vice-versa. Os lados devem estabelecer uma relação gradual que só pode ser realizada se elas mesmas considerarem como decisivo o momento da negociação que implica, necessariamente, em escutar o outro lado e não simplesmente tê-lo por adversário.

Numa perspectiva evolutivo-histórica, pode-se dizer que as Negociações Internacionais iniciaram em um passado remoto e de data incerta. Desde o início da humanidade, sabe-se que as pessoas negociam entre si. Quando surgiram as primeiras tribos, povos e nações que, por algum motivo, negociam entre si algo de seu interesse, que pode ser acordado/trocado, desde as negociações mais simples até as que são feitas para encerrar guerras, firmando acordos de paz. Já

as negociações voltadas para o mercado iniciam quando esses povos resolvem trocar entre si produtos, serviços e riquezas de forma voluntária e vantajosa entre ambos, sem que esse fornecimento fosse do modo tradicional que, até então, era o despojo do pós-guerra ou a imposição de um povo dominante sobre um povo dominado, de um império sobre os seus territórios ocupados tradicionais naquele tempo. Com o tempo, a evolução permitiu melhores acordos internacionais bilaterais e multilaterais que reduziram confrontos de guerra, e as principais negociações internacionais passaram a ser as comerciais e as diplomáticas. (SATUR, 2017, p.20).

De início, a vontade que é exteriorizada (a proposta), busca sua aceitação junto a outra parte, a fim de conjugarem suas vontades manifestas. Daí surge, como ensina Baptista (2010), “a fase pré-contratual” que são as negociações no processo de celebração dos contratos internacionais.

De acordo com Baptista (2010), a fase de negociação surge por uma oferta para se negociar, em que há apenas a vontade de discutir o interesse para que se proceda consultas, indagações, pesquisas, permuta de minutas, estabelecimento de roteiro, reuniões, e até estudos, projetos e viagens. Os contratos internacionais começam pela negociação, antecedida por uma fase de cogitação para que se possa ter um momento de discussão e acerto de pontos de vista. A oferta abre a fase pré-contratual entre as partes, gerando a negociação prévia que tem por característica: “a discussão de qualidade, especificações, quantidade, condições”, de acordo com a forma pela qual o contrato será regido. (BAPTISTA, 2010, p. 138).

Nesse momento, as partes já buscam seus interesses, mas suas eventuais áreas de conflito surgirão ao longo da negociação e elaboração contratual.

Passada essa fase de negociações preliminares, surge o momento de proposta ou policitização. Segundo Tartuce (2016), essa fase é a que se manifesta a vontade de contratar, em que se solicita a concordância da outra. É uma declaração unilateral de vontade que só produz efeitos ao ser recebida e aceita pela outra parte.

No ordenamento jurídico pátrio, a proposta obriga o proponente (art. 427, Código Civil), ou seja, a proposta vincula quem a fez quando encerrar os requisitos essenciais do contrato.

A posteriori, após serem realizadas as negociações dos aspectos técnicos e jurídicos, é feita a oferta final ou proposta para aceitação do destinatário da oferta ou sua rejeição quanto à celebração do referido contrato.

Se houver a aceitação da proposta, o contrato é formado a partir da concordância com a proposta, tornando-se aceitante, por ter ocorrido o encontro de vontades dos envolvidos. Esse consentimento mútuo forma o contrato, em que, conforme Casella *apud* Martinelli *et al.* (2011), onde tal ato de consentir é feito por uma simultaneidade de manifestações de vontade, até que haja a assinatura do acordo contratual.

Assim, o trabalho que resulta das negociações torna-se uma espécie de relatório de natureza contratual, conforme explica Kahn *apud* Baptista (2010),

em que se constata se as partes querem contratar nas condições discutidas, contidas na oferta final que exige resposta sem reticências.

Desse modo, como aponta Tartuce (2016), a última fase do contrato o define, a partir do momento que ocorre o encontro de vontades, gerando todas as suas consequências, a dizer, “a oferta que formará o contrato é aquela que encontrará a aceitação pura e simples da outra parte” (MARTINELLI et al., 2011, p. 226). Quando essa oferta final ou proposta é aceita em sua totalidade gera-se o contrato. Esse processo culmina na celebração do contrato que por sua vez, assinala a transição da fase pré-contratual para a fase contratual. (MARTINELLI et al., 2011)

Nesse contexto, as discussões que formaram as negociações são de suma importância por mostrar a evolução ou diferentes etapas de busca de sincronia e de consentimento das partes, desempenhando o papel de instrumento consensual.

Entende-se, então, que a negociação internacional é central por evidenciar a evolução da relação e amadurecimento das aceitações negociadas entre as partes que podem vencer as diferenças num contexto intercultural. Nela, como aponta Granziera (1993), tem-se um espaço de tempo investido para consolidar aspectos técnicos, comerciais ou jurídicos.

Considerado todo esse processo, pode-se passar a refletir sobre o papel desempenhado pelas negociações internacionais para celebração de contratos internacionais.

6.4 O PAPEL DAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS PARA CELEBRAÇÃO DE CONTRATOS INTERNACIONAIS

Conforme explicado, a fase de negociações de termos e aspectos contratuais é uma busca feita pelas partes, para incluir todos os interesses considerados relevantes para os envolvidos, a fim de que as duas partes estejam satisfeitas ao celebrarem o contrato caracterizado pelo resultado *ganha-ganha*.

Desse modo, as negociações internacionais são essenciais no processo de celebração de contratos de cunho internacional, pois para se formular tais espécies de acordos é necessário um amplo comprometimento das partes na relação, assim como, pressupor-se que há o objetivo por ambos de consolidar um contrato equilibrado que possa ser exequível no percurso do tempo.

Como protagonista, as negociações internacionais são parte de todo o processo de formação e consolidação de contratos internacionais. Tal desafiante atividade merece seu lugar contratual, assim como, deve haver a valorização dos profissionais que nela se engajam.

Segundo Basso (2002), as negociações internacionais constituem uma longa operação, composta por várias fases, cada uma dotada de força obrigatória. Justifica-se tal preocupação devido às repercussões jurídicas, conforme suas expectativas e seus possíveis prejuízos em caso de rompimento arbitrário. Nesse sentido, as negociações devem ser vistas como o momento de ajuste de

interesses para que se tenha ao final desse processo um contrato internacional interessante para ambos os lados.

Com isso, entende-se que os contratos internacionais têm em sua formação, na maioria dos casos, uma fase de negociações, em que, a depender da complexidade do contrato e da disposição na busca pelos objetivos, demandará investimento de tempo e recursos humanos e financeiros para sua consolidação. Ao se considerar todo esse quadro que está inserido em sociedades complexas, que têm direito público e privado em constante relação, as negociações têm se tornado cada vez mais importantes, também, ao que se refere o aspecto jurídico.

Sua importância é ressaltada, segundo Carvalhal *et al* (2009), porque os agentes privados interagem uns com os outros para satisfazer seus interesses, em busca de um acordo que traga um nível de satisfação melhor do que aquele de estagnação, ou seja, a saída de um estado de soma zero para um de compartilhamento de ganhos.

Desse modo, as negociações internacionais se mostram como um processo complexo que envolve várias habilidades e elementos essenciais para sua consecução, já que, em todo esse processo, as negociações assumem a característica de fazer e receber concessões. Se negociar nacionalmente já apresenta dificuldades peculiares, pensá-las em âmbito internacional é ainda mais difícil, pois apresentam nuances pessoais e profissionais complexas envoltos na diversidade cultural, econômica e jurídica (MARTINELLI *et al.*, 2011).

Ainda, é preciso que se perceba que as negociações pressupõem e sustentam o próprio regime democrático, nos âmbitos público e privado, no sentido de que, segundo explicação de Coelho Junior (2009), o ato de fazer concessões entre as partes torna as negociações o meio mais eficaz para solucionar os conflitos adequadamente e permanentemente, isto é, de uma forma que as partes colaborem entre si, construindo uma relação duradora, através do estabelecimento do respeito e a fim de atingir a satisfação de ambos os interesses. Sendo assim, as negociações são o meio mais eficaz para que as partes contratantes internacionalmente cheguem a um acordo diante de conflitos ou para evitar futuros conflitos.

Quando visualizada dessa perspectiva, as negociações podem ser tidas, como explica Strenger *apud* Martinelli *et al.* (2011), como a fase mais importante do processo de ajuste de vontades, devido às consequências jurídicas que a mesma gera e por sua eficácia vinculativa dos entendimentos. Conforme colocação de Basso (2002), as negociações internacionais são o momento no qual se discute e se determina cláusulas, e que as vontades das partes são cooperativamente trabalhadas para sedimentar o processo de formação sucessiva progressiva. Por sua importância e complexidade, se houver falhas no processo negocial poderá ocorrer a não-celebração do negócio ou acordo entre Estados, ou também mitigar a eficácia de suas cláusulas durante a vida contratual que, por sua má formação, não completa seu ciclo e tende ao fracasso (BASSO, 2002).

O objetivo de argumentar pela importância do papel das negociações internacionais é de chamar a atenção para um maior engajamento nesse momento, assim como para uma melhor qualificação dos argumentos, instrumentos e formas de fazê-lo. Na prática, uma fase negocial pré-contratual bem executada pode contribuir na mitigação da necessidade de judicializar diferenças e conflitos surgidos entre os agentes no pós-celebração contratual. Com a complexidade dos contratos, especialmente, os de mote internacional, é prioritário considerar que eles devem ser de tal modo escritos que não gerem dúvidas posteriores e nem insatisfação das partes, para que seus efeitos possam se prolongar ao longo do tempo, permitindo uma relação duradoura de negócios entre as partes, para que novos contratos sejam celebrados e mais negócios realizados.

Assim, a fase de negociação tem papel decisivo e determinante por ser dela que se depende os termos adequados de um contrato que respeite e satisfaça os interesses de todos os envolvidos com o contrato internacional celebrado e sua fiel execução. Sem negociação não há contrato, ao menos, não há bom contrato para as partes. Percebidas assim, as negociações ganham seu merecido destaque dentro dos processos contratuais.

6.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como apresentado, as negociações internacionais, encaradas dentro de um contexto de globalização, apresentam grandes dificuldades devido às relações sociais e contratuais cada vez mais complexas e específicas.

Ora, o papel desempenhado como protagonista da manutenção contratual é esposado na percepção de sua indispensabilidade no estabelecimento de uma relação sólida, fundamentada em uma mútua cooperação, respeitosa e de entendimento entre as partes no estabelecimento e cumprimento do contrato internacional.

O presente texto demonstrou que a negociação internacional deve ser processo fundamental e central no processo de pré-celebração de contratos internacionais. O ponto básico considerado foi o de entender, diante da celebração dos contratos internacionais, qual o papel das negociações que o precedem, em outras palavras, como as partes devem encarar essa fase e como ela pode ser melhor conduzida. De um modo mais específico, refletiu-se da perspectiva de que os contratos não podem ser visualizados como algo simplesmente imediato, mas, sim, algo construído de forma democrática, negociada e consensual para que seja duradouro e satisfatório para as partes.

Por isso se entende que essa fase negocial não pode ser levada como uma simples etapa inicial obrigatória e sim como a principal etapa, pois é onde se alinham interesses, aparam-se arestas, levam-se em consideração os interesses e as diferenças da outra parte em relação a sua e se busca encontrar um meio termo que interessa a todos.

Fundamenta-se essa ideia a partir das observações que são feitas por autores conceituados das áreas de negociações internacionais e de contratos

internacionais. Há entre eles um entendimento quanto à importância que deve ser dispensada às negociações internacionais, no aprimoramento e melhor qualificação dos negociadores, visando ter como resultado melhores contratos e negócios internacionais mais satisfatórios e duradouros. Portanto, em um contexto de celebração de bons e relevantes contratos internacionais, a fase de negociações assume o papel primordial para que se garanta não só um simples contrato internacional, mas, sim, um contrato que seja tão bem delineado que possa se concretizar durante sua execução de uma maneira satisfatória e duradoura para ambas as partes contratantes.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, Carlos Cesar Borromeu de. Uma introdução aos contratos comerciais internacionais. In.: VASCONCELLOS, Marco Antonio S.; LIMA, Miguel; SILBER, Simão (Orgs.). **Gestão de negócios internacionais**. São Paulo, Saraiva, 2006. Cap. 7. (p. 165-194).
- BAPTISTA, Luis Olavo. **Contratos internacionais**. São Paulo: Lex Editora, 2010.
- BASSO, Maristela; **Contratos internacionais do comércio: negociação, conclusão, prática**; 3 ed. ver. Atual. – Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.
- BEHRENDTS, Frederico Luiz. **Comércio exterior**. 8. ed. São Paulo: IOB Thompson, 2006.
- CARVALHAL, Eugenio do; NETO, Antônio André; ANDRADE, Gersem Martins de; ARAUJO, João Vieira. **Negociação e administração de conflitos**. 2 ed. – Rio de Janeiro: Editora FGV, 2009.
- COELHO JUNIOR, Carlos Pessoa. **Técnicas de negociação**. Curitiba: IESDE Brasil S.A., 2009.
- FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim: negociação de acordos sem concessões**. Tradução Vera Ribeiro e Ana Luiza Borges. 2º Ed. revisada e ampliada – Rio de Janeiro: Imago Ed., 2005.
- GRANZIERA, Maria Luiza Machado. **Contratos Internacionais: negociação e renegociação**. São Paulo: Ícone, 1993.
- GROSS, Jaqueline Falconi; LOCATELLI, Liliane. Proteção internacional de marcas à luz dos acordos multilaterais. **Revista de Administração**. v. 10; n. 18. p. 22-43. Dez. 2012. Frederico Wesphalen (RS): URI. Disponível em: <http://revistas.fw.uri.br/index.php/revistadeadm/article/view/962>. Acesso em: 29 mar. 2018.
- MARTINELLI, Dante P; VENTURA Carla A.A; MACHADO, Juliano R. **Negociação internacional**. 1 ed. – 5. Reimpressão. São Paulo: Atlas, 2011.
- PAZ, Anderson Barbosa. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. João Pessoa: LEA-NI/CCHLA/UFPB, 2013, 59 f.

PAZ, Anderson Barbosa; SATUR, Roberto. **A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais.** C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013. Disponível em http://www.uesc.br/revistas/calea/edicoes/rev2_2.pdf. Acesso em 05 de abril de 2018.

SATUR, Roberto Vilmar. **Competência em informação dos profissionais negociadores na atuação nos mercados internacionais.** João Pessoa: PPG-CI UFPB, 2017. 449 p. (Tese)

SOARES, Claudio César. **Introdução ao comércio exterior:** fundamentos teóricos do comércio internacional. São Paulo: Saraiva, 2004.

TARTUCE, Flávio. **Direito Civil, v. 3:** teoria geral dos contratos e contratos em espécie. 11 ed. rev. atual e ampl. Rio de Janeiro: Forense, 2016.

CAPÍTULO 7

AS NEGOCIAÇÕES E O ESTILO BRASILEIRO DE NEGOCIAR COM ESTRANGEIROS

Vitória Ribeiro da Silva Lima¹
Roberto Vilmar Satur²

7.1 INTRODUÇÃO

Este capítulo³ tem como objetivo discutir o estilo brasileiro de negociar com os estrangeiros no âmbito internacional, reconhecendo a importância da negociação internacional para os negociadores brasileiros e estrangeiros e identificando como aspectos culturais e estratégicos influenciam o processo. Vale destacar que o interesse em pesquisar sobre o assunto surgiu, inicialmente, buscando aperfeiçoamento na área e considerando que com a globalização e o aumento das negociações internacionais no Brasil e no mundo passa a existir cada vez mais espaço para os negociadores e eles precisam estar preparados. Nesse contexto, a presente pesquisa é qualitativa, de natureza bibliográfica e teórica, e aplicada à área das negociações internacionais brasileiras.

Quanto às negociações propriamente ditas, sabe-se que, diariamente, em situações pessoais ou profissionais, todas as pessoas enfrentam circunstâncias nas quais a negociação é necessária. Logo, mediante uma preparação adequada e estrategicamente planejada, as competências negociais de cada um podem ser aprimoradas. Além disso, sendo a negociação um campo de estudo bem amplo, é possível encontrar uma gama diversificada de conceitos e visões que abordam a temática, tornando possível o estudo de suas contribuições e análises científicas.

Existem muitos livros que abordam o tema da negociação e muitas maneiras diferentes de definir essa forma de interação entre pessoas. Os elementos principais que estão presentes na maioria dessas definições estabelecem que uma negociação, de forma geral, é: a) um processo – um conjunto de procedimentos

1 Negociadora Internacional e Bacharel em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais pela UFPB. E-mail: vitoria.ribeiro.pb@hotmail.com

2 Professor de Negociações do Departamento de Mediações Interculturais da UFPB. Doutor em Ciência da Informação (Linha: Ética, Gestão e Política de Informação). Mestre em Economia (Linha: Economia da Empresa). Especialista em Comércio Exterior. Bacharel em Economia. Bacharel em Administração. E-mail: robertosatur@yahoo.com.br.

3 Este capítulo foi desenvolvido por Vitória Ribeiro da Silva Lima, a partir do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado “Negociações internacionais: um estudo do estilo brasileiro de negociar com estrangeiros”, do Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, sob a orientação do professor Roberto Vilmar Satur, no ano de 2017. Para transformar-se nesse capítulo o trabalho sofreu recortes, ajustes, adequações e agregações.

realizados de forma lógica e cronológica; b) uma comunicação estabelecida com um propósito específico; c) uma forma de se obter algo que não poderia ser alcançado unilateralmente (BASTOS, 2014, p. 87).

Visto que a negociação é elementar e está presente no cotidiano da sociedade em forma de uma interação comunicativa e que objetiva um acordo comum, torna-se evidente que para obter sucesso pessoal e profissional nesse processo as pessoas devem ser competentes e habilidosas ao negociar. Desta forma, o presente capítulo visa oferecer contribuições que orientem futuros negociadores com atuação em um mundo globalizado e tecnológico, identificando o perfil de negociação do brasileiro e sugerindo apontamentos para a obtenção de acordos favoráveis.

7.2 NEGOCIAÇÃO

Negociar é bastante recorrente na atualidade, em virtude do mundo global e tecnológico vivenciado, assim, a negociação começou a ganhar destaque e ser mais desenvolvida no meio científico recentemente. Autores diversos têm abordado a temática e trazido conceitos que variam de acordo com o ponto de vista e a finalidade defendida por cada um.

7.2.1 CONCEITOS E DEFINIÇÕES SOBRE NEGOCIAÇÃO

Com enfoque nos aspectos humanos da negociação, Nierenberg (1968 apud Martinelli; Ventura; Machado, 2011, p. 38), descreve que negociação “pode afetar profundamente qualquer tipo de relacionamento humano e produzir benefícios duradouros para todos os participantes”. Já Pessoa (2009, p. 15) define a negociação como “um processo através do qual os grupos ou as pessoas envolvidas, com o objetivo de construir uma relação duradoura, se deslocam de suas posições originais no sentido de alcançar a satisfação percebida de suas mútuas necessidades”. Nas palavras do autor, diante de uma questão divergente, as partes renunciam suas posições iniciais até chegarem em um acordo bilateral e justo.

Por sua vez, Fisher, Ury e Patton (2005, p. 15) dissertam que negociação é “o meio básico de conseguir o que se quer de outrem. É uma comunicação bidirecional concebida para chegar a um acordo, quando você e o outro lado têm alguns interesses em comum e outros opostos”. Para eles, a maneira de se alcançar uma tomada de decisão mutuamente favorável é através da comunicação bilateral. Do mesmo modo, Andrade, Alyrio e Macedo (2010, p. 4) discorrem que a negociação é:

O processo de buscar a aceitação de ideias, propósitos ou interesses, visando ao melhor resultado possível, de tal modo que as partes envolvidas terminem a negociação conscientes de que foram ouvidas, tiveram oportunidades de apresentar toda a sua argumentação e que o produto final seja maior que a soma das contribuições individuais.

A negociação está presente em todos os âmbitos e é indiscutível e claramente visível a todos os pesquisadores que os seres humanos interagindo entre si, nesse mundo globalizado e tecnológico, utilizam a negociação em seu cotidiano como ferramenta de intercâmbio.

7.2.2 MODELOS E ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO

Durante o processo negocial, é possível escolher modelos de negociação e, a partir de suas consequências, alcançar um acordo com características distributivas ou integrativas. As negociações distributivas podem ser caracterizadas como a soma zero, pois “é aquela na qual há somente um vencedor, ou na qual as partes tentam garantir uma fatia maior de um recurso pré-estabelecido, como uma quantidade de matéria prima, dinheiro ou tempo, por exemplo.” No caso das negociações integrativas prevalece a soma não zero ou “situação de ganhos mútuos, muitas partes têm a chance de alcançar seus objetivos e metas juntos” (LEWICKI; SAUNDERS; BARRY, 2014, p. 16).

No resultado de uma negociação, ambos os envolvidos podem ganhar, um ganhar e o outro perder, como também há situações em que os dois perdem. Pessoa (2009) destaca três tipos de resultados de negociação que ocorrem de acordo com o nível de estratégias aplicadas:

- **Negociação ganha-ganha:** é baseada na colaboração e na satisfação mútua dos interesses. Tanto a concretização dos objetivos quanto a consolidação de uma parceria são fundamentais para os negociadores. Outras vantagens são a maximização do tempo e a maior solvibilidade das diferenças. Essa prática é bastante recomendada para negociações a longo prazo, que terão outras rodadas ou novos negócios. Nela, prevalece o respeito, a confiança e a dedicação, focando em um acordo que gere satisfação para ambos os lados;
- **Negociação perde-perde:** ocorre quando os negociadores são inflexíveis e não se relacionam amigavelmente com a outra parte. A insatisfação com os resultados, a competição e a falta de compromisso são fatores que inviabilizam a negociação, impossibilitando um acordo benéfico entre as partes e, como consequência, o não acordo leva a perdas para ambos;
- **Negociação perde-ganha ou ganha-perde:** devido à sequência de fatos assimétricos que esse método estratégico apresenta, um negociador ganha vantagens enquanto o outro termina prejudicado, o que origina uma sensação de injustiça. Esse desequilíbrio causado pelo uso inadequado do poder e por ganhos unilaterais tende a aumentar a incidência de conflitos, reduzindo as chances de um acordo com relacionamento assertivo e duradouro. Normalmente são negócios que ocorrem apenas uma vez, a curto prazo, sem gerar afinidades.

De todos os modelos apresentados, entende-se que o modelo ganha-ganha se torna o mais interessante a seguir, pois além das vantagens mútuas,

ainda é preservado um relacionamento de longa duração entre pessoas flexíveis e tolerantes, o que possibilita contínuos acordos lucrativos (CHIAVENATO, 2014).

A negociação é um processo multifacetado no qual os indivíduos interagem entre si. Negociar exige saber lidar com um dos mais complexos componentes da negociação, o comportamento humano, bem como implica perceber que valores individuais tornam, muitas vezes, o processo imprevisível e subjetivo. É necessário respeito, diálogo e preparo para entender que as pessoas são diferentes no que diz respeito às habilidades, crenças, pontos de vista e preferências (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, 2011). Cada indivíduo tem uma maneira de pensar e conduzir uma negociação, mas, em qualquer circunstância negocial, três variáveis básicas influenciam o processo: tempo, informação e poder. Martinelli, Ventura e Machado (2011) apresentam essas variáveis da seguinte forma:

- **Tempo:** Os indivíduos devem considerar o nível de influência do tempo nas relações interpessoais e nos resultados da negociação, analisando e respeitando essa variável prudentemente.

Algumas culturas utilizam o tempo ao máximo, estabelecendo agendas restritas à discussão do negócio, ao passo que outras preferem estender o tempo de negociação com o intuito de conhecer melhor a outra parte e estabelecer um relacionamento mais duradouro. A percepção da intenção da outra parte fica normalmente clara na negociação inicial da agenda da negociação, bem como do período de tempo desejado para esse processo (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, 2011, p. 96).

- **Informação:** Essa variável está relacionada com o acesso às informações e ao nível de conhecimento e instrução sobre algo ou alguém. Antes de iniciar o processo negocial, os negociadores devem reunir um conjunto organizado de dados e analisá-los significando-os e, assim, transformando-os em informações para ajudar na tomada de decisões;
- **Poder:** O poder representa uma posição privilegiada, o direito de exercitar (ou não) comando e ordens, uma maior capacidade de fazer escolhas, capacidade de pagar, ser ouvido, respeitado ou temido e a possível obtenção de vantagens em consequência disso. Com essa variável, o negociador enfatiza seu status e sua posição na hierarquia, demonstrando estar em uma posição mais favorável que os demais, até mesmo em situação de domínio. Também torna o indivíduo capaz de impor suas vontades sobre os outros exercitando o poder de forma a alcançar seus objetivos.

7.3 NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL

O início do terceiro milênio está marcado pelo avanço tecnológico, das comunicações e da logística, em decorrência da diminuição das fronteiras,

do fortalecimento do mercado e do aumento da criação de oportunidades no mercado internacional. Martinelli, Ventura e Machado (2011, p. 17) explicam que “a figura do negociador global surge dessa oportunidade que tem origem no fenômeno da globalização, e a necessidade que se tem dele aumenta com o crescimento das negociações e transações entre as empresas”. Segundo Thompson (2009), na era da globalização e da competitividade, a internet quebra qualquer barreira de distância, favorecendo conhecimento e comunicação de forma ampla, o que se torna um diferencial precioso para o profissional que busca a competência de conciliar diferentes interesses e concretizar acordos implementados sob a ótica de parcerias duradouras.

Fisher (1998) considera que para atuar na área de negociação internacional os profissionais devem balancear o uso de teorias, fundamentadas em conhecimento científico com a aplicação prática de técnicas e estratégias indispensáveis ao negociador.

As negociações internacionais proporcionam relações interpessoais com acentuadas diferenças socioculturais, devido ao fato de que os profissionais são provenientes de nações distintas e apenas um negociador capacitado e respeitoso terá êxito nesse âmbito em que pessoas de diferentes panoramas culturais, sociais e comportamentais interagem entre si (ANDRADE; ALYRIO; MACEDO, 2010).

Para negociar internacionalmente, exige-se cautela e responsabilidade, uma vez que além de não estar familiarizado com a cultura alheia, equívocos resultantes dos diferentes modos de agir e pensar podem fadar o processo ao fracasso. Por isso, na época atual, ter competências negociais e habilidades inatas ou desenvolvidas para negociar num contexto internacional e intercultural são cruciais para o sucesso e o alcance de vantagens (THOMPSON, 2009).

7.3.1 PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL

Nas negociações internacionais, as partes devem centrar-se ainda mais na utilização eficiente do **tempo**, da **informação** e do **poder**, como já apresentado anteriormente, pois são variáveis fundamentais para otimizar o processo negocial. Todavia, é importante lembrar que a própria noção de tempo, o significado da informação e o exercício do poder diferem de cultura para cultura (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, 2011).

Considerando que no contexto internacional tudo é mais complexo, há outras variáveis significativas que também influenciam a negociação. Entre elas, Costa (2006) destaca:

- O cenário internacional que caracteriza a distância física entre as partes negociadoras;
- A diversidade cultural que gera comportamentos, hábitos e costumes sociais diferentes entre povos e nações;

- A diferença de ideologias e valores que moldam os diferentes sentidos e visão de mundo dos negociadores.

Para a autora, as dificuldades que nascem em meio a essas variáveis emanam da falta de planejamento e estratégias essenciais à negociação internacional, como, por exemplo, conhecer a fundo o país e a cultura do outro, respeitar as diferenças de princípios e ideais, demonstrar preparo e cuidado com a negociação e prezar por um relacionamento confiável. (COSTA, 2006).

Fisher, Ury e Patton (2005) abordam o método contemporâneo da negociação baseada em princípios. Desenvolvida no Projeto de Negociação de Harvard, a negociação baseada em princípios é um método eficiente que possibilita o acordo e a comunicação eficaz, evitando que os negociadores se apeguem a posições rigorosamente definidas. Ainda conforme os autores, um acordo sensato é aquele que gera resultados justos e coerentes para todos, estabelece uma relação amistosa e duradoura e consideram os interesses das partes a partir das diferenças de cada um. Os três pesquisadores também apresentam quatro pontos fundamentais que envolvem elementos básicos da negociação e que são essenciais para o método desenvolvido. São eles (Fisher; Ury; Patton, 2005):

- **Separar as pessoas do problema:** Se os negociadores se veem como adversários, os problemas tendem a se tornarem pessoais e os envolvidos a se colocarem em posições defensivas, por isso é preciso eliminar o julgamento individualista e focar na parceria, isto é, focar no problema presente na negociação e não na pessoa;
- **Concentrar-se nos interesses, não nas posições:** Focar no que interessa, ou seja, um bom acordo celebrado e não nas posições. Significa dizer que, muitas vezes, para poder se celebrar um bom acordo (interesse) é preciso sair da zona de conforto, mudar posições, aceitar condições um pouco diferente do que é hábito comum e cômodo. Às vezes, para perceber algo, é preciso sair da sua posição, olhar de uma forma mais abrangente, se colocar na posição do outro;
- **Inventar opções de ganhos mútuos:** Destinar tempo para criar um conjunto de soluções criativas que satisfaçam os dois lados. Deve-se colocar na posição do outro e imaginar o que o outro está pensando e precisando e tentar ajudá-lo a alcançar o que busca. É fundamental conciliar interesses que ampliem a possibilidade de acordo e que ofereça vantagens bilaterais;
- **Insistir em critérios objetivos:** Quanto mais objetiva e imparcial a negociação for, maior o sentimento de justiça e o alcance de um acordo sensato para as partes. Focar no acordo, ser objetivo, não perder tempo com atos desnecessários e que não agregam para um bom acordo são essenciais, bem como deixar claro o objetivo pretendido: o acordo.

Percebe-se que negociar não é tirar o maior proveito possível da outra parte. Não é uma competição com vencedores e perdedores. É uma busca conjunta de um acordo que gere satisfação mínima e razoável para todos os envolvidos.

A essas considerações, Chiavenato (2014, p. 286) acrescenta que “o importante não é vencer a negociação – o que pode resultar em uma parte vencedora e orgulhosa e em uma parte vencida e humilhada – mas criar valor a ambas as partes envolvidas [...]”. A negociação baseada em princípios ou negociação dos méritos resulta em uma solução equilibrada para os negociadores, em que ambos consigam minimamente o que lhes é de direito de maneira justa e imparcial.

Seguindo o método de uma negociação eficiente e bem-sucedida, Roger Fisher, fundador e diretor do Projeto de Negociação de Harvard, declara que há alguns componentes essenciais para este processo ser eficaz. Fisher, em uma entrevista para a Revista HSM Management publicada em 1998, declara que a arte de negociar envolve os seguintes passos:

1º Passo: Capacidade de comunicar-se eficientemente. Um diálogo efetivo fornece maior credibilidade e consideração do parceiro, é preciso interagir educadamente sabendo ouvir e comunicar-se;

2º Passo: Manter um bom relacionamento, no qual as partes resolvam as divergências através de uma solução alcançada em conjunto;

3º Passo: Descobrir os reais interesses da outra parte e encontrar a melhor forma de conciliar e atender os interesses de ambos, visto que “independentemente de cultura, idade, raça, cor, religião, as pessoas têm seus próprios interesses – sucesso, aceitação, dinheiro, terras, segurança” (FISHER 1998, p. 61). Em uma negociação internacional há vários tipos de interesses envolvidos, por isso é preciso ter maturidade para lidar com opiniões conflitantes e diferentes visões de mundo;

4º Passo: Ser criativo, analisar todas as possibilidades e elaborar diversos acordos possíveis. É preciso ter várias “cartas na manga”, ou seja, o negociador deve ter mais de um plano para passar credibilidade;

5º Passo: Ser persuasivo. A outra parte deve ser convencida através de argumentos convincentes e verdadeiros que está sendo tratada de maneira justa;

6º Passo: Conhecer todas as possibilidades e definir as melhores opções para o acordo;

7º Passo: Chegar ao compromisso final com promessas realistas e exequíveis. O resultado de uma negociação bem conduzida não significa um acordo firmado, o processo só tem um desfecho favorável se os indivíduos cumprirem com suas partes no acordo (FISHER, 1998).

Segundo Thompson (2009), um negociador preparado dificilmente é iludido, pois como fruto de estudo e análise, o mesmo se informa sobre o oponente, assim como se autoconhece e sabe se moldar a situação em que está pre-

sente. Portanto, a preparação garante um passo à frente para o negociador em termos de compreensão de si mesmo, do seu interlocutor e das circunstâncias.

7.3.2 ESTRATÉGIA COMUNICATIVA NAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

Sabendo que comunicar-se é um estágio elementar que deve ser constantemente aperfeiçoado, os negociadores precisam transmitir suas ideias com clareza e serem objetivos em relação aos seus reais interesses, tendo em vista que os desentendimentos e a má comunicação podem causar problemas na negociação (FISHER; URY; PATTON, 2005). Estratégias em negociações internacionais permitem que muitas tensões na comunicação e a falta de sintonia sejam revertidas em vantagens bilaterais e planejamento mútuo de metas. Lewicki et al. (1996 apud Martinelli; Ventura; Machado, 2011, p. 38) descrevem que os negociadores estratégicos:

São superiores aos negociadores convencionais. Eles seguem regras específicas; a primeira delas é utilizar algum tempo para pensar nas negociações. A análise, porém, é necessária, independentemente de que estratégia se irá utilizar na negociação. Aliás, a análise pode ser fundamental para se definir que estratégia empregar. Ou seja, haveria implícito no raciocínio um objetivo de se conduzir a negociação para uma situação que fosse vantajosa para ambas as partes envolvidas. Com isso, a negociação estaria sendo levada para uma situação ganha-ganha, procurando atender às necessidades básicas de ambas as partes.

Nesse mesmo sentido, Bastos (2014, p. 91) disserta que “a comunicação é feita de forma consciente e estratégica, utilizada sempre para compreender e ser compreendido dentro de um ambiente produtivo de troca de informações”. Uma comunicação eficaz é indispensável para criar um diálogo assertivo em todas as etapas do processo de negociação. Fisher, Ury e Patton (2005, p. 50) afirmam que “a negociação é um processo de comunicação bilateral com o objetivo de se chegar a uma decisão conjunta”. Assim, uma negociação mutuamente vantajosa depende de um entendimento efetivo entre as partes, por isso é preciso lembrar que independente de anos de convívio ou da aparente semelhança de pontos de vista entre pessoas, o processo de comunicação não é fácil e não deve ser subestimado. Os negociadores devem evitar problemas de compreensão e buscar que a fala gere claro entendimento, escutar atentamente as colocações dos outros interlocutores evitando que as ideias sejam mal interpretadas. Comunicação clara e objetiva leva a um processo e uma direção das negociações que geram resultados positivos. (FISHER; URY; PATTON, 2005).

No contexto internacional destaca-se que a existências de diversas línguas estrangeiras conduz a necessidade do uso destas para se comunicar e negociar. Soma-se que essas línguas estrangeiras precisam também levar em conta a diversidade cultural presente.

7.3.3 COMPETÊNCIAS PARA SER NEGOCIADOR INTERNACIONAL

Os indivíduos são as peças principais da negociação, pois devido a suas competências, superam os obstáculos inerentes ao contexto internacional (BARROS; FRANÇA, 2011). Nesse mesmo sentido, Amato (2002) declara que os negociadores são elementos capacitados e indispensáveis no processo. Na mesma linha de pensamento, Andrade, Alyrio e Macedo (2010) consideram o negociador o componente mais importante.

As competências, inatas ou desenvolvidas mediante aprendizagem de técnicas, são imprescindíveis na negociação, posto que as habilidades aplicadas no processo oferecem inúmeras vantagens ao negociador, sobretudo no plano internacional, no qual, para Dalledonne (2009), a competitividade é predominante. A competência, neste caso, enquanto conceito é entendida como “um conjunto de características ou requisitos — tais como formação, treinamento, experiência, autodesenvolvimento, habilidades, interesse e motivos — que, quando aplicado, é capaz de produzir resultados de alta performance” (HIRATA, 2007, p.81). Por exemplo, a competência de ter fluência em língua estrangeira ajuda sobremaneira o negociador internacional. Assim,

Nessa perspectiva de competência está atrelado a necessidade e recomendação de que o profissional negociador internacional seja ético, mediador dinâmico e pró-ativo para negociar em contextos internacionais e multiculturais, fluente em língua estrangeira, tenha base de conhecimento consolidada, adepto de TICs/TDIs e trabalhador do conhecimento competente em informação para atuar na Sociedade da Informação (SATUR, 2017, p. 406).

Acerca dessa lógica as competências exigidas aos negociadores com atuação na área internacional, principalmente os que interagem com negociadores brasileiros são:

O paradoxo de ser global e local. O paradoxo de valorizar as raízes, podar os galhos e redirecioná-los quando necessário. O aparente paradoxo de reconhecer os eixos culturais brasileiros estruturantes e analisar quais os valores que consubstanciam o discurso vigente, num contexto em que o próprio significado das palavras pode ser diferente nas diversas sociedades. O aparente paradoxo de valorizar a própria cultura e a do outro, reconhecendo e aceitando que as duas são legítimas. Mas sabendo que somente ao conhecer e reconhecer a si mesmo é possível conhecer e reconhecer ao outro (TANURE, 2010, p.129).

Endossando essa posição, Andrade, Alyrio e Macedo (2010) afirmam que, ao negociar, os indivíduos devem ter discernimento frente às outras culturas. Para isso, é preciso entender as suas origens culturais buscando adaptar-se à cultura do seu oponente. Martinelli, Ventura e Machado (2011, p. 170) fazem a seguinte consideração aos negociadores:

Um executivo bem preparado para negociar no ambiente internacional entende as influências que o ambiente exerce sobre os negociadores. É preciso fazer uma análise cuidadosa do ambiente em que se encontra. É fundamental obter infor-

mações dos povos com os quais se vai lidar, bem como sobre a realidade em que estão inseridos, suas verdadeiras necessidades e ofertas.

É indispensável, em suas competências, que o negociador atue planejadamente e gerencie adequadamente o processo negocial, pois a capacitação influencia diretamente a tomada de decisão.

7.3.4 FATOR CULTURAL NAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

Santaella (2003, p. 29), considerando a origem etimológica da palavra cultura, explica que “[...] em todos os seus sentidos, social, intelectual ou artístico é uma metáfora derivada da palavra latina *cultura*, que, no seu sentido original, significava ato de cultivar o solo”. Contudo, apesar de sua origem latina, ao longo do tempo, a palavra foi agregando significados e sinônimos diversificados, o que a aproximou, em sua mais ampla definição, ao sentido de tradição, civilização e desenvolvimento humano. A autora (2003, p. 31) menciona ainda que “a cultura é a parte do ambiente que é feita pelo homem”.

O antropólogo britânico Edward Tylor, em seu livro *Primitive Culture* (1871), defende a cultura como um conjunto de atributos, fruto do desenvolvimento humano, que são adquiridos por cada sociedade em particular e, a partir disso, desenvolve o conceito de cultura como algo “tomado em seu amplo sentido etnográfico é este todo complexo que inclui conhecimentos, crenças, arte, moral, leis, costumes ou qualquer outra capacidade ou hábitos adquiridos pelo homem como membro de uma sociedade” (TYLOR, 1871 apud LARAIA, 2001, p. 14). Leslie White, antropólogo norte-americano contemporâneo, relata que as civilizações e o desenvolvimento cultural iniciaram-se de fato quando nossos ancestrais abandonaram seus estados primitivos e passaram a simbolizar todos os aspectos de suas existências. Então, ele acredita que a cultura depende dos sistemas simbólicos, tendo em vista que “a cultura consiste em ferramentas, implementos, utensílios, roupas, ornamentos, costumes, instituições, crenças, rituais, jogos, obras de arte, língua, etc” (WHITE, 1959, p. 3 apud KOTTAK, 2013, p. 45).

Já para Santos (2006, p. 50), a cultura envolve a “dimensão da sociedade que inclui todo o conhecimento num sentido ampliado e todas as maneiras como esse conhecimento é expresso. É uma dimensão dinâmica, criadora, ela mesma em processo, uma dimensão fundamental das sociedades contemporâneas”. Nesse aspecto, para o autor, o conceito envolve uma estrutura desenvolvida pelos seres humanos enquanto membros da sociedade que é refletida na educação, língua, religião, economia, política e crenças. Assim, a cultura pode ser considerada como uma produção humana e social e, na coletividade, as pessoas realizam um conjunto de práticas de concepção estritamente social que compõem o legado de um povo.

É cientificamente notável que a cultura surgiu como um processo lento e contínuo no desenvolvimento humano (LARAIA, 2001). Outro fato indiscutível é que a cultura não pode ser individualizada a único membro da sociedade, visto que ela é coletiva, é fruto da coletividade, visto que ela é amplamente

disseminada e proporciona elementos em comum a todos seus membros. Neste mesmo aspecto, Kottak (2013, p. 47) afirma que “as culturas treinam seus membros para compartilhar certos traços de personalidade. Um conjunto de valores fundamentais característicos (valores centrais, fundamentais e básicos) integra cada cultura e ajuda a distingui-la das demais”.

A cultura norteia as sociedades, edificando seus membros. Para cada grupo social, ela regula o comportamento, a linguagem, a habilidade e a atitude de forma particular (distinta). Logo, é comum a sensação de ser estrangeiro quando se está em contato com outra cultura. Porém, isso não torna uma cultura melhor ou pior, cada uma possui elementos ricos e diversificados (BARROS; FRANÇA, 2011). Mesmo sendo alheio a uma cultura, o ser humano tem a capacidade de se adaptar, interagir e se enriquecer com convivências interculturais. Barros e França (2011) aconselham os negociadores a desenvolverem a interculturalidade, desassociando a cultura do nascimento e a entendendo como um conjunto de atributos adquiridos na vivência e interação com determinado grupo social.

Como em negociações internacionais com atores de culturas diferentes podem surgir diversas dificuldades, uma ferramenta importante a ser desenvolvida pelos agentes é a *competência intercultural*, a qual, além de proporcionar melhor negociação e mais criatividade na busca de soluções, poderá também contribuir para construir uma comunicação positiva nos ambientes multiculturais de negociação (BARROS; FRANÇA, 2011, p. 81).

Influências externas, como a cultura, podem afetar positivamente ou negativamente a negociação internacional, uma vez que envolve nações com línguas, condutas, hábitos, usos e costumes diferentes.

A cultura é o elemento que dá forma ao modo como as partes reagem, pensam, comportam-se e comunicam-se. Obviamente, culturas diversas estimulam comportamentos negociais diferentes e não raras vezes contraditórios. A recomendação é desenvolver sensibilidade para captar e entender essas diferenças à luz de seu próprio contexto cultural (COSTA, 2006, p. 56).

Vale ressaltar que o contexto histórico, político, legal, regional, social e econômico de cada país específico ajuda ainda mais na construção de culturas diferentes. Por esse motivo, é indispensável primeiro entender a nossa própria cultura e em seguida saber interagir em ambientes pluriculturais. Ter competências interculturais significa uma maior chance de sucesso em uma negociação internacional, visto que, segundo Barros e França (2011), essa capacidade estabelece fatores como confiança, empatia, motivação e conciliação de interesses.

Em negociações internacionais, a interculturalidade é uma sensibilidade indispensável que pode ser adquirida por meio de aprendizado e esforço de internalização de novas perspectivas. O objetivo é estimular a abertura do olhar para a diferença, incentivando a inovação e a flexibilidade dos agentes negociadores

que precisam interagir em diferentes localidades do mundo (BARROS; FRANÇA, 2011, p. 81).

É na identificação e na sensação de pertencimento a uma cultura que residem muitas características intrínsecas que constituem e constroem um indivíduo. Ao negociar internacionalmente, a relevância está em entender e estudar essa particularidade. É difícil evitar que os negociadores sofram choques culturais ao interagirem com uma realidade diferente da sua. Se não se preparar o contato, a interação e a comunicação intercultural se tornam obstáculos. Como consequência, aprender a lidar com os aspectos culturais é necessário para o negociador que deseja ser bem-sucedido no plano internacional (BARROS; FRANÇA, 2011).

Se cada nação possui uma construção cultural distinta, ou até várias construções dentro de si, a negociação internacional exige atenção redobrada aos traços característicos do país em questão. Diante da influência da cultura nesse processo e do fato que há cada vez mais profissionais que negociam fora do território nacional, torna-se imprescindível compreender a identidade cultural do país alvo da negociação para que haja sucesso e entendimento mútuo na troca de informações entre os interlocutores (THOMPSON, 2009).

Quando se trata de negociações internacionais, Barros e França (2011) acreditam que uma boa negociação somente acontecerá com o desenvolvimento da competência intercultural ou interculturalidade, o que, segundo os autores, é:

[...] um desafio particular, pois exige que reveja conceitos, valores, comportamentos e entendimentos que até o momento poderiam ser considerados naturais. É preciso um esforço crítico por parte do negociador, que passará a pensar a própria cultura, procurará desenvolver alteridade e tolerância ao desconhecido e buscará compreender o outro, o diferente, a partir de uma nova lógica, um novo olhar, com menos preconceitos e estereotipificações. Esse desenvolvimento intercultural passa tanto pelo conhecimento do outro, quanto o autoconhecimento (BARROS; FRANÇA, 2011, p. 76).

Com base nessas considerações, um profissional capacitado para atuar internacionalmente cogita a influência que a cultura exerce na negociação internacional e, em sua preparação, está munido de informações e da análise do ambiente com o qual está em contato. Em vista disso, é válido que esse profissional mostre seus interesses com clareza, sempre se habitue ao novo e ouça as ideias da outra parte. Apenas um negociador hábil e competente consegue eficácia em negócios fora do ambiente doméstico, o qual é repleto de diversidade (THOMPSON, 2009).

De acordo com Fisher, Ury e Patton (2005), para atingir os melhores resultados, há um padrão internacional exequível de sucesso aplicável a qualquer cultura: ser honesto, ter uma comunicação eficaz, cultivar um bom relacionamento, descobrir os reais interesses do negociador, elaborar vários acordos possíveis e decidir a opção mais concebível. No plano internacional, a

identidade cultural, os valores e os objetivos buscados com o negócio podem influenciar de forma positiva ou negativa a percepção das disparidades entre as partes.

7.3.5 CONTRIBUIÇÕES DE HOFSTEDE PARA O ESTUDO DA CULTURA

Entre os anos de 1967 e 1973, Geert Hofstede foi responsável por um dos estudos mais expressivos e mais utilizados sobre a influência da cultura em diferentes países. Nessa pesquisa, foi criada uma teoria que envolve quatro dimensões culturais: distância de poder, aversão à incerteza, individualismo *versus* coletivismo e masculinidade *versus* feminilidade. Já em 1991, baseado no pensamento confucionista e nas pesquisas de Michael Harris Bond sobre as culturas asiáticas, uma quinta dimensão chamada orientação de longo prazo *versus* curto prazo foi acrescentada e permaneceu em todos os seus trabalhos seguintes (TANURE, 2010). Em 2010, com base na análise dos dados da *World Values Survey*, Michael Minkov gerou a sexta dimensão, indulgência *versus* restrição, que também foi adicionada ao modelo do pesquisador holandês (HOFSTEDE; HOFSTEDE; MINKOV, 2010). A seguir um detalhamento maior sobre as seis dimensões de Hofstede:

- **Distância de poder:** Nas sociedades, nenhum indivíduo é igual ao outro, nem a distribuição de poder. Diante desse fato, essa dimensão mede o grau em que as sociedades aceitam e esperam que o poder seja distribuído desigualmente (LEWICKI; SAUNDERS; BARRY, 2014);
- **Aversão à incerteza:** Essa dimensão mede o grau de ameaça percebido por membros de uma sociedade em situações desconhecidas. Refere-se à maneira como lidam com incertezas e qual o nível de desconforto que sentem com riscos;
- **Individualismo *versus* coletivismo:** Refere-se ao grau de interdependência e de integração de grupos em uma sociedade (TANURE, 2010);
- **Masculinidade *versus* feminilidade:** Uma pontuação elevada (masculinidade) indica que nessa sociedade o papel do gênero é claramente distinguido e que os homens quando negociam tendem a ser mais competitivos e com foco nos resultados e no sucesso. Por sua vez, uma pontuação baixa (feminilidade) significa que os valores dominantes são a compaixão pelos outros e o apreço a qualidade de vida (HOFSTEDE; HOFSTEDE; MINKOV, 2010);
- **Orientação de longo prazo *versus* curto prazo:** Essa dimensão mede como as sociedades mantêm tradições ou se adaptam. Nações com visão voltada para o longo prazo têm valores como economizar e poupar recursos, enquanto nações orientadas para o curto prazo são imediatistas e consumistas, não poupam pensando no futuro (TANURE, 2010);

- **Indulgência versus restrição:** Refere-se ao grau em que as crianças são socializadas, ou seja, até que ponto elas foram criadas para controlar seus desejos e impulsos. Segundo Hofstede, Hofstede e Minkov (2010), em culturas restritivas, as pessoas são privadas de suas necessidades e reguladas por normas sociais rígidas, enquanto em culturas indulgentes ocorre maior realização de impulsos e satisfação das necessidades.

De acordo com Tanure (2010), por meio das seis dimensões da cultura e através de uma escala que varia suas pontuações de 0 a 100 pontos, é possível determinar uma posição para cada país presente no estudo. As dimensões são frequentemente empregadas em estudos, tornando o modelo de mensuração de culturas nacionais de Hofstede de um clássico que fornece resultados relevantes de maneira prática e de fácil compreensão.

7.4 ESTILOS DE NEGOCIADORES

Seja por reflexo de aspectos culturais ou por ações estratégicas, o negociador frequentemente adota uma conduta que se adequa ao contexto em que está inserido. Diante desse fato, alguns pesquisadores analisaram os comportamentos que se manifestam no momento da negociação, constatando que há estilos específicos durante o processo.

Amato (2002, p. 39) classifica o estilo como “o comportamento concreto que o indivíduo adota regularmente ao negociar”. Assim, o estilo se torna a postura na qual o negociador enfatiza suas preferências pessoais e sua personalidade, bem como demonstra sua experiência e seus conhecimentos. Na mesma linha de pensamento, Gottschalk (1974 apud Martinelli 2015, p. 77) define estilo de negociação como a representação de todos os aspectos comportamentais do negociador no momento de realizar um negócio.

Segundo Martinelli (2015), além de conhecer seu próprio estilo, o indivíduo que negocia deve identificar o estilo do interlocutor, para supor suas atitudes. O negociador eficaz é aquele que conhece a si mesmo, mas, ao mesmo tempo, possui mecanismos para diagnosticar qual estilo o outro negociador está adotando e como adaptar-se, de modo a lhe garantir condições de alcançar seus objetivos e o êxito. Desse modo, os autores apontados por Martinelli (2015) definiram estilos de negociação como:

A) Estilo de negociadores segundo Sparks

Um modelo de personalidade foi proposto inicialmente por Carl Jung, mas foi Sparks quem realizou estudos fundamentando-se na construção teórica desse modelo. Para Sparks (1992 apud Martinelli 2015, p. 72), o **controle** é o impulso do domínio e da competitividade; a **desconsideração** é o impulso de desacreditar e desmoralizar a outra parte; a **confiança** é o impulso da crença no outro e na colaboração entre os parceiros e, por último, a **deferência** é

o impulso da reverência e da contemplação. Assim, os estilos podem ser caracterizados adiante como (SPARKS, 1992, apud MARTINELLI, 2015):

- **Estilo Restritivo:** combina-se o controle e a desconsideração, supondo um estilo de negociação rigoroso e sem cooperação;
- **Estilo ardiloso:** combina-se a desconsideração e a deferência. O negociador sente dificuldade de se relacionar em uma negociação;
- **Estilo amigável:** combina-se a deferência e a confiança, originando negociadores cooperativos e simpáticos;
- **Estilo confrontador:** combina-se a confiança e o controle. O negociador acredita na colaboração e na integridade de um acordo efetivo e seguro.

Ainda conforme Sparks (1992 apud Martinelli 2015, p. 72) acredita que os estilos de negociação emergem da combinação desses quatro impulsos apresentados e, mediante controle de suas ações, esses estímulos são os responsáveis pelo desempenho dos negociadores.

B) Estilos de negociadores segundo Gottschalk

Baseado na prática de negociações, Gottschalk (1974 apud Martinelli 2015, p. 77), reconhece quatro diferentes estilos propostos aos negociadores, os quais são:

- **Estilo duro:** dominante, agressivo e orientado para o poder;
- **Estilo caloroso:** compreensivo, colaborador e orientado para as pessoas;
- **Estilo dos números:** analítico, conservador e orientado para o método;
- **Estilo negociador:** flexível, comprometido e orientado para resultados.

O autor conclui que no momento da negociação há uma combinação dos estilos: **estilo individual** (instinto próprio que aparece de maneira voluntária e espontânea) e **estilo adaptado** (jeito de se adaptar melhor à negociação em curso).

C) Estilos Lifo de negociadores

Desde as primeiras escolas de pensamento, os filósofos buscam entender melhor o homem e categorizar seu comportamento. A premissa básica do sistema Lifo se baseia nessas contribuições teóricas para classificar os estilos comportamentais. Acerca desta lógica, Martinelli, Ventura e Machado (2011) descrevem os negociadores a partir dos respectivos estilos:

- **Estilo Dá e Apoia (D/A):** Líder nato e cooperativo que exige participação e rendimento de todos os profissionais envolvidos;

- **Estilo Toma e Controla (T/C):** Negociador ágil em suas ações e muito eficaz sobre pressão, conseguindo realizar diversas tarefas ao mesmo tempo;
- **Estilo Mantém e Conserva (M/C):** Sua característica principal é a cautela, pois se apoia em contextos claramente definidos e práticos;
- **Estilo Adapta e Negocia (A/N):** Norteia-se pelo comportamento em equipe, focando em um ambiente saudável e conciliador.

Para os autores dos Estilos Lifo não existe um estilo perfeitamente ideal, visto que os negociadores podem apresentar mais de um estilo e variar entre eles.

D) Estilos de negociadores segundo Hirata

De acordo com Hirata (2007), os estilos de negociação são um conjunto de comportamentos que até certo grau podem ser aparentemente estereotipados, mas que devem ser utilizados como procedimentos estratégicos aplicados diante de circunstâncias estabelecidas. Para o autor, os estilos são respectivamente:

- **Estilo decisor:** organizado, sensato e exigente. Preza a qualidade, a dedicação e pontualidade por parte dos outros negociadores;
- **Estilo narrador:** focado, frio e persistente. Aprecia a conservação do *status quo* e é extremamente crítico;
- **Estilo harmonizador:** sociável, carismático e cooperativo. Dificilmente trabalha bem isoladamente, pois precisa de parcerias para o desenvolvimento da negociação;
- **Estilo provedor:** reservado, discreto e generoso. Esse estilo é fácil de lidar, dado que os negociadores são descomplicados, receptivos e adaptam-se às situações;
- **Estilo explorador:** talentoso, atencioso e sensível. Por ter a intuição apurada, geralmente não se planeja e é intolerante aos métodos e técnicas de negociação;
- **Estilo inventor:** autônomo, reflexivo e criativo. Tende a ser mais introvertido e trabalha sempre um passo à frente do outro negociador;
- **Estilo improvisador:** enérgico, aberto e improvável. A espontaneidade faz com que o negociador esteja sempre em busca de alternativas para se adequar ao parceiro;
- **Estilo preparador:** preciso, concentrado e racional. Sua objetividade decorre da busca de acordos vantajosos e geralmente organiza detalhadamente suas ideias.

Enfatiza-se que os estilos estudados não pretendem rotular os indivíduos, apenas servem para facilitar a negociação sob a ótica comportamental. Logo, entender os estilos de negociação é uma estratégia a mais no processo

que demonstra o interesse do negociador em conhecer melhor a postura do seu interlocutor (HIRATA, 2007).

7.5 NEGOCIADOR INTERNACIONAL BRASILEIRO

Negociador internacional brasileiro é todo o profissional nativo do Brasil que faz negócios e tratativas de relações e acordos no exterior com pessoas e organizações de outros países.

7.5.1 ELEMENTOS DA CULTURA BRASILEIRA NO ÂMBITO DA NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL

Diante da importância da cultura nas negociações internacionais, é pertinente conhecer os traços culturais específicos do país do negociador em questão. Por isso, nesse estudo, abordando elementos que explicam o perfil do brasileiro, pretende-se entender um pouco mais o Brasil, país conhecido por seu vasto território; e por uma diversidade cultural linguística (expressões regionais, sotaques, etc.).

A cultura brasileira é um legado que iniciou na época colonial, na qual predominaram as matrizes indígenas, portuguesas e africanas. Inicialmente, houve uma maior influência portuguesa e africana que se entrelaçou com a cultura indígena. Já, em um segundo momento, o país recebeu um fluxo de imigrantes de outras etnias que continuou a influenciar esse panorama cultural. O Brasil herdou uma série de características culturais de cada povo, que o transformou em uma nação diversificada e heterogênea (RIBEIRO, 2008).

A intensa miscigenação ocorrida entre os múltiplos povos existentes transformou o país em uma “soma de culturas”. Essa fusão foi a responsável pelo surgimento do brasileiro, como explica Ribeiro (2008, p. 30):

No plano étnico-cultural, essa transfiguração se dá pela gestação de uma etnia nova, que foi unificando, na língua e nos costumes, os índios desengajados do seu viver gentilício, os negros trazidos da África, e os europeus aqui querenciados. Era o brasileiro que surgia, construído com os tijolos dessas matrizes à medida que elas iam sendo desfeitas.

Barros e França (2011) discorrem que a grande presença de africanos, vindos à força para serem escravos, fez com que a língua portuguesa disseminada também fosse influenciada por idiomas e costumes africanos. Por exemplo,

Ao chamar o senhor de *senhozinho* e, depois, *painho*, o escravo tecia outra característica bastante peculiar à cultura brasileira: a rápida conquista de intimidade. Pela doçura e cordialidade nas relações, os escravos conseguiram, muitas vezes, melhorar o tratamento que recebiam dos senhores (BARROS; FRANÇA, 2011, p. 87).

Lidar com dificuldades utilizando a cordialidade e tentando adaptar-se as situações usando a flexibilidade e o trato cortês é um traço da história e

da cultura brasileira. O historiador Sérgio Buarque de Holanda caracterizou o brasileiro como “o homem cordial” em uma passagem do seu livro *Raízes do Brasil* (1995).

Já se disse, numa expressão feliz, que a contribuição brasileira para a civilização será de cordialidade — daremos ao mundo o “homem cordial”. A lhanza no trato, a hospitalidade, a generosidade, virtudes tão gabadas por estrangeiros que nos visitam, representam, com efeito, um traço definido do caráter brasileiro, na medida, ao menos, em que permanece ativa e fecunda a influência ancestral dos padrões de convívio humano, informados no meio rural e patriarcal. Seria engano supor que essas virtudes possam significar “boas maneiras”, civilidade. São antes de tudo expressões legítimas de um fundo emotivo extremamente rico e transbordante [...]. Nenhum povo está mais distante dessa noção ritualista da vida do que o brasileiro. Nossa forma ordinária de convívio social é, no fundo, justamente o contrário da polidez. Ela pode iludir na aparência — e isso se explica pelo fato de a atitude polida consistir precisamente em uma espécie de mímica deliberada de manifestações que são espontâneas no “homem cordial”: é a forma natural e viva que se converteu em fórmula (HOLANDA, 1995, p. 146-147).

O autor ainda discorreu em seu livro sobre o apego do brasileiro ao diminutivo, caracterizando-o como uma mania de linguagem oriunda da colonização e do trato cortês do escravo com o seu patrão. Por isso, Lapouge (2014) caracteriza a utilização do diminutivo como uma maneira de humanizar as relações e de suavizar as adversidades.

Outra característica da linguagem oriunda da “cordialidade brasileira” é a importância dada ao nome. Holanda (1995, p. 150) diz que “à mesma ordem de manifestações pertence certamente a tendência para a omissão do nome de família no tratamento social. Em regra, é o nome individual, de batismo, que prevalece”. Dessa forma, os brasileiros são considerados bastante informais e amistosos, uma vez que tendem a tratar a maioria das pessoas intimamente, utilizam muito contato físico e visual, se vestem e se comunicam mais informalmente e frequentemente misturam os aspectos da vida pessoal com a vida profissional. Como afirma Holanda (1995, p. 147-148), o brasileiro tem o “desejo de estabelecer intimidade”.

No âmbito das negociações internacionais, a informalidade brasileira pode desapontar na facilidade para alterar datas, horários e compromissos em cima da hora - o que pode gerar estresse e a ideia de falta de comprometimento -; na linguagem corporal, por meio dos fortes apertos de mãos, possíveis abraços e pequenos toques, muitas vezes inesperados; e no tratamento personalista quando, das cordialidades de um começo de reunião, aspectos da vida privada (família, fim de semana etc.) são trazidos à tona, podendo até mesmo constranger interlocutores de culturas em que a intimidade é mais preservada (BARROS; FRANÇA, 2011, p. 89).

Na visão de muitos negociadores oriundos de culturas mais fechadas, a postura do brasileiro em negociações internacionais é muito provocativa e

ousada, podendo ser interpretada como um comportamento indevido que invade a privacidade alheia. Não importa o tempo que leve, é mais relevante para o brasileiro consolidar relacionamentos, enquanto para muitas outras culturas agir assim é falta de profissionalismo e excesso de intimidade em uma relação de trabalho (BARROS; FRANÇA, 2011).

Para Barros e França (2011), os colonizadores europeus influenciaram na construção de um povo devoto de relações interpessoais em seu cotidiano, uma vez que ao ocuparem o território não investiram em educação e desenvolvimento intelectual do povo, nem sequer em alfabetização, instrução e formação básica. O pouco (ou nenhum) acesso ao erudito e ao culto, fez com que se desenvolvesse uma cultura própria e popular corrente, com o que se tinha disponível e se podia criar baseado no que se tinha acesso. Por isso a cultura popular brasileira tem características próprias com híbridos que se criaram a partir das culturas europeias, indígenas e africanas.

Outra característica do brasileiro é o uso de expressões que remetem a fé e a emoção. Seja no cotidiano, seja na negociação, o brasileiro costuma acreditar até o fim que tudo terminará bem e utiliza muito expressões como “tudo dará certo no final”, “se Deus quiser” e “Deus é brasileiro” (BARROS; FRANÇA, 2011).

Assim, Tanure (2010, p. 29) infere que a sociedade brasileira é consideravelmente religiosa e pacifista, pois “mesmo as pessoas sob condições desfavoráveis estão de alguma forma preparadas por sua crença religiosa a não desafiarem o *status quo*, em razão da fé e da aceitação da realidade, como uma forma de reverenciar o ‘que Deus nos deu’”.

Além disso, a fé permite acreditar que se algo não está bem, poderá melhorar, que aquele problema é passageiro e será solucionado mesmo sem saber ao certo como isso vai ocorrer. A crença predominante em Deus ajuda as pessoas a não serem tão pessimistas e a não se desesperarem tanto. Isto reforça a expressão de que o brasileiro é pacifista, amável e esperançoso.

Todavia, isso não significa que o Brasil é um país de uma religião única e uniforme. A diversidade religiosa é ampla. E embora as religiões divirjam em entendimentos sobre o que é sagrado, há um convívio pacífico. A maioria dos brasileiros se declara cristão, no entanto, se declarar cristão não significa, no Brasil, harmonia de entendimento e de prática religiosa. Mais da metade da população brasileira se declara católica. A igreja católica tem certa uniformidade em assuntos mais amplos, mas não há uma corrente única dentro dela. Inclusive muitos dos que se declaram católicos não frequentam e praticam, ou pouco frequentam a Igreja e obedecem às suas recomendações.

Outro grupo cristão crescente no Brasil é o denominado evangélicos (protestantes), que já representa praticamente um quarto da população do país. São normalmente mais frequentadores e praticantes nas denominações que pertencem, embora isso não seja regra absoluta. Neste grupo existe uma grande gama de ramificações que inclui desde denominações tradicionais como os luteranos, presbiterianos, passando por batistas, dentre outros e indo até de-

nominações pentecostais e neopentecostais. Todos se apresentam como evangélicos, todavia a diversidade é tão ampla que existem críticas severas entre os próprios evangélicos.

Apesar de todas essas diferenças percebe-se o quanto a religiosidade está presente no dia-a-dia do brasileiro. Mesmo assim, apesar de toda essa religiosidade a chamada ética cristã, muito útil para o comportamento íntegro, não é seguida com rigor por muitos, o que é uma contradição. E boa parte desse problema está alicerçado na cultura de curto prazo (imediatismo), no “levar vantagem”, na busca do resultado rápido e no lado negativo do “jeitinho” brasileiro.

Ademais, sabe-se que o Brasil é um país de vasto território com diversidades culturais de região para região, tem recursos naturais abundantes e está localizado em uma região com poucas incidências de fenômenos naturais. O país tem ainda as maiores reservas de água potável, as maiores florestas e a maior extensão de terra agricultável do mundo; também não sofre com grandes desastres climáticos, não possui desertos, vulcões e não enfrenta invernos muito rigorosos. Para Geiger (2003, p. 23) “o país parece ter sido capaz de construir uma “civilização tropical” que acabou sustentando o verso popular ‘abençoado por Deus’ e, mais ainda, acabou criando o mote ‘Deus é brasileiro.’”

Devido a essas características, outra particularidade do negociador brasileiro se apresenta na dificuldade em realizar planos a longo prazo. Para ele, é mais fácil se apoiar na criatividade e aproveitar cada momento de maneira positiva do que utilizar estratégias e táticas. A aversão aos conflitos também está presente na cultura brasileira e se constata, principalmente, na dificuldade de receber ou fazer críticas e em evitar negatividade em seu discurso.

Incidentes de comunicação causados pela aversão a conflitos podem ocorrer em situações muito típicas do dia a dia. Um exemplo que talvez pareça distante, mas que quando analisado se aproxima dessa situação é o fato de o agente brasileiro, diante da dificuldade de dar respostas diretas com a palavra *não*, preferir palavras como *talvez* e *provavelmente* para amenizar o tom da resposta. Assim, ele acredita estar evitando desagradar o interlocutor (BARROS; FRANÇA, 2011, p. 90).

Segundo Barros e França (2011), desde o início de sua história até os dias atuais, o brasileiro sempre se esquivava de discussões e conflitos, utilizando a cordialidade nos relacionamentos como a solução de todos os problemas. E acrescentam que:

Outro exemplo seria a situação em que um agente brasileiro, em vez de apenas dizer um adeus no final de um encontro, prefere deixar a situação um pouco mais amigável, sugerindo que um novo encontro informal aconteça em breve. Em situações como esta, muitas vezes acontece de o interlocutor estrangeiro, futuro parceiro de negócios, esperar que o encontro realmente aconteça; entretanto, se isso não acontece - já que a sugestão seria apenas uma maneira cordial de finalizar o encontro - pode causar no negociador estrangeiro uma sensação

de desconfiança, levando até mesmo a desistência do negócio (BARROS; FRANÇA, 2011, p. 90).

Isso é mais uma demonstração de que o brasileiro é predominantemente cristão, mas uma grande parte não segue a ética cristã no dia a dia. Uma vez que ao usar expressões como “nos encontraremos novamente”, “te ligo mais tarde”, “hoje vou aí para resolvermos isso”, o brasileiro parece querer se livrar de determinada comunicação mais rapidamente sem se comprometer com algo naquele momento. Contudo, ao dizer isso ele está prometendo algo e se essas promessas são feitas pelo indivíduo quando ele já sabe que não a cumprirá, ele está mentido. Trata-se de algo considerado não ético, praticado, quase que automaticamente, como algo usual incorporado no comportamento e na cultura. Essa atitude pode até ser entendido por outros brasileiros, mas não será bem compreendida por pessoas de outras culturas.

Também a repulsa de conflitos como um dos traços do perfil brasileiro, pode inviabilizar uma negociação internacional. O brasileiro não sabe lidar muito bem com a comunicação direta e taxativa, com o sim e o não, com a crítica direta. Se isso ocorrer, o brasileiro tende a considerar o outro negociador como alguém individualista e frio.

Em relação à comunicabilidade, o Brasil possui uma cultura de comunicação indireta, ou seja, os brasileiros contextualizam as situações de maneira implícita. Para comunicar-se são mais simbólicos, gestuais e afetivos, o que lhes tornam membros de uma cultura menos individualista (BARROS; FRANÇA, 2011).

No que diz respeito à linguagem no país, a língua portuguesa resultou da reunião linguística e cultural, principalmente africanas e indígenas. Leite e Callou (2002, p. 3) refletem sobre a importância da língua em uma cultura.

É através da linguagem que uma sociedade se comunica e retrata o conhecimento e entendimento de si própria e do mundo que a cerca. É na linguagem que se refletem a identificação e a diferenciação de cada comunidade e também a inserção do indivíduo em diferentes agrupamentos, estratos sociais, faixas etárias, gêneros, graus de escolaridade.

A língua é um indicador que possibilita categorizar o gênero, a idade, a nacionalidade, a condição econômica e social e o grau de instrução de um indivíduo. Diante disso, “a cultura e a linguagem estão conectadas. Quando aprendemos nossa língua, aprendemos uma cultura” (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, 2011, p. 187), isto é, a língua aprendida reflete a realidade cultural e histórica do negociador.

Sendo assim, a história de colonização do Brasil retrata a variação regional e social da língua portuguesa, por isso, a diversidade de estilos linguísticos e os sotaques regionais existentes no país justificam-se pelo contato entre diferentes etnias. “A variação existente hoje no português do Brasil, que nos permite reconhecer uma pluralidade de falares, é fruto da dinâmica po-

pulacional e da natureza do contato dos diversos grupos étnicos e sociais nos diferentes períodos da nossa história” (LEITE; CALLOU, 2002, p. 34).

A língua portuguesa representa unicidade na nação, mesmo assim, diante da grande extensão do território brasileiro, há uma diversidade de sotaques e falares entre as regiões brasileiras. Essa particularidade não dificulta a comunicação entre os falantes nativos ou com os estrangeiros, apenas refletem a pluralidade linguística e suas variações (LEITE; CALLOU, 2002).

Assim no Nordeste brasileiro, a primeira região brasileira colonizada, predomina um sotaque influenciado principalmente por portugueses, africanos e índios. Todavia dentro do próprio Nordeste ocorrem variações. No Norte, a língua portuguesa recebeu mais influência dos indígenas, mas também de brasileiros de outras regiões (especialmente do Nordeste), criando variações dentro da própria região. No Sudeste, a influência dos nordestinos que migraram desde o ciclo do ouro em diante, de imigrantes japoneses e italianos e tantas outras influências deram para o Sudeste não um estilo de falar português, mas vários estilos e sotaques. No Sul a colonização foi feita especialmente por imigrantes europeus de diversas nacionalidades com destaque para italianos e alemães, assim como, poloneses, japoneses, austríacos, letos, árabes, dentre outros, os quais influenciaram aquela região sobremaneira e criaram seu estilo e sotaque. Desta forma, é notório diferenças regionais internas decorrente das várias imigrações ocorridas. Um outro exemplo, é o Centro-Oeste, que também possui um estilo próprio de falar o português. Aliás, estilos e sotaques próprios. Afinal, é evidente que um goiano tem o sotaque diferente de um pantaneiro e assim por diante. Com a vinda de gaúchos a partir dos anos 70 e dos nordestinos, esse sotaque complexou mais ainda.

Desse modo, entende-se que o Brasil foi moldado desde suas origens por diferentes etnias, o que o torna um país multicultural e singular. Por isso é preciso preparar-se estrategicamente para lidar com a dualidade brasileira, sua fama de um povo caloroso, complacente e cordial e ao mesmo tempo uma nação burocrática, informal e de difícil compreensão.

7.5.2 ESTILO BRASILEIRO DE NEGOCIAR INTERNACIONALMENTE

As influências socioculturais de diversas matrizes étnicas desde a época da colonização do Brasil, o revelam um país com uma identidade nacional híbrida, que na verdade é única (brasileira), ainda que diversa internamente em alguns aspectos.

Assim sendo, a pesquisadora Ligia Maura Costa realizou um estudo com negociadores brasileiros de diferentes regiões do país, buscando conhecer sua atuação no âmbito internacional. Com a finalidade de encontrar o estilo brasileiro de negociar com estrangeiros, a pesquisa contou com cerca de 40 entrevistados que responderam sobre suas experiências profissionais e pessoais em negociações internacionais.

Segundo a pesquisa, todos os entrevistados declararam adotar a negociação integrativa ou cooperativa, no entanto, ao descreverem seu modo de

negociar, 76% alcançavam um resultado ganha-perde, visto que seus objetivos se desviavam de um acordo mutuamente vantajoso. Conseqüentemente, Costa (2006) acredita que, na verdade, os brasileiros utilizam em sua maioria a negociação distributiva ou posicional e desejam ter mais benefícios em detrimento do outro.

Satur (2017) realizou um estudo de pesquisa de tese de doutorado em que pesquisou mais de 130 negociadores internacionais brasileiros e descreveu a caracterização destes destacando a diversidade de perfil desses negociadores. Segundo o pesquisador, eles vêm de diversas formações acadêmicas (mais de 20), tem diversas experiências e formas de se auto apresentar (mais de 30), dentre outras características marcantes. Todavia, o autor destaca que o negociador brasileiro é competente em informação, que 70% aprendeu com alguém muito do que sabem da profissão (mestres) e 70% ensinou outros (discípulos) os atributos da profissão.

No quadro internacional, Tajra (2014) descreve que o brasileiro, na sua maioria, não se prepara antecipadamente, tendendo a improvisar no momento do negócio. De acordo com a pesquisa, 65% dos entrevistados reconhecem a falta de um preparo adequado e planejado.

Na maior parte dos casos, a preparação é feita durante a viagem, no avião. Quando a negociação acontece no Brasil, a agenda definitiva, incluindo datas, horários, local etc., fica pronta poucas horas antes da reunião. Além disso, a agenda está sempre sujeita a alterações de última hora (COSTA, 2006, p. 56).

Para Costa (2006), o pensamento de curto prazo é predominante entre estes negociadores, posto que apenas 32% dos entrevistados organizam-se para resultados a longo prazo. Os negociadores brasileiros correm riscos ao tentar cumprir promessas a seus parceiros e tendem a reafirmar suas posições na negociação mediante a crença de que construíram relações interpessoais de confiança e de amizade.

De acordo com os entrevistados, as relações pessoais e profissionais não se separam na negociação. Os brasileiros acreditam que o sucesso de um acordo é obtido através de um bom relacionamento entre as partes, pois a credibilidade e a afinidade são importantes no processo. Costa (2006, p. 57) declara que no Brasil “as redes de amigos, familiares e conhecidos são importantes e facilitam a negociação. Por essa razão, choques ideológicos são frequentes quando os brasileiros negociam com pessoas de outros países que agem de modo diverso”.

O negociador brasileiro é extremamente comunicativo e emotivo, normalmente prefere reunir-se em ambientes informais e dialoga com pouca objetividade. Em uma negociação, o trato pessoal e a informalidade ficam evidentes (TAJRA, 2014). A maneira informal, com a qual o brasileiro conduz uma negociação, é repleta de improvisos e de apego ao relacionamento interpessoal, levando-o a crer que o companheirismo e a parceria são fundamentais para o processo (TANURE, 2010). Outras duas características aparentes de seu estilo

são a flexibilidade e o otimismo. Para Costa (2006, p. 58), os brasileiros são “otimistas, acreditando que, no final, tudo dará certo”.

De um modo geral, esta pesquisa explicitou tendências do estilo do negociador brasileiro no ambiente internacional, constatando que o “jeitinho brasileiro” é representado por uma série de aspectos pertencentes à cultura brasileira que moldam o comportamento do negociador brasileiro perante negociadores estrangeiros.

Nesse sentido, o “jeitinho brasileiro” está arraigado desde os tempos coloniais, ou seja, é uma maneira de ser, característica do brasileiro, devido a sua condição histórica. Surgiu na capacidade de adaptar-se aos infortúnios do período de formação do país, em que seus cidadãos superaram os flagelos da colonização com inventividade e improviso (FERREIRA, 1993).

Ferreira (1993, p. 77) acrescenta que “a palavra *jeitinho* parece mobilizar sentidos que atravessam uma tênue linha da moralidade, da ética, que se confunde com esperteza, malandragem [...]”. Segundo a autora, é preciso entender o “*jeitinho brasileiro*” como uma maneira do brasileiro amenizar um contratempo ou obstáculo.

A esse respeito, Lapouge (2014, p. 201) caracteriza o jeito como “uma astúcia, um atalho, uma simplificação, um modo de se virar, com uma certa dissimulação, se necessário, para enfrentar uma situação imprevista ou ameaçadora. Uma resposta ligeira, instantânea a uma dificuldade”. O “*jeitinho*” é uma forma de o brasileiro lidar com a desigualdade e os problemas do cotidiano. Do ponto de vista do autor, nada mais é do que uma carta na manga, uma escapatória, uma resposta ao imprevisto e à injustiça.

Como o brasileiro é um homem apaixonado pela “cortesia”, pela amabilidade, e que não deseja ferir seu próximo, o jeito serve de emplastro, de poção antidor ou de astúcia. O jeito adoça a vida. É um anestésico destinado a atenuar o horror das coisas. [...] Eles vão dar ou arranjar um jeito. O jeito é um pó de pirlimpimpim graças ao qual o brasileiro esconjura as maldades do destino (LAUPOUGE, 2014, p. 202).

Como ilustrou Holanda (1995) os diminutivos como “*jeitinho*” se tornaram vícios de linguagem, fruto dessa cordialidade brasileira. Usar o “*inho*” significa dar um tom mais íntimo e familiar às relações pessoais. Tanure (2010, p. 42) acredita que o estilo brasileiro está refletido “[...] no *jeitinho* – uma característica brasileira que reúne flexibilidade, adaptabilidade e criatividade”.

O Brasil é um dos países que integram o estudo das dimensões culturais de Hofstede, com isso, é possível verificar traços da cultura brasileira que representam o perfil do brasileiro e revelam um estilo singular que aparece em negociações internacionais. Nos estudos de Hofstede, Hofstede e Minkov (2010), sobre o Brasil, detectou-se alguns aspectos:

- **Distância de poder:** O Brasil atingiu 69 pontos nessa dimensão, isto revela um país altamente hierárquico, onde as pessoas respeitam e aceitam a distribuição desigual do poder. Nesse tipo de sociedade, o

respeito e as responsabilidades aumentam de acordo com a posição social (HOFSTEDE; HOFSTEDE; MINKOV, 2010);

- **Aversão à incerteza:** Com 76 pontos, o Brasil indica alta aversão à incerteza. Por isso, há muita burocracia, leis e regras que estruturam o cotidiano do brasileiro (HOFSTEDE; HOFSTEDE; MINKOV, 2010);
- **Individualismo versus coletivismo:** Nessa dimensão, o Brasil obteve 38 pontos, ou seja, um país abaixo de 50 pontos é considerado coletivista. A sociedade dá ênfase aos relacionamentos e evita o confronto direto. Até nos negócios busca construir relacionamentos confiáveis e duradouros. As reuniões geralmente começam com conversas gerais e informais, a fim de se conhecer uns aos outros antes de fazer negócios (HOFSTEDE; HOFSTEDE; MINKOV, 2010);
- Nas dimensões **masculinidade versus feminilidade** e **orientação de longo prazo versus curto prazo:** O Brasil apresenta uma posição intermediária com 49 pontos e 44 pontos respectivamente (HOFSTEDE; HOFSTEDE; MINKOV, 2010).
- **Indulgência versus restrição:** O Brasil pontua 59 nessa escala, caracterizando-se como uma sociedade indulgente. Isso significa que os brasileiros são mais otimistas, tendem a realizar suas vontades e sempre ter tempo para o lazer. (HOFSTEDE; HOFSTEDE; MINKOV, 2010).

Diante das contribuições de estudos de Hofstede e da pesquisadora Lígia Maura Costa, nota-se que o brasileiro apresenta estilo próprio de negociar internacionalmente com influências singulares.

7.5.3 APONTAMENTOS PARA NEGOCIAÇÃO COM BRASILEIROS

Com a acentuada internacionalização das empresas e dos negócios, o que automaticamente envolve a relação entre pessoas, a interculturalidade vem se apresentando mais assídua nas negociações internacionais. De fato, segundo Lewicki, Saunders e Barry (2014), o fator cultural recebeu uma considerável atenção desde que foi notado sua relevância para o êxito de um negócio. Em função disso, na contemporaneidade, a nova dinâmica é interagir com outras culturas legitimando suas diferenças, ou seja, a competência intercultural está na capacidade de conduzir um processo marcado pelos contrastes e pela diversidade, dado que cada indivíduo possui suas particularidades (TAJRA, 2014).

Barros e França (2011) pronunciam que os traços culturais que originaram a identidade brasileira afetam diretamente a interpretação do perfil do negociador brasileiro e o modo como ele desempenha seu papel no contexto internacional. Conforme Tanure (2010) os brasileiros negociam de maneira mais criativa e cooperativa no cenário internacional, criando um clima de confiança com seu estilo afável e amistoso. Barros e França (2011, p. 91) constataam que “mesmo no ambiente profissional, cenário no qual são esperadas impessoalidade, formalidade e racionalidade, o agente brasileiro traz personalismo, informalidade e emoção [...]”. Essa postura do brasileiro facilita

a construção de um ambiente mais agradável e colaborativo na negociação, assim, os negócios bem-sucedidos seriam baseados na amizade e na boa relação interpessoal.

A cordialidade originou uma cultura calorosa que valoriza a gentileza e o relacionamento, o que se torna essencial nos primeiros contatos com um negociador. Diante disso, Tanure (2010) discorre que o negociador brasileiro está sempre pronto a ajudar, pois seu estilo sociável é típico de um estilo que evita qualquer tipo de confronto ou atrito.

Para Barros e França (2011), a postura do negociador brasileiro pode influenciar positivamente o ambiente profissional e flexibilizar a tomada de decisões. Conforme as autoras, como o Brasil é um país de diversidade cultural o negociador brasileiro já convive com muita diversidade nessa nação amplamente miscigenada e isso o tornou comparativamente mais tolerante com a diversidade cultural do que negociadores de outras culturas. Assim, segundo Barros e França (2011), o brasileiro consegue aplicar sua competência intercultural mais facilmente, uma vez que a tolerância e alteridade parecem, aparentemente, mais assimiláveis à cultura brasileira.

Endossando essa perspectiva, Martinelli, Ventura e Machado (2011) destacam que a parte estrangeira deve manter uma menor distância na comunicação e mostrar mais emoções nas relações, se quiser ter mais chance de êxito ao negociar com brasileiros. Ainda recomendam que o negociador internacional deve ser precavido e estar acompanhado de alguém que o auxilie nas questões burocráticas do Brasil.

Com isso também concordam Barros e França (2011) e dizem ser esse um dos pontos de difícil adaptação para a parte estrangeira. Enquanto Zenaro (2014) diz ser o Brasil um dos países mais burocráticos do mundo em que essa burocracia não é eficiente e organizada, na verdade, é um processo lento e rígido.

Enquanto nos demais países normalmente um secretário consegue resolver toda a burocracia aduaneira, “no Brasil diversos escritórios são necessários, com agentes de frete, agentes alfandegários e outros, uma grande equipe que em muito onera o processo de exportação” (MARTINELLI; VENTURA; MACHADO, 2011, p. 154). Os autores acrescentam que a burocracia imposta pelo sistema legislativo brasileiro e a falta de investimento em financiamentos no país, fazem com que o Brasil apresente dificuldades evidentes para avançar no âmbito internacional.

Zenaro (2014) afirma que devido aos brasileiros não se planejarem para o crescimento a longo prazo, o sistema de serviços básicos aos cidadãos é insatisfatório e a infraestrutura é precária.

Tajra (2014, p. 87) propõe aos negociadores de outros países que ao negociar com o Brasil procurem “conhecer suas regras legais e tributárias, além de aspectos religiosos, protocolos de relacionamento, linguagem utilizada nas negociações e costumes alimentares, pois esses elementos podem facilitar ou impedir uma negociação”.

Assim, conclui-se que negociadores estrangeiros que almejem obter sucesso nas negociações internacionais com o Brasil, precisam se adaptar aos pontos positivos (flexibilidade e tolerância) e negativos (imprevistos e intensa subjetividade e informalidade) do negociador brasileiro.

7.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse capítulo buscou demonstrar o estilo do brasileiro ao negociar com estrangeiros, identificando como aquele atua em negociações internacionais.

No estudo, enfatizou-se a negociação ganha-ganha por ser um processo que envolve um bom relacionamento interpessoal, busca ganhos mútuos e possui uma comunicação bilateral eficiente. Notou-se, em seguida, que as negociações internacionais estão sujeitas ao impacto da globalização e dos traços culturais dos negociadores participantes, ou seja, uma negociação bem-sucedida deve estar relacionada à competência de atuar na interculturalidade.

Posteriormente, com a classificação de estilos de negociação, identificou-se que não existe um negociador ideal, apenas uma pessoa capaz de adequar-se às situações, intercalando os estilos comportamentais e considerando seus princípios morais.

No atual contexto contemporâneo, considerou-se a nação brasileira um território abrangente e repleto de diversidade cultural e regional, evidenciando os aspectos culturais brasileiros.

O contexto e as relações sociais vigentes no Brasil ainda são visivelmente impactados pelo período colonial. Logo, a partir da identificação do perfil do negociador brasileiro, observou-se que a criatividade, o sentimentalismo e a diversidade étnica são traços culturais que persistem no estilo brasileiro. Constatou-se também o impacto direto do convívio entre os diferentes povos e da miscigenação na orientação do brasileiro para os relacionamentos, atribuindo-lhe um estilo peculiar de negociar, baseado na tolerância e na cordialidade, as quais refletem sua natureza conciliadora. Em suma, tais atributos repercutem no estilo brasileiro de negociar e em sua relação com negociadores estrangeiros, assim como, demonstram que as competências interculturais parecem ser mais facilmente assimiladas pelos negociadores brasileiros.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de; ALYRIO, Rovigati Danilo; MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. **Princípios de negociação**: ferramentas e gestão. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BARROS; Mariana de Oliveira; FRANÇA, Kelly Ribeiro. O fator intercultural e as negociações internacionais: desafios e particularidades da cultura brasileira. In: AYERBE, Luis Fernando; BOJIKIAN, Neusa Maria Pereira (Orgs.). **Negociações econômicas internacionais**: abordagens, atores e perspectivas desde o Brasil. São Paulo: Unesp, 2011.

BASTOS, Simone de Almeida Ribeiro. **Resolução de conflitos para representantes de empresa**. Brasília, DF: Fundação Universidade De Brasília, 2014.

CHIAVENATO, Idalberto. **Comportamento organizacional**: a dinâmica do sucesso das organizações. 3. ed. São Paulo: Manole, 2014.

COSTA, Ligia Maura. **Negociação à brasileira**. GV-executivo, [S.l.], v. 5, n. 4, p. 54-58, jan. 2006. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/gvexecutivo/article/view/34226/33023>>. Acesso em 19 fev. 2017

DALLEDONNE, Jorge. **Negociação**: como estabelecer diálogos convincentes. Rio de Janeiro: LTC, 2009.

FERREIRA, Maria Cristina Leandro. A antiética da vantagem e do jeitinho na terra em que Deus é brasileiro (o funcionamento do clichê no processo de constituição de brasilidade). In: ORLANDI, Eni Pulcinelli (Org.). **Discurso fundador**: a formação do país e a construção da identidade nacional. 3. ed. São Paulo: Pontes, 1993.

FISHER, Roger. A arte de negociar. **Revista HSM Management**, São Paulo, ano 2, n. 8, p. 61-82, maio/jun., 1998.

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim**: negociação de acordos sem concessões. 2. ed. Rio de Janeiro: Imago, 2005.

GEIGER, Pedro. **As formas do espaço brasileiro**. Rio de Janeiro: Zahar, 2003.

HIRATA, Renato. **Estilos de negociação**: as oito competências vencedoras. São Paulo: Atlas, 2007.

HOFSTEDDE, Geert; HOFSTEDDE, Gert Jan; MINKOV, Michael. **Cultures and Organizations: Software of the Mind**. 3. ed. New York: McGraw-Hill USA, 2010.

HOFSTEDDE, Geert. **Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values**. Beverly Hills CA: Sage Publications, 1980.

HOLANDA, Sérgio Buarque de. **Raízes do Brasil**. 26. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

KOTTAK, Conrad. **Um espelho para a humanidade**: uma introdução à antropologia cultural. 8. ed. São Paulo: AMGH Editora Ltda., 2013.

LAPOUGE, Gilles. **Dicionário dos apaixonados pelo Brasil**. São Paulo: Manole, 2014.

LARAIA, Roque de Barros. **Cultura**: um conceito antropológico. 14. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 2001.

LEITE, Yonne; CALLOU, Dinah. **Como falam os brasileiros**. 4. ed. Rio de Janeiro: Zahar Editor, 2002.

LEWICKI, Roy; SAUNDERS, David; BARRY, Bruce. **Fundamentos de negociação**. 5. ed. Porto Alegre: AMGH Editora Ltda., 2014.

MARTINELLI, Dante. **Negociação empresarial**: enfoque sistêmico e visão estratégica. 2. ed. São Paulo: Manole Ltda, 2015.

MARTINELLI, Dante; VENTURA, Carla; MACHADO, Juliano. **Negociação internacional**. São Paulo: Atlas, 2011.

PESSOA, Carlos. **Negociação aplicada**: como utilizar as táticas e estratégias para transformar conflitos interpessoais em relacionamentos cooperativos. São Paulo: Atlas, 2009.

RIBEIRO, Darcy. **O povo brasileiro**: a formação e o sentido do Brasil. 3. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2008.

SANTAELLA, Lucia. **Culturas e artes do pós-humano**: da cultura das mídias à cibercultura. São Paulo: Paulus, 2003. Disponível em: <<https://identidadesculturas.files.wordpress.com/2011/05/santaella-culturas-e-artes-do-p-c3b3s-humano.pdf>> Acesso em 19 fev. 2017.

SANTOS, José Luiz dos. **O que é cultura**. São Paulo: Brasiliense, 2006. Disponível em: <<https://ayrtonbecalle.files.wordpress.com/2014/03/o-que-c3a-9-cultura-jose-luiz-dos-santos.pdf>> Acesso em 20 fev. 2017.

SATUR, Roberto Vilmar. **Competência em informação dos profissionais negociadores na atuação nos mercados internacionais**. João Pessoa, PPG-CI-UFPB, 2017. 449 f. (Tese de Doutorado)

TAJRA, Sanmya. **Comunicação e negociação**: conceitos e práticas organizacionais. São Paulo: Érica, 2014.

TANURE, Betania. **Gestão à brasileira**: uma comparação com América Latina, Estados Unidos, Europa e Ásia. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

THOMPSON, Leigh. **O negociador**. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

ZENARO, Marcelo. **Técnicas de negociação**: como melhorar seu desempenho pessoal e profissional nos negócios. São Paulo: Atlas, 2014.

CAPÍTULO 8

LOGÍSTICA DA EXPORTAÇÃO DE SOJA EM GRÃO DE MATOPIBA: A Questão do Transporte

Marianne Sultane da Silva Andrade Lima ¹
Roberto Vilmar Satur ²

8.1 INTRODUÇÃO

Este capítulo³ faz um relato da logística disponível para o escoamento da exportação de soja em grãos na nova e promissora fronteira agrícola brasileira denominada de MATOPIBA. Essa questão envolve variada temática, porém foi feito um recorte limitando-a aos entraves relativos ao transporte, pois este fator exerce grande impacto no custo final do produto. O presente capítulo se centra na logística de exportação da soja em grão, visto que a *commodity*⁴ em questão é o principal produto agrícola comercializado internacionalmente pelo Brasil e que sofre impacto direto de um sistema de transporte ineficiente. A logística de exportação na região do MATOPIBA ainda é pouco estudada no meio acadêmico, de maneira que há poucas referências na literatura. Além disso, as conclusões e sugestões aqui apresentadas, em parte, podem generalizar-se para outros grãos agrícolas, como é o caso do milho e do trigo. O estudo é predominante qualitativo e usa como principais fontes os dados secundários e a pesquisa bibliográfica baseou-se em publicações científicas e dados coletados em sites governamentais.

1 Negociadora Internacional. Bacharel em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais pela Universidade Federal da Paraíba – UFPB. E-mail: Sultane@live.com

2 Professor de Negociações do Departamento de Mediações Interculturais da UFPB. Doutor em Ciência da Informação (Linha: Ética, Gestão e Política de Informação). Mestre em Economia (Linha: Economia da Empresa). Especialista em Comércio Exterior. Bacharel em Economia. Bacharel em Administração. E-mail: robertosatur@yahoo.com.br.

3 Este capítulo foi desenvolvido a partir do Trabalho de Conclusão de Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais desenvolvido por Marianne Sultane da Silva Andrade Lima, com o título de Entraves Logísticos na Exportação de soja em grão no Matopiba: A questão do transporte sob a orientação do professor Roberto Vilmar Satur, no ano de 2012. Para transformar-se nesse capítulo o trabalho sofreu recortes, ajustes, adequações e agregações.

4 Commodity é um termo usado para se referir a produtos de origem primária que são produzidos em larga escala mundial e, independente do país de origem, apresentam qualidade e características uniformes. O preço das commodities é definido em bolsa de valores com base na oferta e demanda internacionais. (BRANCO, 2008). São exemplos de commodities: petróleo, minério de ferro, açúcar, soja, dentre outros.

A motivação para este estudo também levou em conta o fato de que profissional negociador internacional, incluso o bacharel formado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais (LEA-NI) pode atuar na área de comércio exterior nos processos de negociação, intermediação e fechamento de exportações. Portanto, a temática é pertinente a esse profissional, tendo em vista as oportunidades de trabalho criadas a partir da exportação da soja nas regiões produtoras desse grão e toda a sua cadeia produtiva de processamento de derivados.

A motivação para este estudo também levou em conta o fato de que profissional negociador internacional, incluso o bacharel formado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais (LEA-NI) pode atuar na área de comércio exterior nos processos de negociação, intermediação e fechamento de exportações. Portanto, a temática é pertinente a esse profissional, tendo em vista as oportunidades de trabalho criadas a partir da exportação da soja nas regiões produtoras desse grão e toda a sua cadeia produtiva de processamento de derivados.

Sabe-se que o agronegócio sempre foi um setor estratégico para a economia brasileira, capaz de aumentar nossa participação no mercado externo e gerar divisas, mas a distribuição dos produtos e o deslocamento até os portos esbarram em diversos gargalos de infraestrutura. O planejamento de uma cadeia produtiva deve ser feito de forma sistêmica. Assim, para se potencializar os benefícios do agronegócio, é fundamental fazer adequações, com destaque para o transporte (CNT, 2015a). Segundo a Confederação Nacional de Transportes (CNT, 2015a, p.43), o maior aproveitamento do potencial do agronegócio brasileiro, que já é alto, “está diretamente relacionado à disponibilidade e à qualidade da infraestrutura de transporte existente e aos custos dela decorrentes. E, nesse quesito, a produção brasileira é penalizada devido aos gargalos existentes.”

Os avanços tecnológicos que permitiram o surgimento de novas e melhores máquinas, implementos, irrigação, melhores fertilizantes, melhor controle de pragas (com menos poluentes), análise da fertilidade, adubação e correção de solos controlado por GPS na chamada agricultura de precisão e a melhoria genética das culturas do agronegócio, fez com que a produtividade se ampliasse nesse setor nas últimas décadas colocando por terra a teoria de Malthus que previa uma superpopulação faminta por conta de que a produção de alimentos não daria conta de tantas pessoas para se alimentarem. Atualmente já pode se afirmar que o problema da fome pode ser decorrente da falta de distribuição ou excesso de centralização desses alimentos para regiões ou grupos elitizados e não por conta de sua não produção.

O Brasil, em razão de sua vocação agrícola, se destaca na produção de commodities como soja, milho e suco de laranja, sendo o grão de soja e seus derivados o seu principal produto no mercado internacional. Somos o segundo maior produtor e exportador de soja em grão do mundo, ficando atrás apenas

dos Estados Unidos, de acordo com Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA, 2018).

Na safra 2017/2018 o mundo produziu 336,699 milhões de toneladas de soja, sendo que os EUA responderam por 119,518 milhões de toneladas (35,4%) e o Brasil por 116,996 milhões de toneladas (34,74%). A área plantada nos dois países é semelhante, mas no quesito produtividade os EUA têm ligeira vantagem. (EMBRAPA, 2018). De forma geral, o Brasil apresenta vantagens comparativas na produção da soja idênticas a dos EUA, mas perde competitividade ao longo de sua cadeia logística. O Brasil é competitivo “antes da porteira” e perde em competitividade “depois da porteira” (logística). Apesar desses problemas, o Brasil disputa com os Estados Unidos pela primeira posição na produção da soja em grãos e também do conjunto soja e seus derivados.

A solidificação do mercado agroindustrial da soja aliada à consolidação do seu uso como fonte de proteína e os avanços tecnológicos viabilizaram a expansão da sojicultura, ou seja, a cultura da soja, para diversas regiões do mundo (HIRAKURI; LAZZAROTTO, 2014).

Seguindo esta tendência de mercado, a soja está em expansão no Brasil, desde os anos 60. A sojicultura teve destaque inicial no Sul do Brasil sendo a cultura de verão daquela região intercalando com a cultura de inverno que era especialmente o trigo. Logo em seguida a plantação e produção de soja se expandiu para partes do Sudeste e especialmente o Centro-Oeste, especialmente com a grande migração de gaúchos para aquela região. A expansão foi tamanha que até chegou no além fronteira, especialmente o Paraguai e a Bolívia e também em alguns estados do norte do Brasil, principalmente Rondônia. Mais recentemente criou uma nova fronteira agrícola nas regiões Norte e Nordeste, chamada de MATOPIBA.

MATOPIBA é uma região localizada no Centro-Nordeste do país, e seu nome é uma junção das duas primeiras letras dos estados do Maranhão, do Tocantins, do Piauí e da Bahia, já que parte desses estados fazem parte dessa que vem sendo considerada a mais nova e muito forte fronteira agrícola brasileira, destacando-se na produção de grãos e fibra. (MAPA, 2016).

O aparecimento de uma nova cultura agrícola em uma região gera a necessidade do desenvolvimento de infraestrutura para produção, armazenamento e também uma logística de escoamento, garantindo assim uma produção e distribuição eficiente com a redução de custos e incremento da competitividade dos produtores.

8.2 LOGÍSTICA

O termo logística é originário da tradução que vem do francês “logistique, trata-se de uma palavra originária do termo grego logos, que significa a arte de calcular [...]. Sua aplicabilidade e conhecimento, no entanto, remontam à idade antiga, tempo de conquistadores como Alexandre, o Grande, ou mesmo Júlio César”. (FARO; FARO, 2012, p. 52)

Desde as grandes conquistas imperiais do passado já se percebeu que além de um exército bem treinado e em condições de grandes deslocamentos (marchas) era necessário levar junto todos os equipamentos necessários para a guerra como também equipe e estrutura de socorro, acampamentos e suprimentos alimentares e água para as pessoas e os animais. Embora no passado o comportamento mais bárbaro determinasse que os exércitos saqueassem os alimentos disponíveis das comunidades por onde passassem; depois se percebeu que também o deslocamento de mantimentos passou a ser relevante. Para fazer isso com sucesso era necessário um planejamento logístico bem montado e colocado em prática e isso incluía, inclusive, em pensar e adotar formas de proteger de saques e sabotagens de aventureiros ou do inimigo, o serviço de apoio enquanto estavam em trânsito trazendo mantimentos e suprimentos de guerra para abastecer as tropas que já estavam no campo de batalha.

No século XX a logística ganhou maior destaque no mundo com o advento das grandes Guerras Mundiais. Na origem, as primeiras ações relacionavam-se à aquisição de armas, munições e suprimentos especialmente descolamento e conservação de alimentos e águas em grande quantidade para não faltar para a tropa em deslocamento ou em locais insípidos. Afinal, o planejamento da movimentação das tropas sempre foram fatores imprescindíveis para lutar e vencer conflitos (CAVALCANTI et al., 2003). Como exemplo pode-se citar que parte da derrota das tropas alemãs para os russos na segunda grande guerra mundial foi decorrente dos alemães não terem se planejado e executado uma logística adequada para a tropa resistirem as consequências do frio do inverno russo.

Segundo Ballou (1993), ao longo da história da humanidade, os resultados das guerras têm se dado através do poder e da capacidade da logística, ou da falta deles. Enquanto os generais já em tempos remotos compreenderam o papel crítico da logística, apenas recentemente as organizações empresariais reconheceram o impacto vital que tem o gerenciamento logístico na obtenção da vantagem competitiva no mercado e para a baixa do custo dos produtos e serviços e por consequência o barateamento destes para o consumidor e/ou a população que precisa destes.

Partindo do pressuposto de que não se pode ignorar a necessidade de competição, as organizações buscaram diferenciar-se de seus concorrentes para conquistar mercado. A partir da década de 80, o desenvolvimento da logística foi crescente devido a alguns fatores como: o aumento do uso da tecnologia da informação, alterações nas estruturas dos negócios e na economia dos países emergentes, a criação dos blocos econômicos e a globalização (CHING, 1999).

Considerando um enfoque mercadológico, segundo a Confederação Nacional de Transportes (CNT, 2015a, p.22):

A logística é o conjunto de atividades que integra e coordena as funções sistêmicas desde o fornecimento de insumos até a distribuição de mercadorias e é fundamental para a rentabilidade e a competitividade da economia brasileira.

Seu principal elemento é o serviço de transporte e, por isso, verifica-se que o preço final dos produtos é diretamente afetado pelo desempenho da mobilidade dos fatores produtivos e das mercadorias.

Segundo Silva (2004, p. 20), “A logística é uma das ferramentas de gestão moderna que, no contexto atual de globalização, pode assegurar a competitividade das corporações frente ao processo de abertura de mercados e formação de blocos econômicos”. Desta forma, é fundamental o aprimoramento dos processos logísticos para o sucesso das empresas e para a imagem do próprio país.

Buscando vantagens competitivas para garantir a continuidade de suas operações, atualmente, o grande desafio das empresas consiste em operar com eficiência e eficácia. O gerenciamento da cadeia de suprimentos visa responder a questão de como agregar mais valor e, ao mesmo tempo, reduzir os custos, garantindo o aumento da lucratividade (CHING, 1999).

8.2.1 LOGÍSTICA INTERNACIONAL

A logística internacional engloba uma série de atividades que possibilitam uma negociação de bens ou serviços entre diferentes nações. David e Stewart (2010, p.25) conceituam,

O papel da logística internacional na cadeia de suprimentos global espelha-se no da logística doméstica: os profissionais de logística internacional voltam-se para aspectos táticos da cadeia de suprimentos global, ou seja, atividades inerentes ao movimento de mercadorias e documentos de um país para outro e atividades básicas das operações de exportação e importação.

Com o processo de globalização, as nações estão vivenciando um aumento do comércio internacional. A maior concorrência e a possibilidade de expansão independente do mercado interno exigem estratégias competitivas. Neste contexto internacional, conforme Batalha et al. (1997), a logística de transporte e a infraestrutura são especialmente relevantes porque determinam com que custos as mercadorias de um país chegam ao mercado externo.

Segundo David e Stewart (2010) a logística representa aproximadamente 15% do volume total do comércio internacional, em média. Isso significa que a logística internacional envolve aproximadamente 1,4 trilhões de dólares no mundo.

O desenvolvimento tecnológico, a intensificação do processo de globalização, o capital de risco abundante e o surgimento de novos mercados, tem tornado a logística de coadjuvante em protagonista dos processos de transações internacionais (ROCHA, 2003).

8.2.2 LOGÍSTICA DE TRANSPORTE

Dentre as atividades logísticas, destaca-se o transporte, uma vez que todas as formas de do território, desenvolvimento econômico e social e infraestrutura estão diretamente ligadas a ele. Além disso, o transporte pode absorver

de um a dois terços dos custos logísticos para a movimentação de mercadorias. Quando não existe um sistema de transportes adequado, a extensão do mercado fica limitada às imediações dos locais de produção (BALLOU, 1993).

Transportes inadequados para deslocar determinados tipos de carga podem encarecer a logística de tal forma a ponto de inviabilizar aquela atividade econômica. Segundo Handabaka (1994), a distribuição da mercadoria adquire um papel determinante na competitividade dos produtos comercializados. Assim, o preço final do produto ao consumidor será o somatório dos custos de produção, comercialização e distribuição (deslocamento/transporte, armazenamento e complementares), agregados aos tributos cobrados e a margem de lucro desejada. Em alguns casos o custo de distribuição (se a logística adotada não for a adequada) pode ser maior que o custo de produção e comercialização juntos, tornando o setor como um todo deficitário e tendo prejuízo.

O planejamento relacionado ao transporte no sistema logístico é compreendido sobre as decisões, sobre o modo ou modos de transporte, a rota a ser adotada, a utilização da capacidade e do tipo dos veículos, o número e a frequência das viagens entre outros, visando à utilização dos vários modos de transporte, de forma a explorar suas máximas potencialidades de forma rápida, eficiente, confiável, segura e, preferivelmente, de baixo custo (PEREIRA, 2015).

Segundo Rodrigue, Comtois e Slack (2006), os modais de transporte são definidos como os meios pelos quais as mercadorias/pessoas alcançam a mobilidade. Para desenvolvimento de uma logística de transporte eficiente, é fundamental conhecimento dos diversos modais existentes, bem como das cargas adequadas para cada um deles, uma vez que cada modal possui características operacionais específicas, o que gera estruturas de custos distintas (WANKE, 2010; KEEDI, 2001).

Os modais de transporte de cargas são classificados como: aéreo, rodoviário, ferroviário, dutoviário e aquaviário. Eles podem ser utilizados de forma isolada ou em conjunto, principalmente quando envolve transporte de mercadorias físicas. Conceitua-se como multimodal todo transporte realizado utilizando dois ou mais tipos de modais, tendo por base um único contrato de transporte. (BARAT, 2007)

8.2.3 LOGÍSTICA DE TRANSPORTE NO BRASIL

A distribuição do transporte de carga pelos diferentes modais é decorrência da geografia de cada país e também dos incentivos governamentais no setor. Somam-se a isso, a complexidade de um mercado globalizado, a constante evolução tecnológica e a acentuada concorrência entre as redes de negócios, o que imprime um ritmo dinâmico a todo o processo de produção e distribuição. (CFA, 2013)

A dimensão continental do Brasil, formado por 26 estados, um Distrito Federal e 5.570 municípios, 16 mil quilômetros de fronteira por terra (ou rio) e 9 mil quilômetros de fronteira marítima, aliado a um país com imensos

e muitos rios mas com pouco estrutura de navegabilidade, a ferrovias com bitolas diferentes, poucos vias ferroviárias disponíveis, com linhas com muitas curvas e inadequada manutenção, que dificultam a velocidade, trens antigos e vagões insuficientes; a existência de muitas rodovias, mas mal conservadas; poucas rotas de aviões e aeroportos adequados para regiões interioranas produtoras; impõe grandes desafios à execução de uma logística de transporte capaz de integrar as diversas regiões da forma mais eficiente, eficaz e efetiva.

Atualmente, uma das principais barreiras para o desenvolvimento e a eficiência da logística no Brasil está relacionada às enormes deficiências encontradas na infraestrutura de transportes. Como visto o transporte brasileiro apresenta uma exagerada dependência do modal rodoviário, que é o segundo mais caro, atrás apenas do aéreo. A participação dos modais rodoviário, ferroviário e hidroviário no transporte de cargas brasileiro é substancialmente diferente daquela encontrada em outros países de dimensões continentais similares. (FERREIRA; RIBEIRO, 2002), como pode ser verificado na tabela 1.

Tabela 1 – Matriz de transporte comparativo internacional

Países	Ferrovário	Rodoviário	Hidroviário
Rússia	81%	8%	11%
Canadá	46%	43%	11%
Austrália	43%	53%	4%
EUA	43%	32%	25%
China	37%	50%	14%
Brasil	21%	61%	14%

Fonte: Passos (2005)

Neste panorama, o Brasil apresenta significativa desvantagem comparado aos concorrentes internacionais, pois na medida em que se elevam os custos internos de transporte, elevam-se também os custos totais dos produtos, impactando negativamente na competitividade. Pois, segundo estudos do Plano Nacional de Logística e Transportes, vinculado ao Ministério dos Transportes, para determinados produtos o frete hidroviário e ferroviário chegam a ser 62% e 37%, respectivamente, mais baratos em comparação ao modal rodoviário. Assim, estima-se que o país poderia economizar aproximadamente US\$ 2,5 bilhões por ano em custos logísticos, caso sua matriz de transporte fosse equilibrada (RIPOLL, 2012).

Para isso seria necessário um significativo avanço nos investimentos que permitissem que os rios se tornassem navegáveis especialmente para barcas e pequenos navios de carga, necessitando aprofundamento de alguns

canais, investimentos em canais de desvios nos locais onde tem barragens e usinas hidroelétricas, levantamento de pontes, dentre outros. Também seria necessário investir mais em ferrovias, especialmente nas regiões produtoras ligando essas aos rios navegáveis, e/ou aos portos e/ou aos centros consumidores, transformando o sistema de transporte em modais integrados.

8.3 SOJA

De origem asiática, a soja foi difundida no mundo a partir do século XX, sendo utilizada inicialmente como adubo orgânico, depois como fonte de óleo comestível, ração animal e matéria prima para indústria de alimentos, cosméticos, medicamentos e tintas. Por ser muito rica em proteínas e ter bom conteúdo de gordura, a oleaginosa pode ser considerada um dos alimentos mais importantes do mundo (HASSE, 1996).

Por se tratar de uma *commodity*, a soja pode ser facilmente produzida e negociada em vários países. Nos últimos anos, houve um aumento expressivo da oferta de tecnologias, o que permitiu ampliar significativamente a área plantada e a produtividade da soja. Seu cultivo, por exemplo, é praticamente todo mecanizado e bastante automatizado. Estes e de outros fatores contribuíram para o rápido aumento na sua produção, sobretudo a partir dos anos 2000 (HIRAKURI; LAZZAROTTO, 2014).

O aumento significativo do consumo onde a oleaginosa era desconhecida ou pouco consumida, bem como o aumento populacional, são fatores que influenciam significativamente a demanda internacional pelo grão (MATOS, 1987).

8.3.1 BREVE HISTÓRICO DA SOJA NO BRASIL

O primeiro plantio da soja no Brasil foi atribuído a um sitiante baiano em 1882. Em 1889, Gustavo D'Utra, professor da Escola Agrícola da Bahia, publicou o primeiro estudo brasileiro sobre a soja e desempenhou um papel fundamental na difusão do grão no país. Já em 1900, a oleaginosa chegou ao Rio Grande do Sul e no ano seguinte sua cultura já era descrita em artigos como viável a prosperar no estado. A partir daí, muitos outros estudos foram realizados no país e sementes foram doadas a pequenos produtores, favorecendo assim o estabelecimento dessa nova cultura (HASSE, 1996).

Como bem assegura Bonato (1987, p. 07) a “incorporação da soja na agricultura brasileira ocasionou uma verdadeira revolução no setor. De uma cultura inicialmente incipiente, tornou-se, em um curto período de tempo, um dos principais produtos da exploração agrícola [...]”

Muitos fatores contribuíram para o desenvolvimento da cultura da soja no Brasil, entre eles pode-se citar: a soja é uma alternativa viável na entressafra do trigo; um grão com grande capacidade de gerar óleo vegetal comestível como alternativa a gordura animal; substituição da agricultura de subsistência pela agricultura empresarial e condições favoráveis de mercado (BONATO, 1887; HASSE, 1996).

A soja passou a ser vista como produtora de inúmeros derivados e várias utilidades. Desde a produção de óleo, leite e carne vegetal para o consumo humano até farelo e outros alimentos para animais até seu uso para produzir fibras para a produção de carcaças de veículos. Além dessas outras muitas utilidades já foram encontradas para a soja e seus derivados. Poucos grãos tem apresentado tamanha gama de opções de uso como a soja apresenta fato que a torna um produto aceito e demandado mundialmente de forma crescente.

Para Pires (2014), o choque do petróleo de 1973 gerou um aumento no preço da soja e seus derivados no mercado internacional, o que impulsionou a produção e exportação da soja no Brasil, uma vez que era uma oportunidade de gerar divisas. A força e o dinamismo que a soja tomou, inicialmente no sul do Brasil e posteriormente em outras regiões, foi tamanha que nesta região inicial a maioria das grandes cooperativas agrícolas tinham no seu nome “Cooperativa Regional Triticola...”, em decorrência da organização produtiva dos agricultores por conta do trigo nos anos 50 e 60, mas que, a partir dos anos 80 e 90, passaram a atuar na soja como a principal cultura agrícola ficando o trigo e o milho como segundo e terceiro produto.

O desenvolvimento da sojicultura no Brasil viabilizou a utilização dos cerrados, mediante o avanço das tecnologias de correção dos solos que permitiu tornar aqueles terrenos mais férteis; sustentou o crescimento da avicultura e da suinocultura naquelas regiões já que agora não se dependia mais apenas de boas safras de milho para alimentar os animais; e enriqueceu, assim, a as opções e a fartura da alimentação dos brasileiros e dos estrangeiros (exportações). Também foi graças a esse avanço da sojicultura que se modernizou as vias de transporte para poder transportar as inúmeras cargas fruto de grandes safras e estimulou a migração de agricultores (especialmente do sul do Brasil) para novas fronteiras agrícolas, abrindo estradas e criando novas cidades, além de inserir o país no mercado internacional de commodities agrícolas (HASSE, 1996).

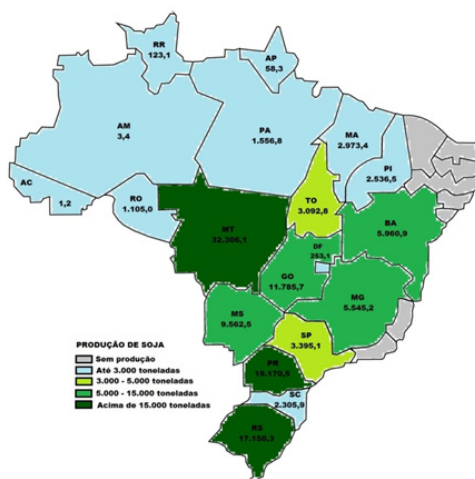
8.3.2 PRODUÇÃO BRASILEIRA DA SOJA

Nas últimas décadas, a produção brasileira de soja apresentou grande crescimento, estimulada pelo aumento da área plantada e o uso de tecnologias que possibilitaram incrementos na produtividade, especialmente fertilizantes, novas variedades e a polêmica, mas eficiente, transgenia. A produtividade das lavouras brasileiras passou de 1.748 kg/ha na safra de 1976/1977 para 3.333 kg/ha na safra 2017/2018. No mesmo período, a área cultivada evoluiu de 6,9 milhões de hectares para 35,1 milhões de hectares, o que representou um crescimento de 508% da área plantada (EMBRAPA, 2018).

De acordo com o MAPA (2016), a soja é a cultura agrícola brasileira que mais cresceu nas últimas décadas, representando cerca de 50% das áreas plantadas em grão do país. Na safra 2017/2018, o país produziu 116,996 milhões de toneladas de soja em grão. Nesta safra, o país exportou 68,1 milhões de toneladas da oleaginosa, o que resultou em cerca de US\$ 25,7 bilhões de fa-

turamento e que contribuíram para um melhor resultado da Balança Comercial brasileira. (EMBRAPA, 2018)

Figura 1: Produção de soja em cada Estado do Brasil (mil/ton., Safra 2017/2018)



Fonte: Figura elaborada pelos autores a partir de dados da Conab (2018).

Na Safra 2017/2018, a soja em grão foi produzida em 19 Estados brasileiros, o que demonstra a expansão do cultivo do grão no país. Entre os Estados produtores, destacam-se os Estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia, que juntos produziram 12,2% da safra nacional e representam a nova fronteira agrícola brasileira, o MATOPIBA. Essa região abrange o Sul do Maranhão, do Leste do Tocantins, do Sul do Piauí e do Oeste da Bahia e será objeto de estudo do próximo capítulo (EMBRAPA, 2018).

8.3.3 COMÉRCIO INTERNACIONAL DA SOJA

Nos últimos cinquenta anos a cadeia produtiva da soja tem apresentado crescimento vertiginoso, tanto no Brasil como no mundo. Seu crescimento pode ser atribuído a fatores de natureza mercadológica e tecnológica, como dito anteriormente. Desde 1981, os principais produtores da soja são: Estados Unidos, Brasil, Argentina e China, concentrando 85,18% da produção mundial na Safra 2017/2018. (CONAB, 2017)

A China, ao contrário dos demais países, vem perdendo posições no quadro dos produtores mundiais. Contudo, o país se destaca como o principal player (participante no mercado) importador da soja e seus subprodutos, sendo inclusive, o principal comprador da soja em grão do Brasil (HIRAKURI; LAZZAROTTO, 2014).

A hegemonia dos Estados Unidos se fez presente até a inserção brasileira na década de 1980. Nas décadas seguintes, Brasil e Argentina passaram a ter uma posição de destaque no cenário mundial, apesar de estarem aquém da produtividade estadunidense.

Fazendo uma análise dos três principais produtores de soja, Estados Unidos, Brasil e Argentina, percebem-se disparidades quanto à logística de escoamento do grão. No Brasil, 65% da soja é transportada por rodovias e as distâncias entre as regiões produtoras e os portos são relativamente grandes, devido ao tamanho continental do país. Nos Estados Unidos, assim como no Brasil, as distâncias entre as regiões produtoras e os portos são relativamente elevadas, mas a diferença está no fato do país utilizar o transporte hidroviário no escoamento de 49% de toda a sua produção. Já na Argentina, 84% do escoamento da produção do grão é feito através do transporte rodoviário, porém as distâncias entre as regiões produtoras e os portos são relativamente pequenas se comparadas às distâncias do Brasil e dos Estados Unidos (CNT, 2015a).

Tabela 2: Matriz de transporte da soja: Uso de modais para seu escoamento
Item

Item	Brasil	Argentina	Estados Unidos*
Participação aproximada do transporte hidroviário (%)	9,0	3,0	49,0
Participação aproximada do transporte ferroviário (%)	26,0	13,0	31,0
Participação aproximada do transporte rodoviário (%)	65,0	84,0	20,0
Distância média ao porto (km)	+/- 1000	+/-300	+/-1000

Fonte: Tabela elaborada pela autora a partir de dados da CNT (2015)

(*) Os dados apresentados para os Estados Unidos se referem a 2011; os demais se referem a 2013.

Uma vez analisado que o custo operacional do transporte hidroviário é 61% menor que o rodoviário e 37% menor que o ferroviário, os custos com transporte de grãos nos Estados Unidos são mais competitivos se comparados ao Brasil. A Argentina, por sua vez, apresenta valores mais competitivos que o

Brasil por percorrer distâncias menores durante o escoamento da sua produção, segundo o Instituto Mato-Grossense de Economia Agropecuária (IMEA, 2015).

Neste contexto, a CNT (2015a) sugere a redução do número de órgãos planejadores e regulares do transporte no Brasil, com o intuito de facilitar a definição de uma política nacional de transporte eficiente e continuada, além de desburocratizar parte dos trâmites legais existentes, que fazem o país deixar de investir 30% dos recursos autorizados para o setor.

8.3.4 O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO E A IMPORTÂNCIA DA SOJA

O Brasil é o país mais extenso geograficamente da América do Sul e apresenta grande disponibilidade de terras agricultáveis, sendo considerado o quinto maior país com potencial de expansão de sua capacidade agrícola. Pela característica e diversidade do seu clima, solos e terras, considera-se o Brasil um país de vocação agrícola (ECOAGRO, 2013). Surgem assim cada vez mais avanços na agricultura brasileira, especialmente para a agricultura com visão e tamanho empresarial, sem, todavia, desmerecer a pequena propriedade e o agricultor familiar.

Nessas questões o que parece estar ficando claro em nível de Brasil é que as novas tecnologias como agricultura de precisão e transgenia se aplicam a chamada agricultura empresarial representada pela média e grande propriedade; enquanto que opções como o soja orgânico, a pluriatividade e a horticultura (para ficar apenas nesses exemplos) se aplicam melhor a agricultura familiar, predominantemente pequena propriedade e intensiva no fator trabalho. O fato concreto é que a agricultura convencional está sendo considerada ultrapassada e inviável tanto para a pequena como para a grande propriedade. Também é inócua a discussão de qual a melhor opção para o Brasil, se a agricultura empresarial ou a agricultura familiar. Se bem administrado, existe espaço para as duas e cada uma cumpre uma função na economia. Se uma exporta é por que a outra garante abastecimento interno. Se uma consegue colocar seu produto no mercado interno é por que a outra está exportando, diminuindo a competição entre si e aumentando o resultado global do setor. (SATUR; PESSOTTO; CESARO, 2005, p. 14)

Todavia tem que se considerar que no agronegócio também

São fortes e rápidas as mudanças nas variáveis macroambientais (político-legais, econômicas, socioculturais e tecnológicas), e é maior a competição entre as redes transnacionais agroalimentares (composta de diversas empresas), trazendo pressão por redução de estoques, de custos de transação e necessidades de mais serviços para satisfazer a um consumidor, seja ele final ou intermediário (canal de distribuição), que é cada vez mais exigente. (NEVES, 2001, p. 77-78)

Entretanto, até o início dos anos 1970, o Brasil era um grande importador de alimentos. A agricultura brasileira da época era, de forma geral, incipiente e pouco produtiva. Diante de um período de crise cambial e insegurança

alimentar, o Governo Federal implementou medidas que, a longo prazo, foram capazes de mudar a realidade do agronegócio brasileiro. Dentre essas medidas, pode-se citar o plano tecnológico, que criou instituições e sistemas de pesquisa, além de incentivar a modernização do setor, através de financiamentos de projetos (GAZZONI, 2013).

Para Tosta (2005, p. 37), o sucesso brasileiro no agronegócio é, em parte,

[...] resultado de um trabalho iniciado pelo Governo Federal em décadas passadas (política de garantia de preços mínimos, construção de armazéns em regiões de fronteira agrícola, etc.) e, mais recentemente, quando diminuiu ou deixou de interferir, diretamente, em algumas dessas áreas, de um trabalho de pesquisa (Embrapa), e principalmente, da competência dos empresários do agronegócio.

O agronegócio se tornou o principal responsável por manter a balança comercial brasileira positiva, pois a maioria dos demais setores é deficitária (GAZZONI, 2013). Neste sentido, a Embrapa (2014) afirma que o agronegócio tem sido fundamental para manter positivo o saldo da balança comercial brasileira, contrabalanceando o desequilíbrio na balança gerado por outros segmentos. Em outras palavras, sem os resultados do agronegócio, o país estaria a décadas com a balança comercial negativa.

A exportação do agronegócio encontra-se concentrado em quatro principais setores: complexo soja, complexo sucroalcooleiro, carnes e produtos florestais, que juntos representam aproximadamente 73% das exportações. E neste contexto, a soja tem desempenhado um papel importante para o agronegócio brasileiro, representado 33,14% do total das exportações do setor. (AGROSTAT, 2016)

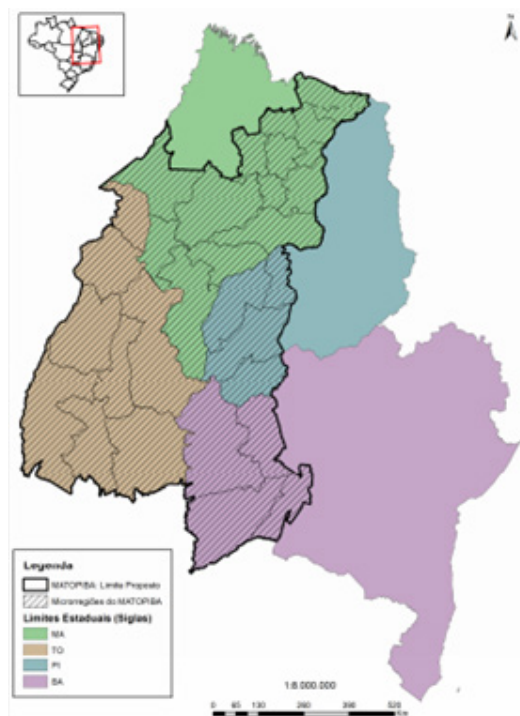
8.4 MATOPIBA

Graças aos avanços tecnológicos, a cultura da soja tem se expandido pelo Brasil, e tem chegado a áreas onde sua cultura era incipiente ou inexistente. Entre esses novos Estados produtores, agora se destacam o Maranhão, o Tocantins, o Piauí e a Bahia, que juntos produziram 8,5% da safra nacional e representam a nova fronteira agrícola brasileira, o MATOPIBA. (EMBRAPA, 2014)

8.4.1 APRESENTAÇÃO DO MATOPIBA

A região denominada MATOPIBA é formada por partes de microrregiões dos estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia, caracterizada como a nova área de expansão de fronteira agrícola, baseada em tecnologias de alta produtividade. A região abrange 31 microrregiões geográficas e 377 municípios. O termo MATOPIBA é um acrônimo formado a partir das iniciais dos quatro estados participantes, quer seja MA (Maranhão), TO (Tocantins), PI (Piauí), BA (Bahia). (MAPA, 2015; Miranda, Magalhães e Carvalho, 2014)

Figura 2: Delimitação territorial proposta para o MATOPIBA



Fonte: MAPA (2015)

Como observado na Figura 2, a região não abrange a totalidade dos estados mencionados. Esta delimitação territorial baseou-se em uma série de critérios elaborados pelo Grupo de Inteligência Territorial e Estratégica- GITE da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – EMBRAPA (MIRANDA; MAGALHÃES; CARVALHO, 2014). A área do MATOPIBA possui cerca de 73 milhões de hectares, onde vivem 6 milhões de pessoas. Um dos principais critérios utilizados para a delimitação dessa região foi o bioma cerrado, que cobre aproximadamente 91% do território da região (SA, 2015).

Em 6 de maio de 2015, por meio do decreto presidencial 8.447, institucionalizou-se o MATOPIBA como uma região de desenvolvimento do país, passando a contar com um plano nacional de expansão agrícola específico e uma superintendência de desenvolvimento, sob o comando do MAPA. Como consequência, a região vem a cada ano ampliando a área plantada, a produtividade e, por conseguinte, a produção de grãos, particularmente da soja. (SA, 2015)

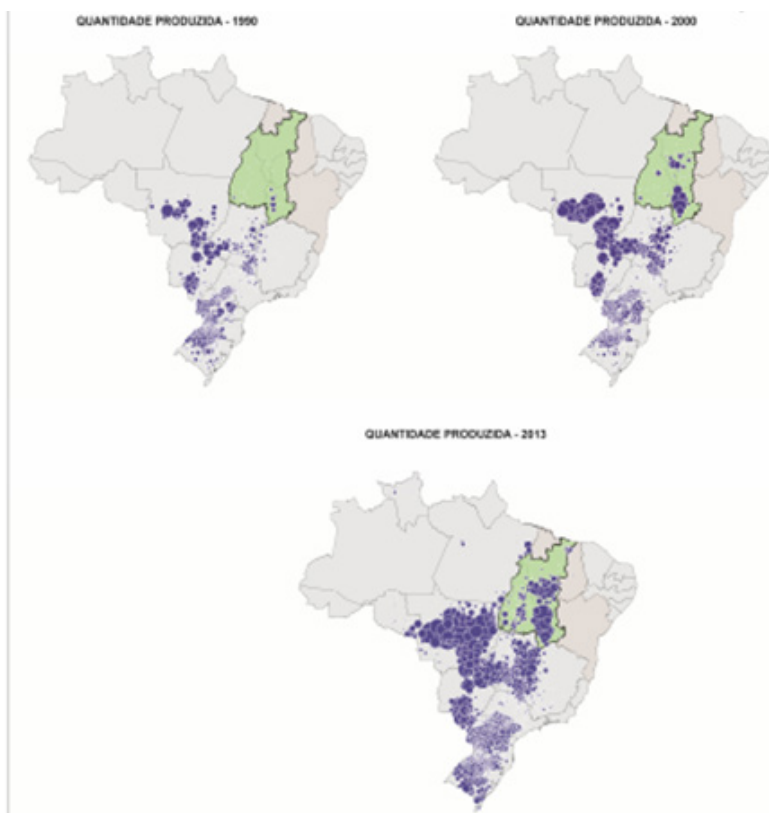
Este crescimento de produtividade deve-se principalmente ao baixo preço da terra, se comparado a outras regiões produtoras e à apresentação de

condições e da fclimáticas favoráveis a produção de soja. Segundo MAPA (2013), as áreas que vêm sendo ocupadas nesses Estados têm algumas características essenciais para a agricultura moderna: são planas e extensas, solos potencialmente produtivos, disponibilidade de água e clima propício, com dias longos e elevada intensidade de sol.

8.4.2 PRODUÇÃO DA SOJA NA REGIÃO DO MATOPIBA

Em meados dos anos 1980, a soja começou a ser cultivada no Nordeste brasileiro, inicialmente em uma pequena área do estado da Bahia. Em 1984 o cultivo chegou ao Maranhão, e só após 1987 o plantio iniciou-se nos estados do Piauí e Tocantins, formando a última fronteira agrícola brasileira, o MATOPIBA (CONAB, 2015).

Figura 3: Quantidade de soja produzida nos anos de 1990, 2000 e 2013



Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), apud Pauli e Pereira (2016)

A soja é uma das commodities que se destacam na região do MATOPIBA, sendo a principal cultura e a que apresentou a maior evolução na quantidade produzida, como pode ser observado na Figura 3.

A expansão do seu cultivo deveu-se principalmente aos incentivos fiscais para exploração da área; a manutenção do mercado externo em alta; a substituição dos óleos animais por vegetais; melhorias na estrutura viária e portuária; consolidação de redes de pesquisa acerca da soja; efetivação de parques industriais de processamento e beneficiamento; fornecimento de insumos e máquinas agrícolas (EMBRAPA, 2011).

Com exceção da Bahia, nos estados do MATOPIBA a área tem se expandido mais que a produção, consequência da disponibilidade de terras para serem agregadas como área de plantio. Esta disponibilidade de terras, a preços mais baixos que em outras regiões do país, levam proprietários a migrarem de outras regiões, sobretudo da região sul do país, para os cerrados do MATOPIBA (SA; MORAIS; CAMPOS, 2015).

Segundo dados da Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB, 2015), a região do MATOPIBA representou cerca de 11% da área plantada de soja na safra 2014/2015 em todo em Brasil, com produção de 10,4 milhões de toneladas, o que equivale a 10% da produção da soja brasileira.

8.5 ANÁLISE DA LOGÍSTICA DE TRANSPORTE NA REGIÃO DO MATOPIBA

A expansão da produção na região traz a necessidade de uma logística eficiente para o escoamento dos grãos. Buscar a competitividade, através do transporte de grandes volumes de soja de maneira segura, eficiente e com baixo custo, tornou-se um dos grandes desafios para o agronegócio numa região que tem o crescimento da área plantada aumentando a cada ano. Por isso, o conhecimento das particularidades da cultura da soja, dos modais de transporte utilizados e dos portos é importante, pois todos esses fatores estão interligados dentro desse processo complexo que é o escoamento de uma commodity agrícola (LIMA, 2014).

Segundo a CNT (2015a), duas configurações logísticas predominam no escoamento da soja em grão no MATOPIBA. A primeira em direção aos terminais portuários do litoral baiano, Portos de Ilhéus e Salvador, onde a principal via de escoamento é a BR-242. E a segunda em direção ao porto de Itaqui, no Maranhão, onde as rotas rodoviárias concentram-se nas BR-230, BR-135 e rodovias estaduais. Assim, seguindo a tendência brasileira, a região utiliza-se majoritariamente do modal rodoviário, ainda que o mesmo não seja o mais adequado no transporte de grandes volumes em grandes distâncias, como é o caso do escoamento da soja em grão (CNT, 2015a).

Os modais dutoviário e aeroviário não foram pesquisados dada a inviabilidade financeira/técnica de transportar soja em grão por eles.

Quanto às hidrovias, pouco se investiu para tornar navegáveis os rios da região, resultando assim em pouca relevância do modal no escoamento do

grão. Para mudar essa situação, seriam necessários grandes investimentos em eclusas, dragagens e derrocamentos (CNT, 2015a). Enquanto isso não é feito gasta-se com manutenção de rodovia e com o custo elevado do deslocamento por caminhões.

No que se refere ao modal ferroviário, apenas a Ferrovia Norte-Sul (FNS) permite o escoamento da produção de soja no Norte/Nordeste. A Estrada de Ferro Carajás (EFC), apresentada na figura 04 como possível rota de escoamento da soja, atualmente, não movimentava valores representativos do grão, dada a vocação dessa malha ao transporte de commodities minerais. Por se tratar do modal mais indicado para o transporte de grandes volumes em grandes distâncias, é fundamental a ampliação de investimentos para a resolução dos entraves operacionais e aumento da malha ferroviária (CNT, 2015b). Figura 4 - Principais rotas de escoamento da produção de soja, milho e farelo proveniente da região do MATOPIBA

Figura 4 - Principais rotas de escoamento da produção de soja, milho e farelo proveniente da região do MATOPIBA

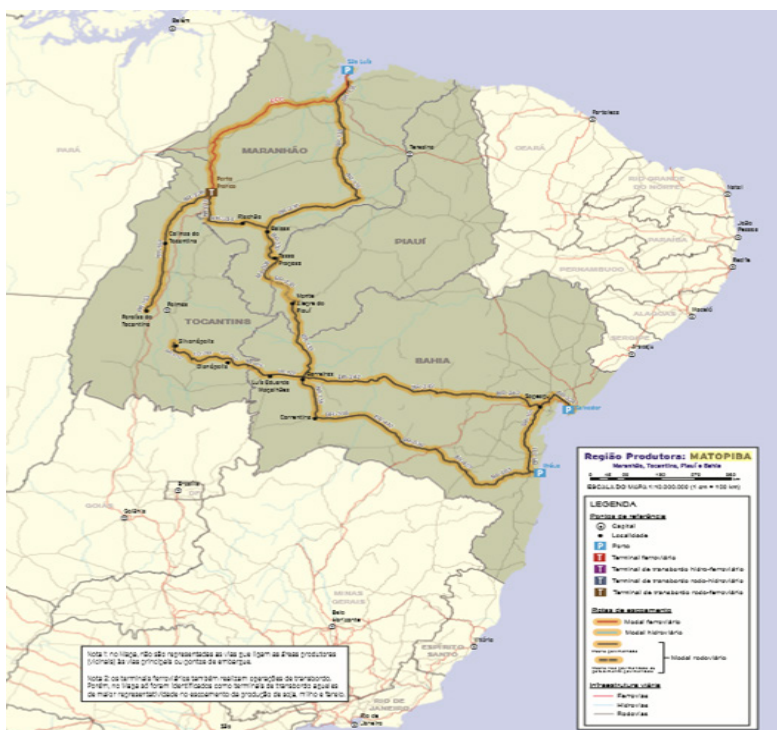
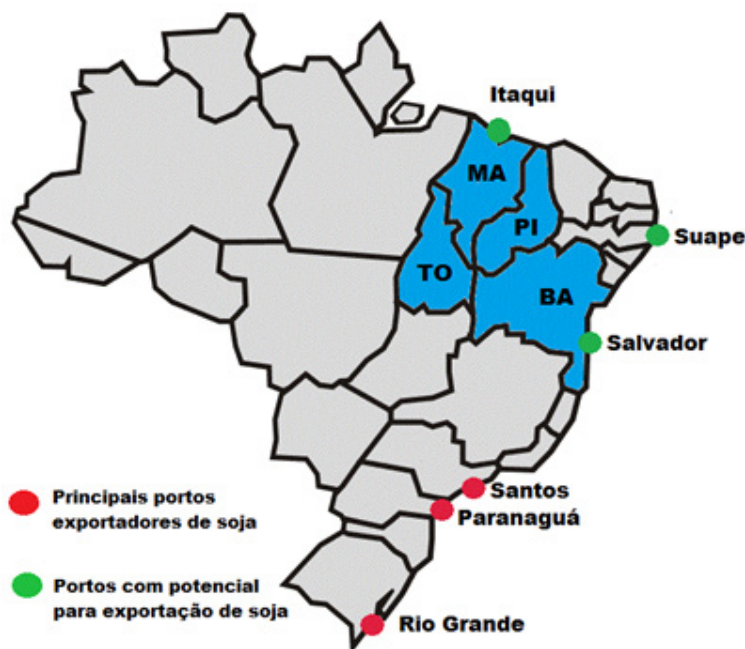


Figura 4 - Principais rotas de escoamento da produção de soja, milho e farelo proveniente da região do MATOPIBA

Segundo Santos et al. (2016), há a necessidade de investimentos por parte do Estado na logística de transporte para o desenvolvimento da infraestrutura necessária ao escoamento da produção do MATOPIBA, uma vez que os principais portos exportadores de soja do país encontram-se nas regiões sul e sudeste, como pode ser observado na Figura 5.

Figura 5: Região MATOPIBA – potenciais portos para escoamento da produção



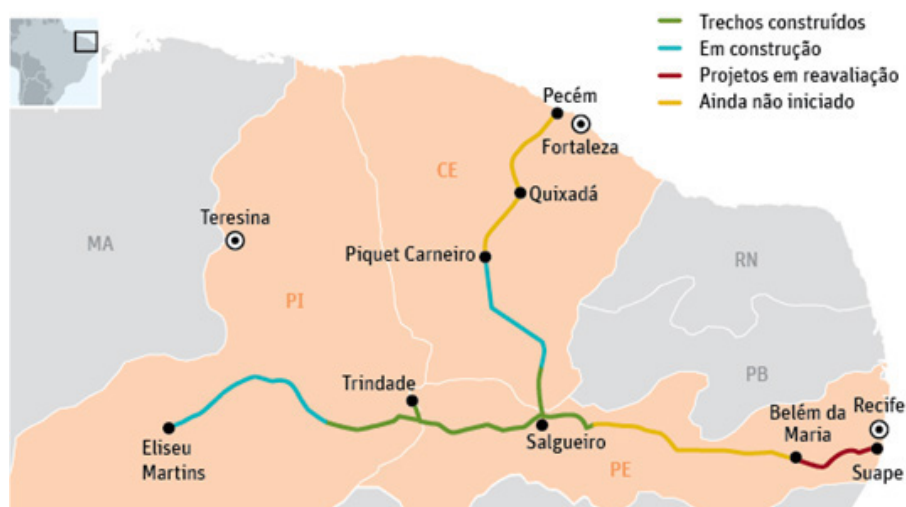
Fonte: Figura elaborada pelos autores a partir de dados de Lima (2014)

Nesse sentido, investiu-se, por exemplo, cerca de 600 milhões na construção do Terminal de Grãos do Maranhão (TEGRAM), que fica localizado no Porto Itaqui (MA). As obras de implementação do TEGRAM iniciaram-se em 2012 e as operações do Terminal iniciaram em 2015, com recebimento de grãos do MATOPIBA, nordeste do MT, leste do PA, e norte de GO, impulsionando o agronegócio nessas regiões de influência do Porto de Itaqui. Além dos terminais, as consorciadas do TEGRAM, individualmente, deverão investir cerca de R\$ 400 milhões na infraestrutura logística nas regiões produtoras do MATOPIBA, em armazéns e transbordos para atender os volumes previstos (SANTOS, 2016). O terminal trabalha com sistema ferroviário e rodoviário e estima-se que o transporte ferroviário detenha maior papel, representando 80% de todo o transporte, utilizando da FNS. Essa infraestrutura construída

pelo Estado gera maiores vantagens para a exportação e também faz com que a produção aumente, tendo em vista a facilidade no escoamento da produção, tornando a soja produzida nessa região mais competitiva no mercado externo e mais lucrativa para seus produtores (PAULI; PEREIRA, 2016).

Além do porto de Itaqui, existe a possibilidade de direcionar o escoamento da produção de soja na região para o porto de Suape em Pernambuco, entretanto, a infraestrutura de estradas e ferrovias para fazer a ligação até o mencionado porto precisaria ser melhorada bem como a infraestrutura do mesmo. (LIMA, 2014). Nesse caso, a conclusão da Ferrovia Transnordestina é considerada estratégica para o desenvolvimento do agronegócio e indústria mineral. Ela permitiria o escoamento da soja para o Porto de Suape, como sugerido por Lima (2014).

Figura 6: Ferrovia Transnordestina



Fonte: Transnordestina Logística e Ministério dos Transportes apud Jornal do Comercio (2016)

Em 1847 a Ferrovia Transnordestina foi pensada por Dom Pedro II, sendo um corredor ferroviário capaz de interligar o Nordeste brasileiro e facilitar a exportação de mercadorias pelos portos da região. Em 1999 o projeto foi incluído nos planos do Governo, mas suas obras começaram efetivamente somente em 2006, após 159 anos de sua concepção (CARDOSO, 2008, SPERANDIO; JUSEVICIUS, 2014). Segundo dados do Ministério do Planejamento (2016), em 2016, após dez anos do início das obras, a Ferrovia estava com 51% de sua execução concluída. A figura 6 ilustra o andamento da construção da ferrovia em 2016

As limitações logísticas dessa região estão principalmente ligadas ao modal rodoviário, que, como em outras regiões do país, apresentam pouca infraestrutura; com estradas mal conservadas e/ou não pavimentadas, falta de sinalização, saque de cargas, além da falta de estruturas de armazenagem ao longo da rota de escoamento. Vale salientar que parte da produção da soja ainda é escoada para portos do Sul e Sudeste brasileiro, tendo que viajar longas distâncias, elevando o custo final do produto (CNT, 2015a).

Não há dúvidas de que o fomento da infraestrutura logística do agronegócio é essencial para estimular o desenvolvimento econômico brasileiro, bem como o da região do MATOPIBA. Se bem planejado e estruturado, o aumento da produtividade do setor contribuirá para o desenvolvimento socioeconômico do país (VIEIRA FILHO, 2015).

A expansão agrícola na região do MATOPIBA, no entanto, tem que ocorrer de forma planejada a partir de políticas públicas amparadas em largo conhecimento científico, uma vez que esta é uma área complexa, de transição entre os biomas do Cerrado e Semiárido, com condições climáticas diferentes das regiões agrícolas já consolidadas, como em Goiás e Mato Grosso. Além disso, o MATOPIBA possui diversidade em termos de ocupação e cobertura da terra, nela existe a agricultura empresarial, mas também áreas de preservação, de agricultura familiar, reservas quilombolas e indígenas (LOPES, 2014).

8.6 CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES

A região de convergência dos estados do Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia, denominada de MATOPIBA, representa uma das mais importantes fronteiras para a expansão e intensificação da produção de grãos no país. Avanços tecnológicos intensificaram o uso da terra, fazendo a região se destacar no cenário do agronegócio brasileiro. Porém, avanços em logística de transporte não vêm acompanhando o crescimento vertiginoso em área plantada e produtividade na região.

A logística do transporte ferroviário na região do MATOPIBA pode tornar-se um diferencial competitivo, se houver mais investimentos em infraestrutura. Contudo, a região faz grande uso do modal rodoviário para o escoamento da produção agrícola e sabe-se que esse modal é significativamente mais caro.

Como alternativa para evitar gargalos na produção, faz-se necessário investimento na reestruturação de rodovias que melhoraria em muito a intermodalidade dos transportes, além de investimentos nos demais modais.

Com a melhoria da infraestrutura de transporte e armazenagem, parte das cargas que ainda são transferidas para portos do Sul e Sudeste poderão ser destinadas aos portos próximos das regiões produtoras no MATOPIBA, como os apresentados anteriormente.

O projeto TEGRAM, por exemplo, tende, na próxima década, a elevar sua participação na exportação da soja no MATOPIBA, bem como de outras

regiões do país, contribuindo para a competitividade e diminuição dos custos logísticos frente ao mercado internacional.

A finalização das obras da Ferrovia Transnordestina permitirá o escoamento da soja pelo porto de Suape o que reduzirá consideravelmente o custo do frete com transporte. Especialmente considerando que o Porto de Suape passou recentemente por uma reforma e modernização. É urgente a necessidade de uma atenção maior do Governo para as obras da Transnordestina, dada sua importância para agilizar tempo e reduzir custos no transporte de soja e de outros grãos e minérios.

Por possuir uma posição estratégica, próxima aos mercados da Europa, América do Norte e com acesso mais curto ao Canal do Panamá (atualmente em expansão), o Porto do Itaqui e de Suape poderão tornar-se os principais portos para exportações de grãos da região do MATOPIBA e até de outras regiões como o Centro-Oeste brasileiro. Assim ficaria menos oneroso o custo logístico de transportes para os principais mercados consumidores do grão de soja e seus derivados, especialmente o mercado asiático. Para tanto, são necessários maiores investimentos público e privado.

O presente capítulo limitou-se a descrever um pouco sobre o mercado do agronegócio especialmente a soja na região MATOPIBA e seus dilemas para o processo exportador especialmente quanto aos entraves relativos a logística de transporte. Quando isso for resolvido com hidrovias funcionando e ferrovias operando, com certeza a competitividade da região será significativa. Isso demonstra, mais uma vez, que a produtividade sozinha não resolve o problema dos custos dependendo também da logística, ou seja de toda a cadeia de produção e distribuição.

REFERÊNCIAS

- BALLOU, R. H. **Logística empresarial**: transportes, administração de materiais e distribuição física. São Paulo: Atlas, 1993.
- BARAT, Josef. **Logística, transporte e desenvolvimento econômico**. [S.l.]: Cla Editora, 2007.
- BATALHA, M. O.; et al. **Gestão agroindustrial**. São Paulo: Atlas: 1997. vol. 1, cap. 1.
- BONATO, E. R. **A soja no Brasil**: história e estatística. Londrina: EMBRAPA-CNPSo, 1987. 61p. Disponível em: <<http://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=BR19871446431>>. Acesso em: 23 mai 2016.
- CARDOSO, F. H. **Avança Brasil**: proposta de governo. Rio de Janeiro: Centro de Edelstein de Pesquisas Sociais, 2008. 172p.
- CAVALCANTI, T. R; et al. Competitividade da soja brasileira para exportação. **Cadernos de Pós-Graduação em Administração de Empresas**. São Paulo, v. 3, n.1, p. 39-58, 2003. Disponível em: <<http://www.mackenzie.br/>

fileadmin/Pos_Graduacao/Doutorado/Administracao/Volume_3/Competitividade.pdf>. Acesso em: 06 nov. 2016.

CHING, H. Y. **Gestão de estoques na cadeia de logística integrada: supply chain**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

CONAB, Companhia Nacional de Abastecimento. Acompanhamento da safra brasileira de grãos. **Safra** 2014/15, n. 8 - Oitavo levantamento, Brasília, p. 1-118, maio 2015. Disponível em: <http://www.conab.gov.br/OlalaCMS/uploads/arquivos/15_05_12_08_59_36_boletim_graos_mai_2015.pdf> Acesso em 10 nov. 2016.

_____. **Acompanhamento da safra brasileira de grãos**. v. 10 Safra 2017/18 - Décimo levantamento, Brasília, p. 1-178, julho 2018.

_____. **Conjuntura de soja** – 2017/18. – Brasília, p. 1-33, maio 2017. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/assuntos/camaras-setoriais-tematicas/documentos/camaras-setoriais/soja/2017/39a-ro/app_soja_39ro_conjuntura.pdf> Acesso em: 07 de maio de 2018

CFA, Conselho Federal de Administração. Plano Brasil de infraestrutura logística: Uma abordagem sistêmica. Brasil: **Sistema CONSELHO FEDERAL DE ADMINISTRAÇÃO / CRAs**, 2013 124p. Disponível em: <http://www.cfa.org.br/servicos/publicacoes/planobrasil_web1.pdf>. Acesso em: 22 out. 2016.

CNT, Confederação Nacional do Transporte. **Entraves logísticos ao escoamento de soja e milho**. Brasília: Transporte & Desenvolvimento, 2015a. 155 p. Disponível em: <https://issuu.com/transporteatuall/docs/estudo_transporte__desenvolvimento>. Acesso em: 20 mar. 2016

_____. **Pesquisa CNT de ferrovias 2015**. Brasília: Transporte & Desenvolvimento, 2015b. 234 p. Disponível em: <https://issuu.com/transporteatuall/docs/estudo_transporte__desenvolvimento>. Acesso em: 20 mar. 2016

DAVID, P. A.; STEWART, R. D. **Logística internacional**. 2. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2010.

ECOAGRO (São Paulo). **O agronegócio no Brasil**. 2013. Disponível em: <<http://www.ecoagro.agr.br/agronegocio-brasil/>>. Acesso em: 20 set. 2016.

EMBRAPA, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. **Tecnologias de produção de soja: região central do Brasil 2012 e 2013**. Londrina: Embrapa Soja, 2011. 261 p. Disponível em: <<http://www.cnpso.embrapa.br/download/SP15-VE.pdf>>. Acesso em: 12 nov. 2016

_____. **Soja em números**. 2014. Disponível em: <<http://www.cnpso.embrapa.br/sojaemnumeros/>>. Acesso em: 10 maio 2016

_____. **Soja em números**. Desenvolvido a partir de dados disponibilizados por várias instituições. 2018. Disponível em: <<https://www.embrapa.br/web/portal/soja/cultivos/soja1/dados-economicos>>. Acesso em: 10 julho 2018

_____. **Soja em números** (safra 2016/2017). Disponível em: <<https://www.embrapa.br/web/portal/soja/cultivos/soja1/dados-economicos>>. Acesso em: 20 Abr. 2018.

FARO, R.; FARO, F. **Curso de comércio exterior: visão e experiência brasileira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

FERREIRA, K. A.; RIBEIRO, P. C. C. Logística e transportes: uma discussão sobre os modais de transporte e o panorama brasileiro. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO (ENEGEP), XXII, 2002 Curitiba. Trabalhos apresentados. **Anais...** Curitiba: Associação Brasileira de Engenharia de Produção. 2002. Disponível em: <<http://tecspace.com.br/paginas/aula/mdt/artigo01-MDL.pdf>>. Acesso em: 16 nov. 2016.

GAZZONI, D. L. **A sustentabilidade da soja no contexto do agronegócio brasileiro e mundial**. Londrina: Embrapa Soja, 2013. 50p. Disponível em: <<https://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/bitstream/doc/973921/1/Doc344online.pdf>>. Acesso em: 02 nov. 2016.

HANDABAKA, A. R. **Gestão logística da distribuição física internacional**. 1. ed. São Paulo: Maltese, 1994.

HASSE, G. **O Brasil da soja: abrindo fronteiras, semeando cidades**. Porto Alegre: L&P / Poco Grande: Ceval, 1996. 256 p.

HIRAKURI, M. H.; LAZZAROTTO, J. J. **O agronegócio da soja nos contextos mundial e brasileiro**. Londrina: Embrapa Soja, 2014. 70p. Disponível em: <<http://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/104753/1/O-agro-negocio-da-soja-nos-contextos-mundial-e-brasileiro.pdf>> Acesso em: 13 mar. 2016.

IMEA, Instituto Mato-Grossense de Economia Agropecuária. Entendendo o Mercado da Soja. In: **Workshop Jornalismo Agropecuário**, 2015, Cuiabá. Resumo. Cuiabá, 2015. 48p. Disponível em: <http://www.imea.com.br/upload/pdf/arquivos/2015_06_13_Paper_jornalistas_boletins_Soja_Versao_Final_AO.pdf> Acessado em 15 de nov. de 2016.

KEEDI, S. **Logística de transporte internacional: veículo prático de competitividade**. 1. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

LIMA, D. P. **Estudo da demanda por serviços portuários para o escoamento de soja no Brasil: uma abordagem explorando o conceito de “efeito chicote”**. 2014. 86 f. Dissertação (Mestrado em agronegócios) – Programa de Pós-graduação em Agronegócios, Faculdade de Agronomia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 2014. Disponí-

vel em: <<http://www.bibliotecadigital.ufrgs.br/da.php?nrb=000976685&loc=2015&l=9aa2824b6260cc4c>>. Acesso em: 10 nov. 2016

LOPES, M. A. **Matopiba**, a nova ousadia da agricultura brasileira. Correio Braziliense, Brasília, 11 mai. 2014. Opinião, p. 15. Disponível em: <<https://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/infoteca/bitstream/doc/1028673/1/Matopiba.pdf>>. Acesso em: 11 ago. 2016.

MATTOS, M. P. **Soja**: a mais importante oleaginosa da agricultura moderna. São Paulo: Ícone Editora Brasil, 1987. (Coleção Brasil Agrícola)

MAPA, Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Brasil. **Projeções do agronegócio**: Brasil 2012/2013 a 2022/2023. Assessoria de Gestão Estratégica. – Brasília: Mapa/ACS, 2013. 96 p. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/projecoes-versaoatualizada.pdf>. Acesso em: 04 nov. 2016.

_____. **Projeções do agronegócio**: Brasil 2014/2015 a 2024/2025. Assessoria de gestão estratégica. Brasília: Mapa/ACS, 2015. 131 p. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/PROJECOES_DO_AGRONEGO-CIO_2025_WEB.pdf>. Acesso em: 04 nov. 2016

_____. **Projeções do agronegócio**: Brasil 2015/2016 a 2025/2026. Assessoria de gestão estratégica. Brasília: Mapa/ACS, 2016. 135 p. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/acs/2016/projecoes-agronegocio-2016-2026.pdf>. Acesso em: 05 nov. 2016.

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO. **PAC**: 3º Balanço 2015-2018. Brasília, 2016. Disponível em: <<http://www.pac.gov.br/pub/up/relatorio/5454bd-0c87a6ed2e3fb86ee141246093.pdf>>. Acesso em: 01 nov. 2016.

MIRANDA, E. de. (Coord.). **Matopiba**: caracterização, agendas e agência. Brasília: Embrapa, 2015. Disponível em: <https://www.embrapa.br/gite/projetos/matopiba/150317_MATOPIBA_WEBSITE.pdf>. Acesso em: 14 out. 2016.

MIRANDA, E. E.; MAGALHÃES, L. A.; CARVALHO, C. A. **Proposta de delimitação territorial do MATOPIBA**. Campinas: Embrapa, 2014. 18 p. Disponível em: <https://www.embrapa.br/gite/publicacoes/NT1_Delimitacao-Matopiba.pdf>. Acesso em: 10 out. 2016.

NEVES, M. F. **Marketing e exportação de commodities**. In.: NEVES, M. F.; SCARE, R. F. (Orgs.). Marketing & exportação. São Paulo: Atlas, 2000. Cap. 3 (p. 64-78)

PASSOS, P. S. O. **Logística de transporte para o desenvolvimento nacional**: a visão do governo federal. In: FÓRUM DE DEBATES PROJETO BRASIL, 15.: Logística como integrar para crescer, 2005, São Paulo. Trabalhos apresentados. Anais... São Paulo: Ministério os Transportes. 2005. Disponível

em: <<http://pt.slideshare.net/LuisNassif/logstica-de-transportes-para-a-desenvolvimento-nacional>>. Acesso em: 23 ago. 2016

PAULI, L.; PEREIRA, L. I. **O processo de estrangeirização da terra e expansão do agronegócio na região do MATOPIBA**. Campo território: revista de geografia agrária, Uberlândia: Edição especial, p. 196-224, jun. 2016. Disponível em: <<http://www.seer.ufu.br/index.php/campoterritorio/article/download/30684/18932>>. Acesso em: 23 set. 2016.

PEREIRA, L. A. G. **Logística de transportes e comércio internacional: os fluxos das exportações e das importações de mercadorias no norte de Minas Gerais**. 2015. 219 f. Tese (Doutorado em Geografia) – Programa de Pós-Graduação em Geografia, Instituto de Geografia, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2015. Disponível em: <https://repositorio.ufu.br/bitstream/123456789/15999/1/LogisticaTransportesComercio.pdf>. Acesso em 15 out. 2016

PIRES, E. B. **Os desafios na distribuição de grãos de soja dentro da logística brasileira**. 2014. 41 f. Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso) – Curso de Graduação em Ciências Contábeis, Universidade Federal de Santa Catarina, Rio Verde, 2014. Disponível em: <http://www.unirv.edu.br/conteudos/fckfiles/files/OS_DESAFIOS_NA_DISTRIBUICAO_DE_GROS_DE_SOJA_DENTRO_DA_LOGSTICA_BRASILEIRA.pdf>. Acesso em: 12 ago. 2016.

RIPOLL, F. G. Proposta de uma Análise Logística no Agronegócio como fator competitivo para a distribuição e comercialização da soja em grão no Estado de Mato Grosso. **Revista: Custos e agronegócios online**. Recife, v.8, n. 1, p.43-70, jan-mar 2012. Disponível em: <<http://www.custoseagronegocioonline.com.br/numero1v8/soja.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2016.

ROCHA, P. C. A. **Logística e aduana**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

RODRIGUE, J.P.; COMTOIS, C.; SLACK, B. **The geography of transport systems. London and New York. Routledge: Taylor & Francis Group**. 2006. Disponível em: <https://people.hofstra.edu/geotrans/eng/gallery/Geography%20of%20Transport%20Systems_1ed.pdf>. Acesso em: 01 out. 2016

SA, H. A.; MORAIS, L. ; CAMPOS, C. S. S. . Que desenvolvimento é esse? Análise da expansão do agronegócio da soja na área do MATOPIBA a partir de uma perspectiva furtadiana. In: **CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA, XXI**, 2015, Curitiba. Anais. Curitiba: CORECON. Disponível em: <<http://www.coreconpr.org.br/wp-content/uploads/2015/10/b6.pdf>>. Acesso em: 25 out 2016.

SANTOS, Anderson Salmo et al. O escoamento da soja na Região Nordeste do Brasil e o Porto de Itaqui (MA). **XXXVI Encontro Nacional De Engenharia De Produção**, João Pessoa, 2016.

SATUR, R. V.; PESSOTTO, J. A. B. ; CESARO, N. H. Ensaio sobre agronegócio e exportação: cenários, iniciativas e perspectivas no Brasil. **III Encontro Gaúcho de Artigos Sobre Comércio Exterior**, São Leopoldo - RS, 2005.

SPERANDIO, Ana Maria Girotti; JUSEVICIUS, Vanessa Cristina Cabrelon (Org.). **Guia básico de Iniciativas para o desenvolvimento de transportes saudáveis e sustentáveis no Brasil**. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2014.

SILVA, L. A. T. **Logística no comércio exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 2004

TOSTA, M. A. R. Transportes e logística de grãos no Brasil: Situação atual, problemas e soluções. **Revista de Política Agrícola**. Brasília, v. 2, p.37-50, abr-jun 2005. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/acs/Revista_Politica_Agricola_Ano_XIV_N_2_Abr_Maio_Jun_2005.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2016

VIEIRA FILHO, J. E. R. Expansão da fronteira agropecuária brasileira: desafios estruturais logísticos. Boletim regional, urbano e ambiental - **IPEA**, Brasil, p. 37-48. jul-dez. 2015. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/6491/1/BRU_n12_Expans%C3%A3o.pdf>. Acesso em: 12 nov. 2016

WANKE, P. F. **Logística e transporte de cargas no Brasil**: produtividade e eficiência no século XXI. São Paulo: Atlas. 2010.

CAPÍTULO 9

INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS PARA O NORDESTE DO BRASIL E ANÁLISE DOS FATORES: O Caso da FCA em Goiana - PE

Scarlet Augusta de Andrade Echeverria
Márcia Batista da Fonseca

9.1 INTRODUÇÃO

O fenômeno da globalização, resultante de uma reorganização espacial pós Segunda Guerra mundial, trouxe muitos desafios e mudanças, principalmente, para àqueles países que tinham dificuldades de abrir suas portas para o mercado internacional. Dentre esses países, o Brasil que adotava um sistema de protecionismo econômico por um longo tempo, passou a implantar um conjunto de medidas liberalizantes de forma a promover a abertura comercial ao exterior a partir da década de 90.

Diante desses desafios, no marco da globalização e formação de blocos econômicos, determinadas medidas foram fundamentais para o avanço de investimentos estrangeiros no país, como por exemplo, o programa de privatizações, o estabelecimento do Plano Real como nova moeda e ações para a inflação, abertura econômica e a integração no bloco econômico do Mercosul, entre outras medidas que desencadearam um crescimento estratégico no fluxo de investimentos estrangeiros diretos (IED) no país (GREGORY; OLIVEIRA, 2005).

Com o rompimento desses entraves frente à inserção de investimentos estrangeiros e desembarque de empresas multinacionais, o Brasil tomou um caminho diferenciado rumo ao crescimento econômico. Os principais setores econômicos do país voltaram a aquecer, principalmente, o setor automotivo que passou por transformações ao longo do tempo e introduziram novos modelos de organização produtiva, na área de gerenciamento, tecnologia e estratégias de *marketing*. Além do que, houve a recepção de diversas empresas internacionais deste setor que passaram a exercer suas atividades de produção dentro do país e assumiram a tarefa de exportar para outros países.

Desse feito, a indústria e o comércio ganharam competitividade e os consumidores foram os mais beneficiados. As cidades começaram a perceber a importância de receber uma multinacional em sua região, e conseqüentemente, foram se tornando mais atrativas para atender as necessidades dessas grandes empresas estrangeiras.

Kotler e Kotler (2015) ressaltam que as multinacionais focaram seus investimentos nos países e cidades em crescimento acelerado como na Ásia e na América Latina porque ofereceram oportunidades para investimentos na indústria, comércio e tecnologia. Elas passaram a se constituir enormes mercados de consumo doméstico e desenvolvimento das carreiras pessoais através da educação e das próprias empresas. Além desses fatores, outros como renda, número e tamanho de famílias, são variáveis pertinentes na decisão dos investimentos e de estratégias.

A atitude dos governos de reformar as políticas nacionais como forma de incentivar os investimentos privados, aperfeiçoa a industrialização e o desenvolvimento econômico da região. Algumas cidades cresceram rapidamente em termos de habitantes, Produto Interno Bruto (PIB), geração de empregos e melhorias na infraestrutura por implantar zonas de parques industriais. (KOTLER; KOTLER 2015)

A razão para o crescimento dessas zonas está na maneira de atrair essas multinacionais. Esses atrativos estrangeiros devem estar associados a diversos fatores e tipos de estratégias que levaram muitas empresas multinacionais a escolherem destinos com capacidade de oferecer as condições necessárias que as empresas multinacionais (EM's) procuram, tais como: vantagem locacional, mercado consumidor, incentivo do setor público, redução de barreiras de comércio, mão-de-obra, recursos naturais, entre outros aspectos definidos nas políticas públicas das cidades.

Tendo em vista que uma unidade industrial gera muitos impactos sociais, econômicos e culturais para uma região, atualmente existe uma acirrada competição entre os Estados para a instalação de novas plantas industriais.

Sobre o setor automotivo no Brasil, Alves (2014), em seu estudo, observa que os Estados que antes eram preferência dos investidores estrangeiros, vem sendo ameaçados por outros Estados que passaram a competir em nível nacional e agora apresentam-se como futuros locais de concentração de unidades industriais de auto veículos.

Pode-se considerar que o Sudeste possui a maior quantidade de investimentos ligados ao setor automotivo, entretanto, o que vem sendo observado nos últimos anos, é o deslocamento desses investimentos para o Nordeste do país. As razões para essa migração das indústrias em direção ao Nordeste estão ligadas aos fatores de mão de obra mais barata que no Sul e Sudeste, já que nestas regiões, a renda média é elevada e no Nordeste, além da renda média ser inferior, existe um grau maior de disponibilidade da mão de obra. Outras variáveis como os benefícios fiscais oferecidos pela região e o aumento no poder de compra da população são consideradas fortes justificativas para tal deslocamento. (AUTO ESPORTE, 2013)

Diante desses fatores e estratégias que necessitam ser explorados, para que essas cidades possam atrair cada vez mais investimentos externos, são constantes os desafios que devem enfrentar, principalmente, as novas regiões que estão sendo alvo desses investimentos, como por exemplo, o Município de

Goiana situado na Zona da Mata Norte do Estado de Pernambuco que possui, atualmente, três unidades industriais: um polo vidreiro, com a implantação da Vivix, fábrica de vidros planos; o polo farmaco-químico, com a implantação da Empresa Brasileira de Hemoderivados e Tecnologia (HEMOBRÁS), primeira fabricante de produtos derivados do sangue do Brasil; além do polo automotivo, com a chegada da fábrica da FCA. (PIMENTEL; FONSECA, 2014)

Nos últimos anos, Pernambuco recebeu vários investimentos estrangeiros, e dentre eles, o porto de Suape foi um dos maiores que contribuiu para o avanço de entrada de capital estrangeiro. Dentro desse contexto, utilizando dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Pimentel e Fonseca (2014) apontam que o Estado de Pernambuco se encontra como a segunda maior economia do Nordeste, apresentando um PIB de 18,8 % e que representa 2,5 % do PIB nacional que como consequência é um atrativo de investimentos estrangeiros.

Nesse debate, Kotler e Kotler (2015) observou alguns fatores que são fundamentais para a atração de multinacionais. A partir de sua análise, ele constata que a grande maioria dessas características são encontradas nas grandes metrópoles. Fatores como a natureza, a demografia, logística, incentivos fiscais, boas cadeias de investimentos, políticas favoráveis ao governo central, estabilidade social, entre outros, são pontos fortes de uma cidade atrativa para os negócios estrangeiros que geralmente estão situadas nas grandes cidades.

A partir dessa visão de Kotler e Kotler (2015), pode-se considerar que as cidades pequenas tendem a oferecer menos atrativos do que as cidades grandes para os investimentos estrangeiros. É nesse aspecto que o estudo se torna interessante ao tentar buscar informações a respeito das estratégias adotadas pelo Município de Goiana, que por ser uma cidade de porte médio, obteve mais destaque do que as grandes metrópoles para receber a multinacional FCA.

Dessa forma, uma vez recém instalada a empresa *FIAT Chrysler Automobiles* (FCA), que representa o polo industrial principal da região, o presente trabalho procura encontrar resposta para a seguinte pergunta que norteia a pesquisa: Quais as estratégias que o Município de Goiana tem adotado para atrair a instalação da empresa FCA? Este artigo analisa a atração de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED'S) para o Município de Goiana – PE e especificamente identificar as estratégias para a negociação da instalação da FCA

A relevância dessa pesquisa está relacionada, primeiramente, com o rápido crescimento que o Município vem apresentando na indústria, no consumo, na geração de emprego, na renda e no comércio em decorrência dos IED's. A segunda razão tem a ver com o investimento ter sido realizado em um Município com aproximadamente 75 mil habitantes e não possuir nenhuma outra atividade além da açucareira antes da chegada da FCA. A terceira razão encontra-se no papel do Município de Goiana ao gerar estímulos para atrair uma empresa de grande porte como a FCA.

Esta é uma pesquisa exploratória e descritiva, que se utiliza de entrevista semi-estruturada, cuja característica é a utilização de um roteiro previamente

te elaborado. Algumas questões tiveram como a fonte o trabalho de Pimentel e Fonseca (2014) sobre o Estudo de Caso da FCA e foram produzidas com base de leituras e artigos de autores como: Senhoras (2005), Alves (2014), Cassotti e Goldestein (2008), Gregory e Oliveira(2005), entre outros. A entrevista apresentada neste trabalho foi realizada em fevereiro de 2016.

Além desta introdução, este estudo apresenta o referencial teórico, seguido pelo desenvolvimento, que apresenta um perfil da indústria automobilística no Nordeste e no Brasil e a discussão dos resultados. Por fim apresentam-se as considerações e recomendações e as referências.

9.2 DESENVOLVIMENTO

O Brasil é considerado um forte mercado consumidor do setor automobilístico. A primeira montadora a perceber esse grande potencial foi a *Ford*. Henry Ford que trouxe a primeira montadora de auto veículos para os Estados Unidos da América (EUA) em 1919. Logo em seguida, foi a vez da *General Motors* que em 1925 construiu sua fábrica em São Caetano do Sul - SP.

A chegada das empresas do setor automotivo no Brasil foi fundamental para acelerar o desenvolvimento das cidades onde se alocavam, e que tinha por intuito, estimular o aumento de fluxos de auto veículos, e construção de várias estradas para uma melhor circulação dentro das cidades.

Após a criação do Banco Nacional do Desenvolvimento (BNDES) em 1952, o crescente aumento de importação de auto veículos foi a principal razão para o governo limitar a importação de autopeças já produzidas no país. No entanto, apesar dessa política adotada, as montadoras de auto veículos estavam resistentes já que o mercado local era pequeno e não atendia aos requisitos da escala econômica (BNDES, 2015).

Diante da necessidade de coordenar melhor a indústria automobilística no Brasil e das transformações no quadro político, em 1956, o então presidente Juscelino Kubitschek criou o Grupo Executivo da Indústria Automobilística (GEIA). O grupo tinha objetivos de promover a rápida fabricação dos bens de consumo (carros de passeio) e dos bens de produção (veículos de carga), bem como, amenizar os efeitos sobre o balanço de pagamentos em consequência das crescentes importações. A função desse grupo era definir normas de instalação, metas de produção e planos de nacionalização, autorizar projetos e acompanhar-lhes a evolução. O BNDES participou do GEIA desde a criação e executou um papel fundamental na formulação do programa da indústria. (BNDES, 2015)

Logo após a concretização do grupo GEIA, a entrada das primeiras fábricas, no período de 1957 – 2005, registrou no país um crescimento em sua produção totalizando 46,4 milhões de auto veículos. Desde então, o Brasil tem passado por intensas transformações na produção, na capacidade tecnológica, inovação dos produtos, em áreas de gerenciamento e logística. Tais mudanças foram fundamentais para tornar este setor um dos mais ativos da indústria brasileira (ANFAVEA, 2006)

Apesar de o setor automotivo ser resistente a crises, nas décadas de 70 e 80, com a crise do petróleo e da inflação, o setor automobilístico foi seriamente afetado pela diminuição do apoio estatal. Apenas com a abertura comercial em 1990, as relações voltaram a se estreitar e surgiram acordos de forma a expandir cada vez mais a indústria automotiva. Com a competitividade acirrada, as empresas nacionais debilitadas foram sendo dominadas pelas *joint ventures* e montadoras estrangeiras que possuíam capital suficiente para acompanhar o ritmo das inovações e tecnologias do período (SENHORAS; DIAS, 2004).

Dessa forma, pode-se perceber que o setor automotivo no Brasil é composto por basicamente empresas de grande porte, multinacionais e transnacionais. Embora o país não possua uma marca expressiva internacionalmente no ramo automobilístico, como a *Ford* é para os EUA, ou a *Ferrari* é para a Itália, a nação desempenha um forte papel para a indústria já que produz marcas diversas, consome, exporta para vários lugares, possui um mercado efetivo e potencial e gera renda para o país. Segundo, Filho e Lima (2014) “Acompanhando o crescimento nacional, o setor automobilístico também vem crescendo e ganhando maior relevância na economia do país. Ele emprega cerca de 1,5 milhão de pessoas e tem relação Inter setorial com 200 mil empresas”.

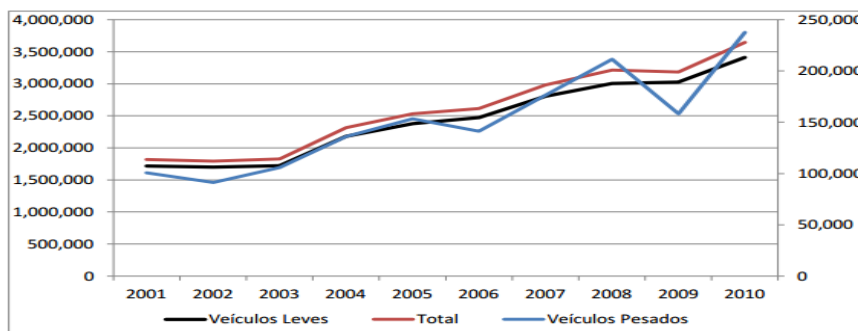
Para um país que possui mais de 200 milhões de pessoas, onde o automóvel é considerado, para a maioria, um bem de necessidade primária, as principais montadoras do mundo não tardaram ao desembarcar suas indústrias pela região. Segundo os dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA, 2015), o Brasil conta com a presença das maiores fabricantes mundiais de auto veículos como a *Toyota*, *Ford*, *General Motors* (GM). *Volkswagen*, *FCA*, *Mitsubishi*, *Peugeot*, *Citroen*, *Merces-Benz*, *Renault*, dentre outros.

Além da saturação nos mercados desenvolvidos ser um dos motivos pelo qual as empresas querem investir nos países emergentes como o Brasil, o país também vem adotando algumas políticas a fim de convencer as Empresas multinacionais (EM's) a operarem na região, como, por exemplo, as reduções do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI); o incentivo ao crédito aos bancos das montadoras, por meio do Banco do Brasil e de uma linha de crédito de produtores de autopeças. (BARROS; PEDRO, 2011)

Através desses incentivos políticos cujo objetivo é alcançar uma evolução no panorama automotivo do país, o mercado automotivo brasileiro se mostrou ainda mais forte quando o mundo enfrentou a crise financeira mundial que deu início no último trimestre de 2008. Do ponto de vista global, essa crise afetou bastante o setor automotivo, no qual, sua produção de auto veículos passou de 73,2 milhões de unidades em 2007 caindo para 61,7 milhões em 2009. No Brasil, esse impacto não foi tão grave quanto a nível mundial. Em 2008, o Brasil atingiu recordes pela primeira vez ultrapassando três milhões de unidades e os licenciamentos alcançaram 2,8 milhões de unidades. (OICA, 2011 apud BARROS; PEDRO 2011)

A Figura 1 apresenta a produção de automóveis no Brasil de 2001 a 2010, com base de dados da ANFAVEA (2015), podem-se confirmar as informações citadas acima, no qual, em 2008, o Brasil atingiu seu recorde na produção de auto veículos e em 2010, ultrapassou sua produção em mais de 3,6 milhões de unidades.

Figura 1: Produção de automóveis no Brasil por unidade – 2001 a 2010



Fonte: Anfavea (2015)

Com o estender da crise, o Brasil obteve uma pequena retração na sua produção em 2009, porém suas vendas cresceram 11,4%. Nesse mesmo ano, o Brasil se consolidou como o quinto maior mercado mundial. E em 2010, o Brasil ultrapassou a Alemanha passando a ser o quarto maior mercado mundial (BARROS; PEDRO, 2011).

No entanto, de acordo com o Anuário da ANFAVEA (2015), atualmente, o Brasil se encontra em sétimo lugar no *ranking* de maiores produtores de autoveículos. De qualquer modo, a indústria automobilística continua sendo de grande interesse para o governo, e acredita-se que até 2017, os investimentos em projetos de ampliações das fábricas existentes e na construção de novos empreendimentos deverá atingir a cifra de R\$ 30 bilhões. Isso significa dizer que a capacidade de produção virá a ultrapassar 3,6 milhões de unidades de autoveículos por ano para 6,2 milhões por ano até 2025.

Ao analisar a distribuição geográfica de produção de veículos no Brasil, segundo o Anuário da Indústria Automobilística (2015), das empresas associadas à ANFAVEA, atualmente existem 64 unidades industriais distribuídas em 10 Estados e 52 Municípios. Portanto, a indústria está presente em todas as regiões - Sul, Sudeste, Centro-Oeste, Norte e Nordeste.

Diante dessa evolução ao longo dos anos, pode-se afirmar que o Brasil vem se tornando cada vez mais um país com um ambiente propício para investimentos estrangeiros relacionados à indústria automobilística. O grande impacto causado pela vinda das montadoras estrangeiras provocou uma competitividade entre os demais Estados do Brasil para receber essas montadoras que costumam dar um grande salto nos PIB's das cidades.

9.2.1 A ESTRUTURA DA CADEIA AUTOMOBILÍSTICA

A cadeia automobilística se caracteriza por vários setores que são demandados através de quatro categorias: exportações, consumo das famílias, formação bruta de capital fixo (investimento) e outras demandas (consumo do governo e variação de estoques). Os automóveis são demandados para o uso das famílias, para exportações e para investimento. Os caminhões têm sua demanda concentrada em investimento e exportações. A demanda intermediária (consumo dos setores produtivos) é o principal componente para peças, cabines e recondicionamento como se pode observar através desta Tabela 01. (BAHIA; DOMINGUES, 2010).

Tabela 1: Distribuição das vendas setoriais, por categoria

	Demanda final (% do total)				Total (1+2+3+4)	Demanda intermediária (% do total)
	Exportações (1)	Consumo das famílias (2)	Formação bruta de capital fixo (3)	Outras demandas (4)		
Automóveis, caminhonetas e utilitários	21,1	51,9	20,3	1,2	94,5	5,5
Caminhões e ônibus	31,9	3,2	51,4	2,6	89,0	11,0
Peças e acessórios para veículos automotores	8,9	1,8	2,0	2,4	15,2	84,8
Cabines, carrocerias e reboques	12,0	1,7	2,0	2,3	18,1	81,9
Recondicionamento ou recuperação de motores para veículos automotores	1,8	1,9	2,2	2,6	8,5	91,5

Fonte: Cedeplar, UFMG (2005)

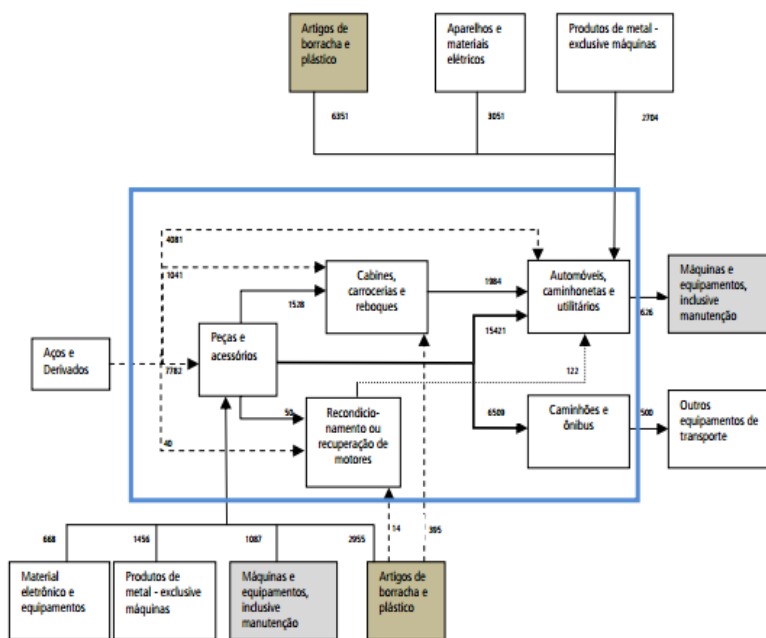
A Figura 2 demonstra a dimensão da interação dentro de uma cadeia produtiva do setor automotivo. Bahia e Domingues (2010), explicam da seguinte maneira:

A figura destaca os principais elementos de ligação – dentro da cadeia e com outros setores e cadeias produtivas –, destacando-se a de aço e derivados, máquinas e equipamentos, material eletrônico, produtos de metal e artigos de borracha e plástico. Nestas relações com outras cadeias produtivas, sobressai o fornecimento de aço e derivados. Este representa um dos insumos mais importantes para todos os subsetores automotivos, destacando-se o fluxo com peças e acessórios. (BAHIA; DOMINGUES, 2010, p.8 e 9)

Os mesmos autores ainda retratam um novo modelo de organização industrial, no que consiste em desenvolver um parque produtivo de fornecedores dentro das fábricas que venha de maneira a facilitar a interação entre a planta e os fornecedores. O número de fornecedores é organizado hierarquicamente. Em primeiro nível, estão àqueles contratados diretamente pelas montadoras, os chamados sistemistas, que além de fornecerem subconjuntos completos de componentes, também ganharam importância no desenvolvimento de produtos.

O segundo nível abrange os fornecedores contratados pelos sistemistas. Portanto, através deste modelo, é possível obter mais ganho de escala e eficiência na atividade produtiva, reduzindo o tempo e a rigidez no processo produtivo, barateando os custos de desenvolvimento de produtos e adaptando-os ao gosto dos consumidores locais. Vale ressaltar que nem todas as montadoras estão dispostas a seguir este modelo, porém os parques produtivos e consórcios modulares são uma forma limite de reorganização da produção. (BAHIA; DOMINGUES, 2010).

Figura 2: Cadeia produtiva do setor automotivo



Fonte: Cedeplar-UFMG, Modelo de insumo-produto 2005.

9.2.2 PERFIL DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO NORDESTE

De acordo com Filho e Lima (2014) o Nordeste, está em fase de crescimento acelerado em que apresenta uma grande expansão, sendo chamada até

de a “China brasileira”. Durante os anos de 2000 a 2010, o produto interno bruto da região apresentou uma expansão de 60%, maior do que a que ocorreu com o PIB nacional.

A partir da primeira década do século XXI, aprofundou-se a recepção pela região do Nordeste de investimentos estrangeiros, dentre eles, foram desenvolvidos os maiores polos da região – Suape (PE), Percém (CE) e Camaçari (BA), que contribuíram de certa forma, para o estabelecimento de montadoras de auto veículos voltados para esta região (UFPE, 2013).

Um dos motivos pelo aquecimento da economia do Nordeste está ligado ao intenso processo de industrialização que a região vem passando. O crescente aumento do poder aquisitivo da população, os investimentos públicos e privados em infraestrutura e baixo custo de produção estão impulsionando a economia na região. No setor automotivo, as montadoras já começaram a implantar suas unidades no Nordeste, especialmente nos Estados da Bahia e Pernambuco. Conforme os dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI; 2014), demonstram que entre 2001 e 2011 o Nordeste aumentou em seu percentual 0,6 no PIB industrial, enquanto o Sul e Sudeste tiveram uma queda respectiva de 2,1 e 2,7 na sua participação da produção industrial, logo, percebe-se uma mudança na descentralização espacial da indústria no país.

Com base nas informações do CNI (2014), atualmente existe uma retração de investimentos industriais no país. A participação da indústria no PIB é de 25 %, 10 % a menos comparado aos anos 90. A causa para este cenário está na queda de produtividade do trabalho e ao baixo investimento feito pelas empresas, inclusive na inovação. Entre 2006-2013, houve um aumento no custo de trabalho de 45,7% para se produzir uma mesma unidade de produto. Essa mudança ocasionou a diminuição dos investimentos nesse setor e, conseqüentemente, na queda de competitividade. Embora tenha ocorrido essa retração da indústria, outras regiões ganharam mais espaço para este setor, como é o caso do Nordeste que foi citado acima e que este cenário representa uma grande importância na diminuição das desigualdades regionais.

Segundo uma notícia publicada pela Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (ABLA, 2015), o Gerente de desenvolvimento de negócios da Jato Dynamics afirma que os principais motivos para o deslocamento das montadoras estrangeiras para o Nordeste, encontra-se nos benefícios fiscais que o local oferece, e na mão de obra mais barata e abundante que no Sul e Sudeste. Portanto, através dessa informação e dos dados da CNI, pode-se concluir que as empresas industriais são estimuladas a investir pelo baixo custo de mão-de-obra.

A maior parte dos investimentos das montadoras estrangeiras foi a vinda da FCA no valor de R\$ 4 bilhões na construção da fábrica na cidade de Goiana, em Pernambuco. Além desse grande investimento, Pernambuco recebeu a empresa chinesa *Shineray* com um investimento de R\$130 milhões em Suape. Já na Bahia, o Estado conta com a presença das montadoras *JAC motors*, *Ford* e *a Johnny* na qual, esta produz motos. E, no Ceará, está instalada

a fábrica Troller que foi reinaugurada recentemente com um investimento de aproximadamente R\$ 200 milhões. (AUTOESPORTE, 2013)

De acordo com esses dados, observar-se que Pernambuco se destaca como sendo o principal destino de IED do Nordeste das indústrias de automóveis. Portanto, o seguinte capítulo fará uma discussão relacionada à empresa FCA e o Município de Goiana, em que identificará o papel da região na atração das montadoras estrangeiras com base nas estratégias elaboradas pelo Município.

9.2.3 ESTUDO DE CASO: A FCA EM GOIANA

Atualmente, a FIAT possui uma rede de 570 concessionárias espalhadas por todos os Estados do Brasil, 16 fábricas e controla oito centros de pesquisas e desenvolvimento com a presença de laboratórios e recursos de última geração capazes de simulações e testes dinâmicos em escala real. A multinacional também é líder no mercado brasileiro há 10 anos e possui uma fatia de 22,5% do mercado interno de automóveis. O presente capítulo apresenta os resultados da pesquisa, ou seja, o caso da FCA em Goiana-PE.

O local do estudo compreende o Município de Goiana que está localizado no Estado de Pernambuco na divisa entre duas capitais: João Pessoa e Recife. Atualmente a região está ocupada por empresas como a FCA, HEMOBRÁS E A VIVIX.

Goiana localiza-se no Estado de Pernambuco, possui aproximadamente 78.287 habitantes e seu acesso está ligado a BR-101, na divisa entre duas capitais: João Pessoa e Recife veja-se figura 3 que apresenta o mapa do estado de Pernambuco e a localização da cidade.

Atualmente, Goiana encontra-se como a sexta maior economia do Estado e possui um PIB R\$ 734 milhões de reais. Segundo as fontes da Agencia de Desenvolvimento de Goiana (ADGOIANA, 2014) Goiana, “limita-se ao norte com o Estado da Paraíba, ao sul com os Municípios de Itaquitinga, Igarassu, Itapissuma e Itamaracá, ao leste com o Oceano Atlântico e ao oeste com as cidades de Condado e Itambé”

A região está ocupada por algumas empresas industriais como a FCA (montadora de veículos) e a Empresa Brasileira de Homoderivados e Biotecnologia (HEMOBRÁS), ambas instaladas no Município de Goiana/PE. Outras indústrias que também fazem parte do polo são: VIVIX Vidros Planos (Goiana/PE), a Companhia de Bebidas das Américas (AMBEV) localizada em Itapissuma/PE; Brennand Cimentos Pitimbú, em Pitimbú/PE; e por fim, NISSAN/AJINOMOTO (Fábrica de Macarrão) localizada em Glória de Goitá/PE. (SILVA, 2014)

Figura 3: Mapa de Pernambuco – destaque para o Município de Goiana



Fonte: AD GOIANA, 2014

A Fábrica Automobilística de Turin (FIAT) foi fundada em 1899 em Turin – Itália, e é uma das marcas da *FCA Chrysler Automobiles* (FCA), um dos maiores fabricantes de automóveis do mundo. Atualmente, o mercado de vendas da Fiat está espalhado em 150 países e opera em 61 países através de subsidiárias com 1063 unidades que empregam 190 mil pessoas, 100 mil delas fora da Itália. “Em 2010 a empresa superou a marca de 2 milhões de automóveis vendidos no mundo inteiro. Apenas a divisão de automóveis apresentou lucro de €222 milhões em 2010, com faturamento de €35.9 bilhões”. (MUNDO DAS MARCAS, 2011).

O grupo no Brasil é dividido em *FIAT Società per Azioni (SPA)* e FIAT industrial. Sua atuação compreende desde a produção propriamente dita até vendas em concessionárias. A FIAT chegou, pela primeira vez no Brasil, em 1976 e se instalou em Betim – MG, que desde então passou a ser a maior unidade industrial da empresa do mundo em tamanho e em produção, ultrapassando a matriz em Turin. (MUNDO DAS MARCAS, 2011)

A construção da fábrica em Goiana se tornou o primeiro grande investimento do grupo FIAT após a fusão global entre a FIAT e Chrysler. A fábrica da FCA se divide em duas partes: *Main Plant* e *Supplier Park* que dispõe de 16 empresas estrangeiras que fornecem matéria prima e suprimentos para a planta principal. Atualmente, a capacidade de produção gira em torno de 250 mil veículos por ano, produz 45 carros por hora, cujas peças fornecidas são controladas pela metodologia japonesa do *just-in-time*, o que representa um diferencial competitivo ao garantir maior eficiência, produtividade e qualidade no processo de montagem que são produzidos com alto nível de padrão tecnológico. (REVISTA DA FCA, 2015; ADDIPER, 2015).

Alguns dos motivos que levaram o Município de Goiana à conquista de um novo polo automotivo estão relacionados com as vantagens de localização, propriedade e estratégias adotadas pelo Estado de Pernambuco bem como o Município. (PIMENTEL; FONSECA, 2014)

Além do baixo custo da produção da mão-de-obra, percebe-se que um dos fatores mais fortes para o aumento dos IED's no Nordeste está associado aos incentivos fiscais. De acordo com as leis federais, disponibilizadas no sítio da AD Goiana; pela Lei Federal nº 11.196/2005- Lei do Bem e suas alterações, regulamentadas pelo Decreto nº 5.798/2006 – Incentivo à Inovação Tecnológica, constam as seguintes regulamentações para os investidores no Município de Goiana:

- A. Redução de 20,4% até 34% no Imposto de Renda (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) do que for produzido em pesquisa e desenvolvimento (P&D).
- B. Redução de 50% do Imposto sobre produtos Industrializados (IPI) de equipamentos que sejam adquiridos exclusivamente para P&D.
- X. Redução de 75% do IRPJ sobre o valor a pagar por 10 anos;
- Δ. Reinvestimento de 30% do IRPJ devido;
- E. Isenção do Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM);
- Φ. Depreciação acelerada (12 meses) de bens adquiridos, para efeito de cálculo do IRPJ, e com o desconto dos créditos da Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS) e do Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP) e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins).

No que diz respeito às leis estaduais, de acordo com a Lei Nº 13.484, de 29 de junho de 2008, o Decreto Nº 32.467 Pernambuco oferece alguns incentivos que servem como métodos e estratégias de atração para os investidores dos setores de auto veículos, como por exemplo, o Programa de Desenvolvimento do Setor Automotivo do Estado (PRODEAUTO) voltada para a indústria automotiva, que tem por objetivo a concessão de crédito presumido de 95% do saldo devedor mensal do Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS); isenção do ICMS na importação de insumos, exceto energia, relacionados em decreto e destinados a fabricação de veículos e a isenção do ICMS na importação e aquisição (incluindo diferencial de alíquota) de equipamentos do ativo fixo. Além desse programa, as empresas que fornecem matéria prima para a fábrica de automóveis, também dispõem de alguns benefícios tais como a isenção do ICMS próprio nas saídas internas de componentes para a indústria de veículos; aproveitamento do saldo credor através de: compensação com outro estabelecimento da mesma empresa ou transferência para a indústria de veículo e diferimento do ICMS na importação e aquisição (incluindo diferencial de alíquota) de equipamentos do ativo fixo. (AD GOIANA, 2015)

Por último, as leis que regem o Município de Goiana, (Lei Nº 1.973, de 16 de dezembro de 2005. Lei Nº 2.139, de 20 de setembro de 2010. Lei Nº 2.170, de 29 de setembro de 2011), tem por objetivo favorecer aos investidores através de tais medidas (AD GOIANA, 2015):

- A. Isenção do Imposto Sobre Serviços (ISS) para empreendimento hoteleiro, durante 05 anos, a contar da data da efetiva operacionalização do empreendimento;
- B. Redução do Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN) para 2%, exceto o disposto no item 15, do art. 66, da Lei nº 1.973/2005;
- C. Redução de 20% no pagamento da taxa de licença (alvará) para localização e funcionamento de Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP);
- D. Redução de 20% no pagamento do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) nos 12 primeiros meses de instalação incidente sobre único imóvel próprio, alugado ou cedido que seja utilizado pela Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP);
- E. Isenção de taxas, emolumentos e demais custos relativos à abertura, à inscrição, ao registro, à licença, ao alvará e ao cadastro do Empreendedor Individual - MEI. (SECRETARIA DE ARECADAÇÃO E FINANÇAS DE GOIANA, 2010)

Segundo o atual presidente da FCA, Stefan Ketter, outros motivos para o investimento estão relacionados ao intenso processo de desenvolvimento industrial que o Estado de Pernambuco vem passando, e por apresentar conquistas de empresas de vários setores, como siderurgia e metalurgia, energia eólica, farmacológico, bebidas e alimentos, além do setor automotivo (DIÁRIO DE PERNAMBUCO, 2015).

Em uma entrevista disponibilizada pela Revista da própria FCA (2015), Ketter, admitiu que um dos grandes desafios a ser enfrentado pela empresa, foi a construção de uma fábrica com um parque de fornecedores integrado já que o Estado de Pernambuco não dispunha deste vínculo com o setor automotivo. A princípio, o que parecia ser uma desvantagem, tornou-se um fator positivo, pois através desse parque, a multinacional pode obter grandes ganhos logísticos e operacionais.

A construção da planta principal (*Main Plant*) com o Parque de Fornecedores (*Supplier Park*) superaram o valor de sete bilhões de reais e tornou-se uma grande conquista para o grupo FCA e para o Município de Goiana. Conforme perspectivas do investimento, estima-se que “serão gerados 9 mil empregos diretos e indiretos no novo polo automotivo, que contará ainda com indústrias fabricantes de autopeças, contribuindo, assim, para o desenvolvimento de uma cadeia local de fornecedores. Sendo a mão-de-obra 82% do Nordeste e 78% de Pernambuco” (BNDES, 2015).

[...] O Polo Automotivo será um poderoso indutor de desenvolvimento, com capacidade de estruturar em seu entorno parque de empresas transformadoras de matérias-primas e produtoras de componentes vinculados a inúmeros setores da economia, abrangendo toda a escala de complexidade tecnológica. Terá, principalmente, a capacidade de transformar vidas, introduzindo o desenvolvimento social em uma escala que seguramente nos surpreenderá por seu vigor. (REVISTA DA FCA, 2015)

Tendo em vista a força dos impactos em várias dimensões causados por um complexo automotivo, o governo federal juntamente com o BNDES decidiu financiar este projeto com R\$ 3,3 bilhões para a instalação da fábrica com o intuito de fortalecer a indústria nacional, por meio do aumento da capacidade de produção de automóveis e com impactos importantes na geração de emprego e renda (BNDES, 2015).

De acordo com Silva (2016), o intuito da FCA era se instalar em Suape, no Cabo de Santo Agostinho/PE. Entretanto, o grupo decidiu expandir seu projeto atual e passar de 3 bilhões para 4 bilhões de reais, e mudou o seu investimento para Goiana que doou um terreno de 4.400 hectares. A empresa foi recebida com festa no município, pois o que se espera é que a montadora trará benefícios não só para Goiana, mas também para 15 cidades localizadas em um raio de 40 quilômetros.

Com relação ao PIB econômico do Estado, a FCA acrescenta 6,5% no PIB de Pernambuco, o que incrementa em R\$ 2,1 bilhões na economia local (ADDIPER, 2015).

A chegada da nova fábrica em Pernambuco foi um processo complexo que teve que enfrentar algumas barreiras para a sua instalação. Em setembro de 2013, ocorreu uma das maiores operações logísticas já executadas em Pernambuco. Os navios vindos do Japão, que desembarcaram no Porto de Suape, traziam consigo aproximadamente cinco mil toneladas e foram necessários 900 caminhões para transportar toda essa carga até a fábrica que levou cerca de quinze dias. Além desse primeiro impacto que demonstra ser o trajeto do porto até a fábrica, pode-se identificar também como outras barreiras impostas ao grupo, a falta de mão de obra especializada que não havia em Goiana. Para isso, houve uma grande articulação entre a FCA, o governo do Estado e prefeituras, para capacitar pessoas para o projeto, seja na construção civil, seja para a operação da fábrica. (REVISTA FCA, 2015).

Outra grande barreira identificada, está sendo a crise atual pela qual o país está passando. Segundo dados da ANFAVEA (2015), “entre 2013 e 2014 houve diminuição de 7,1% no licenciamento de carros, veículos comerciais leves, caminhões e ônibus (de 3,7 para 3,5 milhões de unidades) no Brasil e retração de 40% nas exportações (de 565 para 334 mil unidades)”.

9.2.4 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A presente sessão trata da descrição dos dados e de discussão dos resultados obtidos a partir da realização de uma entrevista semi-estruturada no

mês de fevereiro de 2016 com o Engenheiro Mecânico de Projetos, italiano, Roberto Mandrile (FCA), que acompanhou desde o início a formação da fábrica no Município de Goiana. O objetivo da realização da entrevista foi o de tornar a pesquisa mais empírica em busca de dados que pudessem auxiliar na compreensão da ida da FCA para o Município de Goiana.

Vale salientar que a escolha do entrevistado para responder à entrevista foi indicação do setor de Recursos Humanos, tendo em vista a acessibilidade do engenheiro.

As perguntas serão apresentadas no Quadro 1 e foram elaboradas para dar suporte ao estudo de caso através de uma maneira empírica. Algumas questões tiveram como a fonte o trabalho de Pimentel e Fonseca (2014).

Quadro 1 Entrevista

PERGUNTAS	RESPOSTAS
01. Qual a sua opinião sobre a vinda da FCA para Goiana?	<p>“Eu falo como gringo, eu posso te dar uma ideia de estrangeiro que chegou aqui. Eu acho que foi uma coisa ótima. Ótima para a FCA e ótima para o Estado de Pernambuco e Goiana. A primeira vez que eu cheguei, eu percebi como era a realidade de Goiana. Uma cidade pequena, pobre, no meio do nada, sem recursos particulares e sem um futuro. A FCA trouxe uma grande possibilidade, porque colocou pessoal, dinheiro... Ai, tudo mudou. Por exemplo, essa parte social, foi uma das coisas que mais me deixou interessado. Porque eu vi em um ano e meio, quase dois, a mudança social que o investimento privado pode fazer. Mudou tudo! Mudaram as estradas, restaurantes, escolas, mudou muita coisa. Quando a FCA chegou, acho que fez um plano de construção e de ajuda econômica e social com o Estado de Pernambuco e com o Município de Goiana...Tudo que estava ao redor. Basicamente, quando cheguei aqui, não tinha nada, só cana de açúcar, ai a FCA pegou esse terreno e construiu 15 quilômetros quadrados de empresa, que é grande! E uma coisa importante é que a FCA não chegou sozinha, ou seja, não tem só FCA lá na fábrica, a fábrica é dividida em dois, ou seja, uma parte que se chama <i>Main Plant</i> e uma parte que se chama <i>Supplier Park</i>. A parte da <i>Main Plant</i> é a parte física da FCA, onde ocorre a produção principal como pintura, prensas, funilaria e montagem, ou seja, o carro vai sair completo. Na outra parte, que chama <i>Supplier Park</i>, tem todos os fornecedores externos, que chegaram aqui de toda a parte do mundo. Então foi uma coisa muito interessante, porque não chegou só a FCA, mas chegou todo um universo que fica ao redor da FCA. Um impacto muito importante com a chegada do polo automotivo foi a mão-de-obra, ou seja, a maioria das pessoas que trabalham na Fábrica, são de lá: Pernambuco e Paraíba. Quando a FCA chegou, ela fez um contrato para pegar a maioria das pessoas de Pernambuco. É claro que a parte da gestão é estrangeira, mas, passo a passo está passando para um gerenciamento brasileiro”.</p> <p>“Com o investimento, o governo prometeu toda uma infraestrutura elétrica nova, fez toda uma parte de distribuição de água potável, quilômetros de tubulações, infraestrutura de rodoviária, estrada. Então, foram coisas muito importantes que o governo prometeu e fez. O governo prometeu coisas que também não fez que é uma estrada nova para chegar até Recife. A fábrica fica a 10 km de Goiana, basicamente, 80 km de João Pessoa e 60 km de Recife. A ideia da FCA era utilizar Recife como polo principal, porque tem o porto, tem muita coisa, é uma cidade muito grande”.</p>

<p>02. A FCA a princípio iria se instalar em Suape. Qual foi o principal motivo para a mudança sobre a instalação da fábrica para Goiana?</p>	<p>Para essa pergunta, foram apresentadas as seguintes opções como resposta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vantagem de localização • Fica no meio entre duas capitais • Fácil acesso logístico de escoamento da produção em dois portos • Descentralizar o desenvolvimento concentrado em Suape • Menos custos • Isenção de impostos • “Eu acho que foi isso, ou seja, o Estado de Pernambuco criou uma possibilidade muito boa para FCA, como o ajuste de imposto”.
<p>03. Quais foram as barreiras e obstáculos que a empresa enfrentou ao se instalar?</p>	<p>“Foi complicado o gerenciamento das empresas estrangeiras com as empresas brasileiras, porque o jeito de fazer, o jeito de trabalhar, o jeito de pensar brasileiro é muito diferente do jeito de fora. Tudo diferente, cultura diferente, comida diferente, idioma diferente. Porque a gente chegou pensando em entrar em uma obra internacional em que todos falassem inglês. A primeira coisa que a gente descobriu é que ninguém falava inglês. No começo o impacto social foi muito difícil. Sobretudo para as pessoas que precisavam gerenciar, a gente precisava compreender a cabeça dos outros, sabe... Então foi muito difícil”.</p> <p>Foi apresentada como resposta a opção de burocracia e crise. O entrevistado concordou que houve muita burocracia, mas que era normal para um porte de uma fábrica como a FCA. No que diz respeito à crise, o entrevistador disse que a crise afetou bastante e tiveram que parar muitos investimentos.</p>
<p>04. Existe alguma informação a respeito do tempo que levou para a FCA se organizar em termos de documentação e instalação? O que demorou mais nesse processo?</p>	<p>“Em 2012 começaram os estudos. Em dois anos foi desenvolvido um projeto completo para construir a fábrica toda (parte do MainPlant e Supplier Park) um projeto enorme, gigante. Isso significa um projeto de engenharia civil, engenharia geotécnica, engenharia mecânica, elétrica... Imagina, uma quantidade de gente muito grande no desenvolvimento do projeto. Do outro lado, a parte administrativa, a parte que trabalha com o governo, para compreender como fazer as coisas, como por exemplo, arrumar um local para colocar a fábrica”.</p>
<p>05. Que mudanças você identifica no crescimento econômico e no desenvolvimento da cidade após a chegada da FCA?</p>	<p>As seguintes opções foram apontadas para o entrevistado que concordou com todas estas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estímulo do comércio; • Estrutura da cidade; • Mobilidade urbana; • Novas unidades de saúde, creches, escolas técnicas; • Geração de renda
<p>06. Como você enxerga a qualificação da mão-de-obra para um polo que é considerado de nível de alto padrão tecnológico?</p>	<p>“Um pouco baixa. No começo foi baixa. Por quê? Porque não tem escolas técnicas de qualidade. A ideia da FCA foi, com certeza, pegar mão-de-obra a baixo custo e aceitar o desafio de pegar pessoas, que na verdade, tem o conhecimento básico e de formar essas pessoas. As pessoas que trabalham na planta, são pessoas muito novas. Só a gerência, é que tem um pessoal mais velho, com muita experiência e de fora. É um pensamento para um futuro”.</p>
<p>07. A mão de obra da FCA ela é selecionada do Município de Goiana, Recife ou Nordeste?</p>	<p>“A seleção é feita na FCA em Goiana”.</p>
<p>08. Existe algum planejamento para ações voltadas para a qualificação da mão-de-obra?</p>	<p>“Eu mesmo dei aula. Eu dei aula sobre a parte de manutenção, por exemplo. Mas claro que tem uma formação específica para um trabalho específico. Quando você trabalha em linha de produção você tem que aprender muita coisa”.</p>
<p>09. Atualmente, qual é o número de fornecedores que mantêm parceria com a FCA? Todas são de Pernambuco?</p>	<p>“22 empresas, de acordo com o projeto original. Basicamente, do Brasil, não tem ninguém. Todas essas empresas são de fora. Na verdade, foram envolvidas muitas empresas na construção, que foi uma coisa inacreditável, foi a maior obra privada do mundo do ano de 2014. Trabalharam 12.000 pessoas”.</p>

10. Que estratégias foram utilizadas pela FCA para desembarcar no Brasil, e que estratégias mais específicas levaram a se instalar no Nordeste?	“A FCA funciona assim: na sede central, tem uma parte um escritório muito específico que estuda o desenvolvimento de novas fábricas, de novos lugares do mundo em relação à possibilidade de vendas. É muito interessante esse estudo. Foi feito um estudo sobre a Argentina, o Oeste da Europa e Brasil. O Brasil foi o lugar escolhido da América do Sul para criar uma fábrica nova da Jeep e distribuir em toda a América do Sul. Então foi um investimento muito grande”.
11. Essas estratégias adotadas e traçadas estão satisfazendo o retorno do investimento operacional da FCA	Sim. A FCA é bastante satisfeita com o que ela faz.

Fonte: Elaboração Própria, dados da pesquisa.

Por meio desta entrevista, pode-se observar que Goiana deu um salto tanto em seu crescimento econômico, como também, no desenvolvimento econômico com a chegada do polo automotivo. O Entrevistado aponta mudanças socioeconômicas com a chegada da FCA, além do que, a empresa estimulou o surgimento de novos empreendimentos como a HEMOBRÁS, a Companhia Brasileira de Vidros Planos (CBVP) e as fornecedoras de matérias primas para essas indústrias.

Essa mudança no quadro econômico provocou uma mudança na contribuição do PIB da região. Atualmente, depois do setor de serviços, o setor industrial é o que possui mais participação no PIB local de acordo com SILVA (2016). No entanto, conforme a Agência de desenvolvimento econômico de Pernambuco (ADDIPER, 2015), a FCA acrescenta em 6,5 % no PIB de Pernambuco, o que representa em um impacto importante para a economia do Estado e de aproximadamente R\$ 2,1 bilhões na economia do Município de Goiana.

A mudança ocasionada no desenvolvimento econômico encontra-se na qualificação na educação na mão-de-obra. Como foi citado pelo entrevistado, antes da chegada desse polo, não havia perspectiva, Goiana dependia apenas de uma atividade que era a açucareira. Nesse caso, o desafio de aceitar e de qualificar essas pessoas foi um impacto positivo para a região.

Quanto à qualificação da mão-de-obra, as informações divulgadas pela Agencia de Desenvolvimento de Pernambuco (ADDIPER, 2015), afirmam que:

[...] foi constituído o Polo de Educação Automotivo, firmado em dezembro de 2014 com a assinatura de um Protocolo de Intenções entre a Jeep e Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), Universidade Federal Rural de Pernambuco (UFRPE), Universidade de Pernambuco (UPE), Universidade Federal da Paraíba (UFPB), Universidade Federal de Campina Grande (UFCG), Instituto Federal de Pernambuco (IFPE), Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI-PE) e Instituto Euvaldo Lodi (IEL-PE).

Percebe-se que a escolha pela região do Nordeste vai além da questão da mão de obra barata em relação ao Sudeste. A FCA decidiu investir em

Pernambuco porque houve um momento político oportuno entre a empresa e o governo, que concedeu vários incentivos fiscais. O Município de Goiana ofereceu um melhor terreno, incentivos e uma localização estratégica privilegiada. Como ponto negativo é levantado que Pernambuco não foi capaz de oferecer materiais e componentes suficientes para suprir a fábrica FCA. Este seria um ponto para atuação do governo, ou seja, investimentos em pesquisa e desenvolvimento de tecnologias e inovação a fim de atender a esse setor que ainda é bastante influenciado pela política de câmbio flutuante, uma vez que, importa todos os seus componentes para a sua produção.

Outro ponto negativo que foi mencionado pelo entrevistado são as vias de acesso que ainda faltam para facilitar o tráfego das mercadorias para a produção. Pode-se considerar um ponto negativo, a falta de profissionais nas áreas de gerenciamento da empresa, que até agora é somente composto por pessoas de fora do Município. Entretanto, a FCA possui um projeto de passar esses cargos às pessoas do próprio Estado, tendo em vista que manter um profissional estrangeiro é mais caro para a empresa.

9.3 CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES

O Brasil tem desempenhado um papel muito importante na atração de IED's e conseqüentemente, tem desenvolvido fatores cruciais para facilitar a tomada de decisão de investidores estrangeiros.

Em função da saturação dos países desenvolvidos (EUA e Europa), o fluxo de IED's aumentou em direção aos países em desenvolvimento localizados na Ásia e América Latina devido ao baixo custo de produção, acesso a novos mercados e aumento da classe média e alta. O que se pode observar é que as grandes cidades, também estão ficando saturadas e os governos já estão em processo de descentralização dessas áreas como é o caso de Pernambuco, em que o governo ao realizar o acordo de instalação da FCA em Goiana, preferiu descentralizar os investimentos no Porto de Suape, já que esta área já não oferecia mais as melhores condições para abrigar uma empresa de grande porte como a FCA.

Por outro lado, as empresas não querem ficar tão distantes dessas metrópoles que compreendem um grande mercado consumidor (como foi o caso da FCA que utilizou Pernambuco como polo principal) e que dispõem de mão-de-obra qualificada, aeroportos e portos estruturados para receber a ida e vinda de mercadorias. No que diz respeito ao acordo negociado, consta a construção da fábrica de automóveis e a possibilidade de ampliar a fábrica futuramente, atraindo fornecedores para seu entorno, qualificando e empregando os trabalhadores da região e constituir um polo de desenvolvimento de grande alcance econômico e social.

Através deste estudo, percebe-se o interesse que o Brasil tem em sediar essas multinacionais que são capazes de transformar a situação de uma região. No caso do setor automotivo, é uma grande conquista para uma cidade que vai receber uma empresa ligada a este ramo, tendo em vista que ela traz consigo

melhorias para a infraestrutura da cidade, estímulos de pequenos e médios negócios, capacidade tecnológica, geração de renda, e se esse investimento for acompanhado por um planejamento público que consiste na melhoria dos serviços básicos (segurança, educação e saúde), a cidade terá um crescimento ordenado e saudável.

Dessa maneira, a FCA enxergou uma grande oportunidade de ingresso no mercado nordestino, mais especificamente em Goiana, a opção pela internacionalização está ligada ao *efficiency-seeking projects* que está relacionado à procura de investimentos em função de menores custos de produção e maior eficiência nos fatores de produção. Levando em conta que o setor automotivo possui o fator intenso em tecnologia, a falta de mão-de-obra qualificada não foi uma barreira (DUNNING, 1973).

Podem-se considerar dois principais fatores que tiveram grande influência para o sucesso desse investimento: a mão-de-obra mais barata e abundante que no Sudeste e a estratégia de doação de um terreno de 4.400 hectares por parte de Município de Goiana para a multinacional FCA. Além disso, outros fatores de atração são destacados como: a posição estratégica entre duas capitais; melhor terreno; a proximidade com o Porto de Suape; a concessão de linhas de crédito pelo programa PRODEAUTO, financiamento por parte do BNDES no valor de R\$ 3, 3 bilhões, além de incentivos tributários com a redução do IPI até 2020, entre outros.

A mão-de-obra foi um desafio para a FCA, e que em parceria com o governo, optaram por capacitá-la para ocuparem seus postos de trabalho. Pessoas que antes dependiam da pesca e da cana, agora passariam a ganhar mais e se tornarem mais qualificados para atuarem no ramo. A iniciativa de capacitar essas pessoas através da criação de um “polo automotivo educativo” foi a grande responsabilidade social que a FCA assumiu para cumprir seu papel com o desenvolvimento econômico da cidade, uma vez que o desenvolvimento é caracterizado pelas mudanças qualitativas no padrão de vida das pessoas.

Uma das estratégias que Goiana utilizou para atrair as demais empresas que atendem as necessidades do polo automotivo, foi à isenção de alguns impostos como ICMS e IPTU. Essa atitude gerou um diferencial competitivo para a cidade que ao oferecer esses benefícios, criou a possibilidade de facilitar a produção da FCA de uma maneira integralizada no que consiste na junção da fábrica com o parque de fornecedores.

No entanto, o que surpreendeu na pesquisa, é que dentre essas empresas fornecedoras, nenhuma é brasileira. Isso é algo preocupante e pode-se dizer que é uma falta de maturidade da região, por não ter a capacidade suficiente de suprir, em termos de matérias primas, as fábricas que vem para o Brasil, principalmente, quando se trata de um setor tão ativo como o automotivo. Isso pode ser enxergado como um ponto negativo tanto para a empresa como para a cidade, já que os produtos vêm de fora e ficam sujeitos a uma taxa de câmbio flutuante. Ou seja, significa um risco que pode acarretar na produção

e conseqüentemente, na geração de empregos, uma vez que, afetados por uma crise, é necessário parar os investimentos e muitas vezes demitir funcionários.

Vale salientar também, que a chegada de uma empresa estrangeira também pode causar muitos problemas em relação aos aspectos sociais. Por isso, o papel do governo é indispensável para organizar essa dinâmica de investimento, a fim de ajustar o crescimento econômico de forma quantitativa com o desenvolvimento de forma qualitativa.

É válido salientar que a vinda da FCA foi movida a inúmeras negociações que envolviam solução de conflitos (mudança de investimento do Porto de Suape para Goiana), parcerias, apoio governamental, entre outros. Percebe-se ainda a importância do conhecimento de outros idiomas, pois a língua se encaixa como uma variável preponderante para o sucesso dos resultados, eliminando a barreira linguística no momento de se expressar, possibilitando um grau de comunicação mais elevado durante as negociações.

O estudo apresenta fatores e estratégias que mudaram o foco de investimentos da FCA para Goiana, e sob uma ótica que difere de outros estudos, esta pesquisa contribuiu para a importância dos negociadores que foram os grandes responsáveis pela vinda da Multinacional FCA.

Como recomendações, reforça-se que o poder público deve investir cada vez mais na estrutura educacional, uma vez que muitos investidores são movidos pela qualidade da educação do lugar; devem zelar pela segurança como forma de diminuir os índices criminais; devem investir em infraestrutura, como construir nova estrada para facilitar o caminho entre Goiana e Porto de Suape; devem criar estratégias de marketing da cidade para atração de investimentos estrangeiros e também investimentos nacionais; e por fim, devem criar políticas orientadas para melhorar a distribuição de renda da cidade e estimular o comércio interno na criação e produção de componentes que possam ser utilizados na formação do automóvel.

Além dessas contribuições, é relevante aprofundar o fenômeno do estudo com outras pesquisas que demandem temas, tais quais: economia, negociação, logística, qualidade de vida, investimentos estrangeiros e impacto socioambiental.

REFERÊNCIAS

ABLA. **Nordeste é a nova rota de investimentos de montadores no país.** 12 mar. 2013. Seção: Notícias de Mercado. Disponível em: <<http://www.abla.com.br/nordeste-e-nova-rota-de-investimentos-de-montadoras-no-pais/#>> Acesso em: 12 dez. 2015

AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO DE GOIANA. **Aspectos gerais.** Disponível em: <http://adgoiana.pe.gov.br/aspectos-gerais/>. Acesso em: 18 nov. 2014.

ALVES, A.R. A localização das unidades industriais das montadoras de automóveis no MERCOSUL. **Revista GeoUECE** - Programa de Pós-Graduação

em Geografia da UECE Fortaleza, v. 3 n. 4, p. 34-59, jan./jun. 2014. Disponível em <<http://seer.uece.br/geouece>> Acesso em: 20 set. 2015.

ANFAVEA. **Anuário da indústria automobilística 2015**. Disponível em <<http://www.anfavea.com.br/anuario.html>> Acesso em: 20 set. 2015.

BRASIL fecha 2014 como o quarto maior mercado automotivo do mundo. **Auto Esporte**. 28 jan. 2015. Disponível em: <<http://revistaautosporte.globo.com/Noticias/noticia/2015/01/brasil-fecha-2014-como-o-quarto-maior-mercado-automotivo-do-mundo.html>>. Acesso em: 28 out. 2015.

BAHIA, L. D.; DOMINGUES, E. P. Estrutura de inovações na indústria automobilística brasileira. **Texto para discussão**, Brasília, DF n. 1472, p.1-26, fev. 2010.

BARROS, D.C.; PEDRO, L. S. As mudanças estruturais do setor automotivo, os impactos da crise e as perspectivas para o Brasil. **BNDES Setorial**, n. 34, set. 2011. Disponível em: <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/1483/1/A%20BS%2034%20As%20mudan%C3%A7as%20estruturais%20do%20setor%20automotivo,%20os%20impactos%20da%20crise%20e%20as%20perspectivas%20para%20o%20Brasil_P.pdf> Acesso em: 21 dez. 2015

BNDES. **Com financiamento de R\$ 3,3 bi do BNDES, Dilma inaugura polo automotivo em PE**. 28 abril. 2015. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Noticias/2015/Industria/20150428_polo_automotivo_Jeep.html>. Acesso em: 06 mai. 2016.

----- **O papel do BNDES no desenvolvimento do setor automotivo brasileiro**. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro60anos_perspectivas_setoriais/Setorial60anos_VOL1ComplexoAutomobilistico.pdf>. Acesso em: 29 out. 2015.

CASOTTI, B. P.; GOLDESTEIN, M. Panorama do setor automotivo: As mudanças estruturais da indústria e as perspectivas para o Brasil. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, n.28, p.147-188, set. 2008. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/bnset/set2806.pdf> Acesso em: 20 set. 2015.

DUNNING, J. H. Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. In. B OHLIN, B. P.; HESSELBORN, O.; Wikman, P. M. (Org.). **The international allocation of economic activity**. London: Macmillan, 1977. p. 395-418.

PEREIRA FILHO, L. M.; LIMA, M. S. **Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) no Nordeste**: o caso da FCA. João Pessoa, 15 ago. 2014. Disponível

em: file:///C:/Users/Win/Doswwnloads/PROJETO_IEDS%20(1).pdf. Acesso em: 31 dez. 2015.

FLORES, M. ENAI 2014: CNI defende correção de rota da economia para aumentar competitividade da indústria até 2018. 06 Nov. 2014. Disponível Em: <<http://www.portaldaindustria.com.br/cni/imprensa/2014/11/1,51159/enai-2014-cni-defende-correcao-de-rota-da-economia-para-aumentar-competitividade-da-industria-ate-2018.html>>. Acesso Em: 05 Mar. 2016.

_____. **Números da CNI mostram queda da competitividade da indústria.** 15 out. 2013. Disponível em: <<http://www.portaldaindustria.com.br/cni/imprensa/2013/10/1,26740/numeros-da-cni-mostram-queda-da-competitividade-da-industria.html>>. Acesso em: 02 abr.. 2015.

GREGORY, D.; OLIVEIRA, M. F. B. A. (2005) **O desenvolvimento de ambiente favorável no Brasil para a atração de investimento estrangeiro direto.** Disponível em: <http://www.cebri.org/midia/documentos/238_PDF.pdf>. Acesso em: 20 set. 2015.

GRUPO FCA inaugura oficialmente sua fábrica em Goiana, Pernambuco. **O Globo.** Seção: Carros. 28 abril. 2016. Disponível em: <<http://oglobo.globo.com/economia/carros/grupo-FCA-inaugura-oficialmente-sua-fabrica-em-goiana-pernambuco-16005689>>. Acesso em: 02 dez. 2015.

FCA. **Mundo das marcas.** 31 jan. 2011. Disponível em: <<http://mundodasmarcas.blogspot.com.br/2006/06/FCA-movidos-pela-paixao.html>>. Acesso em: 03 dez. 2015.

_____. Nasce o polo automotivo Jeep. **Revista da FCA e da CNH industrial do Brasil** n. 29, 2015.

KOTLER, P.; KOTLER, M. **Conquistando mercados mundiais.** Rio de Janeiro: Atla Books, 2015.

MEDEIROS, S. Fiat inaugura sua fábrica da Jeep em Goiana. **ADDIPER.** 29 abr. 2015. Disponível em: <<http://www.addiper.pe.gov.br/index.php/na-rotado-desenvolvimento-fiat-inaugura-sua-fabrica-da-jeep-em-goiana/>>. Acesso em: 10 fev. 2016

MORAES, J. Stefan Ketter fala do maior desafio da sua vida profissional: construir o polo automotivo da Jeep em Pernambuco. **Diário de Pernambuco.** 27 abr. 2015. Disponível em: <http://www.diariodepernambuco.com.br/app/noticia/economia/2015/04/27/internas_economia,573445/stefan-ketter-fala-do-maior-desafio-da-sua-vida-profissional-construir-o-polo-automotivo-da-jeep-em-pernambuco.shtml>. Acesso em: 03 dez. 2015.

PIMENTEL, N. S.; FONSECA, M. B. **A atração de investimentos estrangeiros para o Nordeste do Brasil:** o caso da FCA em Goiana – PE. 2014. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Economia), CCSA, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa.

SANTOS, A. M. M. M; BURITY, P. O complexo automotivo. **BNDES Setorial**, São Paulo. 2000. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro_setorial/setorial06.pdf> Acesso em: 21 dez. 2015.

SENHORAS, E. M. A Indústria Automobilística sob enfoque Estático e Dinâmico: Uma Análise Teórica. *In: VIII SEMEAD – SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO* 8. 2005, São Paulo. **Anais ...** São Paulo : FEA-USP, 2005. Disponível em: <<http://sistema.semead.com.br/8semead/resultado/trabalhosPDF/226.pdf>>. Acesso em: 15 jan. 2015.

SENHORAS, E. M; DIAS, J. M .**Tendências da indústria automotiva brasileira**: um estudo do caso Fiat. Disponível em: <<http://sistema.semead.com.br/8semead/resultado/trabalhosPDF/223.pdf>>. Acesso em: 15 jan. 2015.

SILVA, A. C. et. al. **Crescimento econômico enquanto meio para desenvolvimento e desenvolvimento enquanto meio para qualidade de vida**: um estudo do polo Goiana. Universidade Estadual de Montes Claros, Montes Claros, 20 abr. 2016. Disponível em: <<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:AKIn301XhS8J:www.congressods.com.br/quarto/index.php/trabalhos-aceites/gt-08-a-cidade-politicas/173-anais/gt-08/488-crescimento-economico-enquanto-meio-para-o-desenvolvimento-e-desenvolvimento-enquanto-meio-para-a-qualidade-de-vida-um-estudo-do-polo-goiana+&cd=1&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br%20SILVA>>. Acesso em: 01 maio. 2016.

UFPE. **Com investimentos de US\$ 50 bi, Nordeste vira rota de grandes empresas**. 19 fev.2013. Disponível em: <https://www.ufpe.br/dep/index.php?option=com_content&view=article&id=320:com-investimentos-de-us-50-bi-nordeste-vira-rota-de-grandes-empresas&catid=31&Itemid=122>. Acesso em: 04 mar. 2015

CAPÍTULO 10

INVESTIMENTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR: O caso da empresa Natura

Marcus Vinicius Sabino Nunes¹
Márcia Batista da Fonseca²

10.1 INTRODUÇÃO³

A NATURA Cosméticos Sociedade Anônima (S.A.) conquistou, desde sua criação em 1969 até o presente ano, 2015, uma posição de destaque no cenário empresarial brasileiro por utilizar a cosmética como veículo de autoconhecimento e promoção do bem-estar; e no cenário internacional como empresa que utiliza a inovação tecnológica baseada no desenvolvimento sustentável.

Segundo estimativas do site da NATURA, a empresa alcança 100 milhões de consumidores e está em 58,5% dos lares brasileiros, ao menos uma vez por ano. A empresa apresenta em seus produtos, atributos baseados na inovação tecnológica do desenvolvimento sustentável, influenciando a decisão do consumidor na compra, utilizando a filosofia da marca sobre a consciência socioambiental.

O conceito de desenvolvimento sustentável utilizado na empresa refere-se ao adotado desde 1987 pelas Nações Unidas, ou seja, aquele em que o crescimento econômico deve garantir a preservação do meio ambiente e desenvolvimento social para o presente e as gerações futuras. Com base neste compromisso, a empresa compra matérias-primas de extrativistas que exploram a natureza de maneira sustentável e seus produtos finais dispõem de embalagens recicláveis ou reutilizáveis.

A empresa começou sua expansão internacional nos anos 80 na América Latina, e em 2005 entrou no mercado francês. Em 2013, a Natura concluiu a compra da Aesop, marca de cosméticos australiana baseada em uma

1 Negociador internacional com bacharelado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais (UFPB). E-mail: marcussabino16@gmail.com

2 Professora Associada do Departamento de Economia da UFPB. Pós-Doutorado em Economia Internacional, Universidade de Ghent, Bélgica (2011). Doutora em Economia Internacional (UFPE). Mestre em Economia de Empresas (UFPB). E-mail: mbf.marcia@gmail.com

3 Este capítulo foi desenvolvido a partir do trabalho de conclusão de curso (TCC) de Marcus Vinicius Sabino Nunes. Investimentos Brasileiros no Exterior: o caso da empresa Natura. João Pessoa: lea-ni/cchla/ufpb, 2015, 68 p. (trabalho de conclusão de curso), sob a orientação de Márcia Batista da Fonseca. Esse capítulo se inspira, mas não segue exatamente o texto do referido TCC que o originou. Isso por que parte já fora publicado anteriormente o que exigiu recortes, ajustes, adequações e agregações.

filosofia muito similar à da empresa e que atua em espaços de mercado em que a Natura não atuava. Demonstrando o ativo investimento no mercado internacional. A Aesop está presente em mercados ainda não explorados pela Natura, como Estados Unidos (EUA), Reino Unido, Suíça, Japão, Cingapura, China, entre outros. Também já atende ao Brasil por meio de site (porem como *e-commerce* só em 2015) e uma loja em São Paulo.

Segundo Wolffenbüttel (2006), Investimentos Estrangeiros Diretos (IED's) representam todo montante de dinheiro proveniente do exterior e aplicado na produção doméstica de um país, podendo ser na forma acionaria de uma empresa existente ou na criação de uma nova.

Seguindo a mesma lógica, todo investimento proveniente do Brasil, com o objetivo de ser aplicado na produção doméstica ou na aquisição de empresas no exterior, será intitulado de Investimento Brasileiro no Exterior (IBE).

Os trabalhos de Alcazar, Spers e Arida (2007) e Contador e Stal (2010), apontam ineficiência no processo de internacionalização da Natura, como por exemplo, o fato da empresa deter a maior parcela do mercado brasileiro de cosméticos, mas sua participação em todos os outros países em que atua ser insignificante tanto na receita da empresa como nos respectivos mercados de cosméticos. Observa-se:

A empresa não revela os números, mas as operações internacionais registraram fortes prejuízos ao longo desses anos todos. Mais recentemente, as atividades na Argentina, Chile e Peru, tidas como em consolidação, alcançaram o ponto de equilíbrio financeiro, recuperando o investimento ali aplicado. O segundo bloco de países, México e Colômbia, com operações em implantação, ainda apresenta resultados deficitários. O fato é que, passadas quase três décadas desde que deu a largada no processo de internacionalização, a Natura colhe apenas cerca de 7% de suas receitas líquidas das operações internacionais, que responderam no primeiro trimestre de 2010, por R\$ 70 milhões de um faturamento total de cerca de R\$ 1 bilhão. O percentual pode ser considerado tímido diante do esforço despendido ao longo desse tempo para conquistar um naco do multibilionário mercado mundial de cosméticos. Esses 7%, no entanto, é o dobro do resultado alcançado há três anos. (REVISTA PIB, 2014).

Com base nestas informações, pergunta-se porque o investimento da Natura no exterior não tem gerado os resultados pretendidos? Para responder este questionamento, este estudo tem por objetivo analisar os investimentos brasileiros no exterior (IBE's) da empresa Natura no período referente de 2003 a 2013. Especificamente pretende-se, apresentar a estratégia de internacionalização da Natura em todos os mercados em que atua; discutir a estratégia de marketing internacional aplicado na internacionalização; e analisar os últimos relatórios da empresa para verificar perdas e ganhos com a internacionalização.

O estudo se justifica a partir da importância da empresa Natura no cenário nacional e como agente econômico brasileiro inserido no mercado

internacional. A rede de funcionários da empresa, em 2013, era de mais de sete mil pessoas, onde 80% são colaboradores brasileiros e 20% colaboradores na Argentina, no Chile, no Peru, no México, na Colômbia, na França e nos Estados Unidos (dados excluem a *Aesop*). Outro ponto importante é a rede de relacionamento da empresa, que segundo relatório, possui mais de 1,6 milhões de Consultoras Natura, ou seja, representantes de venda direta, quase cinco mil fornecedores, trinta e duas comunidades fornecedoras e cerca de três mil famílias que extraem os insumos da sociobiodiversidade. Vale salientar que, a forma de extração desses insumos segue regras de procedimento desenvolvidas pela empresa.

Vale destacar, que essa pesquisa tem caráter quantitativo descritivo com objetivo de mostrar o panorama dos IBE's entre os anos 2003 até 2013, mais precisamente da empresa Natura. Esta pesquisa está estruturada em três capítulos; após introdução segue-se para uma análise teórico-metodológica; no terceiro capítulo se explora os resultados do estudo de caso da empresa Natura, e por fim, no quarto capítulo segue as considerações finais e as referências da pesquisa.

10. 2 DESENVOLVIMENTO - CARACTERIZAÇÃO DOS IED'S

A avaliação das transferências internacionais de capital começa a ser relatada na teoria econômica a partir da observação de que existem diferenças internacionais de taxas de juros ou no retorno do capital entre as nações. Este capítulo apresenta uma revisão da literatura acerca da atração de investimentos em diferentes países.

10.2.1 CARACTERIZAÇÃO DOS IED'S

Para Dunning (1988) *apud* Costa (2009), as empresas devem ter algum tipo de vantagem sobre os seus competidores que justifiquem o IED, o autor nomeia de “vantagens específicas”, que geram as motivações nas empresas para a internacionalização, sendo elas dispostas em quatro elementos: a) busca de recursos naturais e vantagens comparativas; b) maior facilidade de comercialização; c) acesso a novos mercados; d) ganhos de eficiência.

Sobre IED, muitas firmas em geral buscam seguir diferentes estágios de implementação que sugere um processo gradual e de aumento no comprometimento de sua internacionalização (JOHANSON e WIEDERSHEIM-PAUL, 1999 *apud* COSTA, 2009). Deste modo, a empresa parte de uma escala gradual de investimento até o ponto que a firma investe no ultimo grau consecutivo, sendo considerado IED, no proposito direto de participar do mercado em investe.

Johanson & Wiedersheim-Paul (1999) criaram o Modelo de Uppsala, a partir de um estudo de empresas suecas, e como estas atuavam em mercado estrangeiros. O modelo pressupõe que o comprometimento gradual da empresa no mercado internacional seja iniciado por exportação da produção por

meio de terceiros, depois controle da exportação, assim por diante, até o ponto de produção local.

Os IED's são importantes instrumentos de transferência de tecnologia nas empresas multinacionais, sendo importantes veículos de transferência direta ou indireta nos países, valendo salientar que, muitas vezes, a utilização de tecnologias mais avançadas de inovação é característica de empresas que investem no exterior (GREGORY; OLIVEIRA, 2005, *apud* SILVA, 2009).

Para a Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), IED's caracterizam-se como sendo:

IED é a categoria de investimento que tem como objetivo estabelecer de maneira duradoura de uma empresa residente em uma economia (investidor direto) em uma empresa (empresa de investimento direto), em uma economia não residente do país investidor, sendo a relação duradoura implicada na existência de uma relação a longo prazo entre empresa investidora ou empresa que está sendo investida com um certo grau de influência na empresa. Quanto à participação, direta ou indireta, a empresa deverá ter igual ou maior que 10% de poder de voto em empresa investida⁴ (OCDE, 2014).

IED pode ser definido também, como aquele investimento aplicado na criação de novas empresas ou a participação acionária de empresas já existentes, referindo-se a fusões e aquisições (SANTANA, 2009).

Fusão como qualquer transação de compra de parte ou de todos os ativos de uma empresa, com objetivo, por parte da empresa que compra, de conservar, operar ou incorporar (extinguindo) a empresa adquirida (ORSI, 2003 *apud* SANTANA, 2009); e aquisição, como ato realizado na compra do controle acionário de uma empresa por outra (TANURE e CANÇADO, 2005 *apud* SANTANA, 2009).

Cario, Alexandre e Voidila (2002 *apud* Santana, 2009, p. 30-31), analisaram IED's em aspectos gerais e diretos, apresentando-se suas definições, determinantes e características. O Quadro 1 apresenta de forma resumida os aspectos dos IED's.

No Quadro 1, as definições de IED são caracterizadas em função dos seus determinantes. Desta forma, os aspectos do investimento variam conforme a necessidade ou interesse da empresa. Em síntese, as definições de IED levam ao mesmo objetivo de promoção e produção de uma empresa em mercado estrangeiro.

4 Tradução livre do original "Foreign Direct Investment (FDI) is a category of investment that reflects the objective of establishing a lasting interest by a resident enterprise in one economy (direct investor) in an enterprise (direct investment enterprise) that is resident in an economy other than that of the direct investor. The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the direct investment enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. The direct or indirect ownership of 10% or more of the voting power of an enterprise resident in one economy by an investor resident in another economy is evidence of such a relationship".

Quadro 1 – Aspectos dos IED's.

Definições	Determinantes	Características
Bens e serviços adquiridos por empresas de Capital Estrangeiro.	Clima favorável de negócios e estabilidade política dos países receptores dos investimentos.	Permanência relativamente elevada nas economias receptoras, com contrapartida direta na produção.
Investimento com interesse concreto em atuar na gestão de empresas.	Vantagens de localização, propriedade e de internacionalização.	Controle parcial ou total sobre o empreendimento receptor do investimento.
Investimento de natureza específica em relação ao simples intercâmbio de bens e serviços.	Variáveis microeconômicas, macroeconômicas, intertemporalidade e expectativas futuras das economias.	Reinvestimentos, não necessariamente na produção.

Fonte: Cairo, Alexandre e Voidila (2002) *apud* Santana (2009).

10.2.2 INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS COM FOCO NA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

Segundo Alem e Cavalcanti, 2007 *apud* Costa, 2009, devido à complexidade do assunto, seria impossível explicar o processo de internacionalização, não existindo assim uma teoria geral sobre o processo. Para justificar a entrada de IED em função da internacionalização geraram-se na literatura as teorias que seguem.

A partir da teoria de internacionalização da economia baseada nos trabalhos de Buckley e Casson (1976, 1993 e 1998), foi criado o modelo da teoria da internacionalização da produção, que propõe que as empresas cresçam internalizando mercados externos imperfeitos ou inexistentes; e/ou as empresas buscam menor custo na localização de cada uma de suas atividades. Para estes autores a internacionalização pode gerar tanto custos, quanto benefícios para a empresa, sendo estes, moldados pelo limite do custo marginal que não exceda os benefícios gerados pela internacionalização (SILVA, 2009).

Conforme Dunning (1988) *apud* Costa (2009), para que as empresas se internacionalizem, devem possuir certos tipos de vantagens sobre os seus competidores que justifiquem os IED's. Pode-se relacionar as vantagens relativas aos ativos tangíveis e intangíveis, como marcas, capacitação tecnológica e qualificação da mão-de-obra, permitindo relacionar as vantagens de localização do local onde se investe com as vantagens tecnológicas da empresa.

Outros autores como Hit, Ireland e Hoskisson (2001) salientam que os principais incentivos à internacionalização consistem no aumento do mercado, na melhoria do barateamento dos custos de pesquisa e desenvolvimento (P&D), na diminuição dos riscos cambiais pela distribuição das atividades em vários países e as vantagens locacionais (ALCAZAR, SPERS e ARIDA, 2007).

Segundo De Negri (2004), na literatura sobre o comércio internacional existem trabalhos que relacionam a tecnologia como fator impulsionador dos fluxos de comércio. Os primeiros trabalhos foram: o trabalho de Posner (1961), que prevê um modelo com dois países, onde uns detêm a liderança tecnológica e o outro país imita após algum tempo, dando o monopólio sobre o país líder até ser imitado; e o trabalho de Vernon (1966), que afirma que as vantagens competitivas das firmas americanas estão diretamente relacionadas à capacidade de inovação em produtos e processos.

De Negri (2004), também relaciona as teorias clássicas da economia internacional à inovação tecnológica, como a teoria ricardiana, que afirma nas vantagens comparativas as diferenças de produtividade relacionadas às diferenças climáticas e tecnológicas. Já a teoria de Heckscher-Ohlin (1933), relaciona tecnologia como uma função de produção, tendo em vista que, a teoria determina que os países tendam a exportar bens intensivos no fator abundante, mas descaracteriza concorrência perfeita.

10.3 ESTUDO DE CASO - NATURA COSMÉTICOS S.A.

Esta pesquisa é de caráter qualitativo descritivo, focando na produção de informações sobre o tema de IBE's e IED's, e mais precisamente no estudo de caso da empresa Natura Cosméticos S.A. como agente econômico brasileiro atuante no mercado internacional.

Segundo Gerhardt e Silveira (2009), as características de uma pesquisa descritiva consistem na objetivação do fenômeno e na hierarquização das ações: descrição, compreensão e explicação. Por isso, a pesquisa tem por objeto a descrição dos fatos e fenômenos da realidade econômica do estudo de caso.

Além disso, Fonseca (2002) *apud* Gerhardt e Silveira (2009) descreve um estudo de caso como sendo um o estudo de uma identidade bem definida, como um programa, uma instituição, uma pessoa, entre outros exemplos. Os autores também salientam que o estudo de caso pode decorrer de um acordo ou perspectiva interpretativa, na busca por compreender a realidade ou um ponto de vista do que se é estudado.

Os dados da Natura aqui apresentados foram extraídos dos relatórios da empresa, disponibilizados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) entre 2003 a 2013; pelo relatório Natura versão completa *Global Reporting Initiative* (GRI) 2003 a 2013, disponibilizado pela própria empresa; e pelas notas explicativas às demonstrações financeiras do ano 2013, disponibilizado pela CVM.

A Natura Cosméticos S.A. é uma companhia brasileira integrada que desenvolve, produz, distribui e comercializa produtos de higiene e beleza. Em 2013, a empresa operou com oito centros de distribuição no Brasil; fábricas em Cajamar (SP) e em Benevides (PA); além de produção em terceiros no Brasil, na Argentina, no México e na Colômbia; e a marca australiana *Aesop*, com produtos na Oceania, Ásia, Europa e América do Norte.

Sobre o capital intelectual, a empresa apresenta em seu relatório de administração de 2013, uma plataforma de inovação aberta com uma rede de cerca de 180 parceiros; centros de pesquisa e desenvolvimento em Cajamar (SP) e Benevides (PA); centro de conhecimento em Manaus (AM); e um centro de inovação em Nova York (EUA). Segundo Rezende (1997), o Centro de Informações Bibliográficas (CIB – Natura), está diretamente relacionado às áreas de criação e desenvolvimento de produtos, dando suporte a pesquisas técnico-científicas, mercadológicas e de acompanhamento da concorrência.

No balanço consolidado do Brasil e das operações internacionais de 2013, a Natura registrou aumento de 10,5% da receita; o Ebitida⁵ foi de R\$1,61 bilhão; e o Lucro Líquido de R\$ 842,6 milhões. Outro ponto relevante do relatório foram os investimentos, onde o investimento em bens de capital, ou *Capital Expenditure* (Capex) correspondeu a R\$ 553,9 milhões; investimentos aplicados em inovação foram R\$ 181 milhões (3% da receita líquida); e investimentos e ações relativas à sustentabilidade foi totalizado em R\$ 127,7 milhões.

10.3.1 A NATURA E A TEORIA DOS IED'S E DA INTERNACIONALIZAÇÃO

Para a economia, investimento é toda aplicação de capital em meios de produção que visa o aumento da capacidade produtiva pré-existente, sendo assim, investimento líquido é todo aquele capital isento de despesas. Segundo os dados da balança de pagamentos do Banco Central do Brasil (BACEN) ano 2003 a 2013, é possível afirmar que os IBE's (líquidos) ainda são tímidos frente aos IED's (líquidos), como se pode ver no Gráfico 1.

No período de 2003 até 2013, os IBE's (líquidos) apresentaram resultados negativos, porém, com tendência ascendente, enquanto que o volume de IED's que entra no país vem tendo um considerável aumento, o que mostra a dificuldade da internacionalização de firmas brasileiras. Corrêa (2007), afirma que no Brasil não há políticas de incentivo à internacionalização de empresas, essas investem no exterior por decisão própria, o que difere de outros países em desenvolvimento.

A análise da taxa básica de crescimento⁶ do IED e do IBE, baseado no Gráfico 1, sugere que nos anos 2005, 2009, 2012 e 2013 houve queda do montante de IED's (líquidos), enquanto que os IBE's, que no início do período analisado já se encontrava na negativa, segue a mesma tendência nos anos 2004, 2006, 2008 e 2010. A média de crescimento dos IED's (líquidos) no período é de 30,9%, enquanto que o IBE's (líquidos) apresentam um decréscimo de 517% no período analisado.

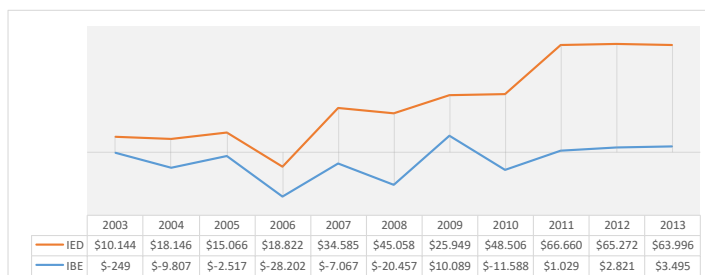
Os IED's atraídos para o Brasil tiveram um crescimento percentual de 2003 a 2013 de 530%, embora a análise anual demonstre queda tanto nos

⁵ *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*, ou seja, lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização, é um indicador financeiro bastante utilizado pelas empresas de capital aberto e pelos analistas de mercado.

⁶ Taxa de crescimento calculada em função de $\frac{V_f - V_i}{V_i} \times 100$, onde V = valor; f = final; i = inicial.

IED's, quanto em IBE's. Também de grande importância, o Censo de Capitais Brasileiros no Exterior (2013) do BACEN, mostra que o estoque de investimentos de empresas brasileiras no exterior teve um crescimento anual no período analisado, atingindo em 2013 o montante de US\$ 391,6 bilhões. Este estoque representa parcela dos ativos circulantes (liquidez) da empresa. Segundo o relatório do censo, esses investimentos foram declarados por 27.014 pessoas físicas e 3.559 empresas.

Gráfico 1 - Capitais Brasileiros: IBE's (líquido) e IED's (líquido) em US\$ milhões.

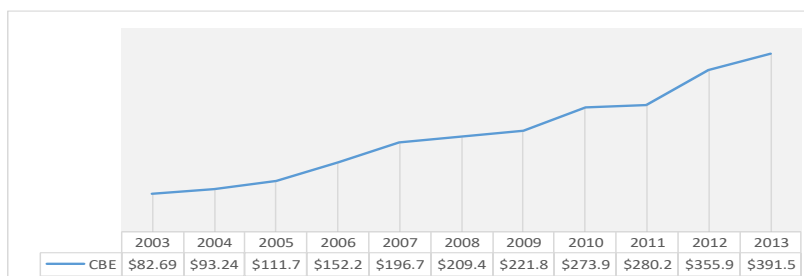


Fonte: Elaboração própria a partir de dados extraídos da Balança de Pagamentos do BACEN (2003 – 2013).

No Gráfico 2, pode-se ver o significativo aumento de IBE (em estoque) na década.

O censo apresenta uma média de 19,2% de crescimento anual no período analisado, representando 330% de crescimento entre 2003-2013. Ao analisar estes dados sobre a os fluxos de IED's e IBE's, observa-se que o Brasil figura como importante receptor de Investimentos, porém, ao analisar os IBE's, o país ainda é pouco emissor de investimentos internacionais.

Gráfico 2 - Capitais Brasileiros no Exterior (CBE) em estoques. Nota: Valores em US\$ milhões



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo de Capitais Brasileiros no Exterior do BACEN (2003 – 2013).

Segundo o Euromonitor Internacional, instituição britânica que analisa o mercado internacional pelo fornecimento de relatórios de pesquisa, a Natura é a segunda maior empresa do setor no mercado latino americano (segundo dados de 2008), observa-se Tabela 1.

Tabela 1: *Ranking* das Maiores Empresas da Indústria de Cosméticos na América Latina

Brand (company)	2004	2005	2006	2007	2008	2004-2008 change
Avon (Avon Products Inc)	8.93	8.67	8.40	8.56	8.84	-0.09
Natura (Natura Cosméticos SA)	2.53	3.00	3.50	3.58	3.83	+1.30
Sunsilk (Unilever Group)	2.84	2.94	2.91	2.86	2.69	-0.14
Colgate (Colgate-Palmolive Co)	3.07	2.87	2.61	2.44	2.25	-0.82
O Boticário (Botica Comercial Farmacêutica Ltda)	1.47	1.72	1.65	2.00	2.18	+0.71
Gillette Prestobarba (Procter & Gamble Co, The)		1.85	1.85	1.76	1.76	
Rexona (Unilever Group)	1.49	1.62	1.65	1.61	1.68	+0.20
Dove (Unilever Group)	1.61	1.66	1.70	1.70	1.68	+0.07
Pantene Pro-V (Procter & Gamble Co, The)	1.40	1.40	1.41	1.43	1.41	+0.01
Sorriso (Colgate-Palmolive Co)	1.21	1.50	1.49	1.34	1.19	-0.02
Lux (Unilever Group)	1.12	1.12	1.02	1.06	1.12	
Oral-B (Procter & Gamble Co, The)		1.00	1.00	1.06	1.04	
Axe/Lynx/Ego (Unilever Group)	0.96	1.04	1.05	1.01	1.01	+0.05
Ebel (Corporación Belcorp)	1.38	1.36	1.27	1.29	1.00	-0.37
Mary Kay (Mary Kay Inc)	1.11	1.06	0.99	0.87	0.79	-0.31

Source: Euromonitor International from trade sources/national statistics

Fonte: *World Cosmetics & Toiletries Marketing Directory* – Euromonitor, 2009/2010.

A teoria de Posner (1961) mostra que a inovação tecnológica dá o monopólio do mercado, expresso no Relatório de Administração da Natura 2013, ao afirmar que “a inovação é o elemento chave em nossa estratégia ontem, hoje e amanhã.” A empresa detém maior parte do mercado brasileiro de cosméticos e influencia as concorrentes a gerarem produtos similares no mercado. O exemplo principal é O Boticário⁷, concorrente mais próxima, com preços e produtos muito similares aos da Natura.

Vale salientar que o mesmo relatório da Euromonitor classifica o Brasil como o terceiro maior mercado na indústria de cosméticos no ano de 2010 (Tabela 2), justificando também a posição da Natura como segunda maior empresa do setor e da concorrente O Boticário (em 5ª colocação) no *ranking*.

⁷ A empresa surgiu no final dos anos 70 em Curitiba, no estado do Paraná, dispõem de uma rede composta por cerca de 2.200 lojas no Brasil e 520 lojas e pontos de vendas situados em países como o Peru, Paraguai, México, Portugal e Japão. A empresa opera sob a forma de franquia e um sistema híbrido que utiliza venda direta e varejo (franquia, venda direta e e-commerce).

Tabela 2 - Mercado Mundial da Indústria de Cosméticos em Crescimento (%) e Volume de Mercado (%).

Dados de 2010	US\$ bilhões	Crescimento %	Mercado %
Mercado Mundial de Cosméticos	374,3	7,0	-
EUA	59,8	1,7	16,0
Japão	43,8	6,8	11,7
Brasil	37,4	30,1	10,9
China	23,6	10,5	6,3
Alemanha	17,7	-2,0	4,7
França	15,9	-3,8	4,2
Reino Unido	15,3	3,4	4,1
Rússia	12,5	15,0	3,3
Itália	12,0	-4,5	3,2
Espanha	10,4	-5,3	2,8

Fonte: *World Cosmetics & Toiletries Marketing Directory* – Euromonitor, 2009/2010.

Segundo a Tabela 2, o Mercado mundial de cosméticos cresceu em 2010 em torno de 7% em relação ao ano anterior e o mercado brasileiro como terceiro colocado, cresceu cerca de 30%, acima do crescimento mundial no setor e obteve 10,9% de todo o mercado mundial de cosméticos de 2010.

O processo de internacionalização da Natura teve início em 1982, no Chile, por meio de distribuidora local. No mercado mundial a empresa faz uso da diferenciação de seus produtos, que fazem uso de componentes da biodiversidade brasileira de maneira sustentável.

Sobre a estratégia de internacionalização, a empresa optou por um sistema muito próximo do Modelo Uppsala, com comprometimento gradual partindo de exportação por meio de terceiros, exportações diretas e distribuição e comercialização por terceiros, até o controle das operações e/ou a produção por meio de terceiros. Deste modo, o IED é justificado pelo aumento de comprometimento na criação da própria estrutura de comercialização. Este modelo operacional foi utilizado em todos os países da América Latina em que a empresa atua, afirmando teorias como a de Dunning (1988 e 2001) sobre vantagens de localização.

O mercado latino-americano é representado pela Argentina, Chile, Colômbia, México, Peru, Bolívia e Guatemala, por meio de distribuidores locais. Para a internacionalização da Natura, a empresa analisou os mercados latino-americanos, pelas características sócio demográficas, como a população jovem, aumento da expectativa de vida e aumento da empregabilidade das mulheres.

Seguindo esta tendência, a empresa optou pelos mercados mais populosos da região para o investimento direto.

Quanto à internacionalização da empresa no mercado francês, a estratégia da empresa mudou intensamente. Por se tratar de um mercado diferente do latino-americano. A Natura buscou uma estratégia influenciada pela distância física do modelo Uppsala, ou seja, tendo em vista a soma de fatores como cultura, língua, educação, prática de negócios, entre outros. O comprometimento da empresa no mercado francês começou, antes da inauguração da loja física em 2004, com a busca por fornecedores e parceiros franceses, estruturando assim o modelo de negócio no mercado francês.

Em 2004, a Natura inaugurou no bairro Saint-Germain-des-Prés, em Paris, a *Maison Natura*, loja que funciona como ponto de venda e distribuidora da empresa. Além destas funções, a loja funciona como porta-voz dos conceitos e filosofias da marca, com atividades culturais. Na França, o modelo de venda direta também foi adotado, assim como na América Latina.

O método de venda é adotado pela empresa por acreditar na relação direta dos consultores com seus clientes, o que para o mercado europeu esse sistema de vendas configura como defasado, pelo fato dos europeus, culturalmente, não estarem mais habituados a abrir as portas para os representantes de venda direta. Pode-se ver no próprio Relatório Administrativo de 2013 da Natura a diminuição de consultoras na França nos três últimos anos (ver Tabela 3).

Tabela 3 - Consultoras Natura (milhares)

	2011	2012	2013
Brasil	1.175,5	1.268,5	1.290,0
Argentina	63,7	74,9	94,6
Chile	37,9	52,1	59,6
México	58,5	74,3	97,8
Peru	54,9	63,6	70,6
Colômbia	27,1	37,0	42,3
França	3,1	2,6	1,7
Total	1.420,7	1.572,9	1.656,5

Nota: Dados referentes ao número de consultoras disponíveis ao final do ano.

Fonte: Relatório Administrativo Natura (2013).

Observa-se que, na França, o número de consultoras disponíveis nos três últimos anos analisados é muito baixo em relação aos dos países latino-americanos, porém, estrategicamente na França, a empresa adotou o sistema de vendas pelo site, como método alternativo, além da loja física.

A loja de Paris também funciona como veículo de promoção dos conceitos da marca, destaca-se um espaço na loja para conferências e exposições de temas ligados ao meio ambiente, cosmética e cultura brasileira, e por fim,

um espaço para a promoção da cultura brasileira, como lugar para leitura de livros do folclore brasileiro, degustação de produtos e comidas brasileiros e música brasileira em som ambiente.

Para Contador e Stal (2011), a Natura, na França, não dispõe de nenhuma vantagem competitiva. Os autores ainda citam Ghorsal e Tanure (2004), na afirmativa que “os consumidores internacionais esperam que produtos de empresas desconhecidas de países emergentes sejam produtos inferiores”. Porém, Contador e Stal concluíram que, mesmo que a operação seja onerosa e gere prejuízos, a Natura na França é importante pela ótica da vantagem competitiva em imagem no Brasil (ver Tabela 2), terceiro maior mercado consumidor, em quanto que a França é o sexto maior mercado.

Salienta-se também, na tabela 3, a evolução do México, que segundo o Relatório de Administração 2013, figura como segundo maior mercado de cosméticos da América Latina (com movimentação de US\$ 9,9 bilhões/ano) e dispõe de 24% das transações feitas por venda direta. Para o México, o relatório afirma ter criado um modelo de venda direta em multinível, intitulado de Rede de Relações Sustentáveis, onde existem oito níveis hierárquicos que para as consultoras alcançarem níveis mais altos na rede, devem promover ações socioambientais.

Outro ponto importante para a empresa foi a finalização da aquisição de 65%, em 28 de fevereiro de 2013, do capital volante da *Emeis Holding Pty Ltd*, por meio da Natura Austrália Pty Ltda. A empresa *Emeis* desenvolve e comercializa cosméticos e produtos de beleza *premium* e opera com o nome de “Aesop”. Segundo as Notas Explicativas às Demonstrações Financeiras de 2003, a Natura adquiriu a *Emeis* para dar início à atuação no mercado de varejo e ampliar a atuação no mercado internacional.

A Aesop foi lançada em 1987 com a intenção de criar uma linha de produtos para o rosto, cabelos e corpo com ingredientes à base de plantas de alta qualidade, associando-os a ingredientes não botânicos como antioxidantes. A empresa dispõe de lojas autorizadas na Austrália e em cidades como Paris, Londres, Nova Iorque, Zurique, Hong Kong, Singapura, Taiwan entre outras pela Europa, Ásia e EUA. A Aesop tem missão e visão muito similar às da Natura, além de se utilizar de tecnologias muito próximas às da empresa.

A aquisição da Aesop é uma estratégia ativa de aplicação IED's em favor da internacionalização da Natura. Observa-se que a Aesop está tanto sob a forma no mercado (varejo) que a Natura não está, como também em mercados que a Natura não atua, como Ásia, Oceania, na Europa além da França e nos EUA.

10.3.1 NATURA E A INOVAÇÃO TECNOLÓGICA BASEADA NO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

A inovação tecnológica, segundo a empresa, é de fundamental importância para o fomento dos produtos e técnicas de sustentabilidade. Segundo o sitio⁸ da empresa, a Forbes, revista americana de negócios, classifica a Natura como a décima empresa mais inovadora no mundo, mas a empresa não especifica o ano em que foi classificada como tal e no próprio site da Forbes, a empresa não aparece na lista.

Segundo o Relatório Natura GRI (2013), o modelo de inovação cria uma visão transversal que vai do desenvolvimento de novos produtos à estratégia comercial que busca novas técnicas de manejo, extração dos insumos, novas operações industriais e logísticas. Outro ponto importante, é o comprometimento, como meta, na diminuição do *time to market*, que é o prazo entre o surgimento da ideia e a produção e comercialização do produto.

A empresa divide três frentes de P&D para atender as estratégias de inovação. Observa-se na Figura 1, a divisão de cada frente de pesquisa.

Para atender às pesquisas, a empresa dispõe de três centros de pesquisa e inovação no Brasil, com o total de mais de 280 colaboradores, onde 40% são mestres e/ou doutores e, no início de 2013, a Natura inaugurou o Centro de Inovação em Nova Iorque (EUA). Segundo relatório da empresa, a estrutura responsável por pesquisa e inovação é a seguinte:

Figura 1 - Frentes de P&D



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Relatório Natura GRI (2013).

Em 2013, a Natura inaugurou o Innovation Hub, um escritório em Nova York (EUA) para acelerar a identificação de oportunidades relevantes em moda, mercado cosmético e design, entre outros temas. Desde 2012, também é membro do consórcio Media Lab, laboratório de pesquisa de tecnologias digitais do Massachusetts Institute of Technology (MIT), em Boston (EUA), além de parcerias em Paris (França), onde desenvolve uma pesquisa colaborativa com a Universidade de Lyon, e em Melbourne, na Austrália, por conta da aquisição da Aesop. No Brasil, o centro global de pesquisa na sede da empresa,

⁸ <http://www.natura.com.br/www/a-natura/sobre-a-natura/premios-e-reconhecimentos/inovacao/>

em Cajamar (SP), é o maior da América Latina em cosméticos e soma-se ao centro de conhecimento NINA (Núcleo de Inovação Natura Amazônia), em Manaus (AM). (Relatório Administrativo 2013).

Cabe destacar o Laboratório de P&D em Benevides (PA), que funciona como polo de inovação a partir do uso sustentável da biodiversidade brasileira. A empresa também dispõe de vários projetos em parcerias com universidade e outros centros de pesquisa no Brasil e Europa.

Segundo o Relatório Natura GRI (2013), a Natura investiu cerca de R\$ 181 milhões em inovação em 2013, cerca de 17% a mais que em 2012 (ver tabela 6). O relatório salienta também o financiamento da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) no valor de R\$ 205,8 milhões que será investido em pesquisas de técnicas de bioagricultura e uso de ingredientes da biodiversidade brasileira e nas iniciativas de inovação aberta, a Natura Campus e o Cocriando Natura.

Tabela 4 - Indicadores de inovação

Indicadores	Unidade	2011	2012	2013
Investimento em inovação*	R\$ milhões	147	154	181
Porcentagem da receita líquida investida em inovação	Em Percentual (%)	2,7	2,6	2,9
Número de produtos lançados	Unidade	168	104	179
Índice de inovação	Em Percentual (%)	64,8	67,2	63,4

Fonte: Relatório Natura GRI (2013).

Nota: Dados não contemplam ações de desenvolvimento fora do Brasil.

Ao longo da trajetória de funcionamento da Natura, a empresa conquistou algumas importantes certificações como o NBR ISO 14001 (única empresa da categoria de cosméticos no mundo) e o NBR ISO 9001, e também investiu em um modelo de inovação tecnológica baseada no desenvolvimento sustentável, gerando programas como o Carbono Neutro, que fomenta a diminuição da emissão de carbono em toda a escala produtiva, a Tabela Ambiental, que discrimina a quantidade de insumos sustentáveis ou recicláveis, os produtos, em sua maioria, dispõem de embalagens com sistema de refil, dando opção de reutilização dos frascos dos produtos, estes são alguns dos exemplos de iniciativas socioambientais da empresa.

10.3.2 SITUAÇÃO FINANCEIRA DA NATURA

Apresenta-se aqui uma análise sobre a evolução e desempenho contábil da empresa no período 2003 a 2013. Na tabela 5 encontram-se os principais dados sobre o desempenho anual da empresa.

Observa-se que o Patrimônio Líquido teve crescimento no período analisado (salvo anos de 2011 e 2013), fechando em declínio. Cabe mencionar que em 2013 a Natura finalizou a aquisição da Aesop, no montante total

de R\$ 148 milhões, justificando assim a queda do Patrimônio Líquido. A Receita Líquida teve aumento em todos os anos do período analisado. O Lucro Líquido que é a diferença da Receita Líquida menos os custos, teve crescimento de 2003 a 2012, declinando em 2013.

Tabela 5 - Análise Contábil da Natura entre 2003 – 2013 (em R\$ milhões).

Ano	PL	RL	LL	ML	RPL
2003	121	1.328	64	4,82%	52,89%
2004	436	1.769	300	16,96%	68,81%
2005	521	2.282	396	17,35%	76,01%
2006	640	2.756	460	16,69%	71,88%
2007	921	3.072	465	15,14%	50,49%
2008	1.014	3.576	518	14,49%	51,08%
2009	1.139	4.242	683	16,10%	59,96%
2010	1.257	5.136	744	14,49%	59,19%
2011	1.250	5.591	830	14,85%	66,40%
2012	1.287	6.346	874	13,77%	67,91%
2013	1.168	7.010	848	12,10%	72,60%

Fonte: produzido a partir dos balanços patrimoniais disponibilizados pela CVM.

Nota: PL = Patrimônio Líquido, representa os valores que os sócios e acionistas detêm na empresa no período analisado, é dividido em: Capital Social, Reservas de Capital, Ajustes de avaliação patrimonial, Reserva de Lucros e Prejuízos acumulados menos ações em tesouraria; RL = Receita Líquida, é a Receita de Vendas de Bens e/ou Serviços menos as Devoluções e vendas canceladas, Descontos concedidos e impostos e contribuições sobre a venda. LL = Lucro Líquido, é o resultado da Receita Líquida menos os custos e despesas das vendas, e de onde serão retirados os dividendos distribuídos aos acionistas. ML = Margem Líquida, é o resultado do Lucro Líquido dividido por Receita Líquida, mede a fração de cada real de vendas resultou em lucro, quanto maior a margem, melhor para a empresa. RPL – Retorno sobre o Patrimônio Líquido é o resultado do Lucro Líquido dividido pelo Patrimônio Líquido, mede a rentabilidade de uma empresa pelo retorno sobre o capital do acionista em um período de um ano, ou seja, a capacidade de gerar lucros a partir de seu patrimônio líquido.

A Natura divide suas operações em três grupos principais, sendo Operação Brasil, Operação América Latina, que se divide em operações em consolidação (Argentina, Chile e Peru) e operações em implementação (México e Colômbia), e os demais países como Outros. O relatório não especifica a situação da operação Bolívia e Guatemala, por isso acredita-se que o dado “Outros” as inclui. Assim também, o mercado americano com o laboratório de pesquisas,

porém, o dado exclui a Aesop. A empresa discrimina que do último exercício analisado, a representatividade da receita líquida das operações é como segue:

- Operação Brasil: 84%
- Operações em Consolidação: 9,4%
- Operações em Implementação: 4,5%
- Outros: 2,2%

Salienta-se a posição de destaque do Brasil como terceiro maior mercado consumidor de cosméticos no mundo e a soma representativa das operações internacionais ao total de 16,1%, frente aos 84% das operações brasileiras, concluindo que o mercado internacional para a Natura é tratado como expansão estratégica, já que a empresa domina o maior mercado latino-americano e o terceiro maior do mundo de cosméticos.

10.4 CONSIDERAÇÕES E RECOMENDAÇÕES

Em 2013 o Brasil foi o quinto maior receptor de IED's no mercado internacional, já o desempenho de suas empresas em mercados estrangeiros ainda é considerado insipiente. A empresa Natura tem uma ativa participação da nos mercados internacionais, a exemplo de Europa, América do Norte e Ásia. Entretanto, nos mercados em que atua a empresa demonstra evolução lenta e os números mostram tendência ao crescimento em volume da receita líquida.

A experiência no âmbito internacional para a empresa Natura figura como plano estratégico de expansão de mercados da empresa, líder do terceiro maior mercado do setor, a empresa busca por meio de IBE's a mesma consolidação no mercado brasileiro, no mercado mundial. A busca desta estratégia se dá no uso da inovação tecnológica baseada no desenvolvimento sustentável e da filosofia do "bem-estar-bem".

Sob a ótica do planejamento estratégico, a Natura teve na aquisição da empresa australiana *Aesop* que, estrategicamente, detém operações internacionais diferentes da firma brasileira, uma forma de venda diferente da dominada pela Natura, justificando a aquisição e a cooperação tecnológica que, provavelmente, surgirá entre as empresas.

O estudo também atesta que o sistema estratégico de internacionalização da Natura não é insatisfatório, a empresa está e se mantém nos mercados internacionais em que atua financiada pelo desempenho no mercado brasileiro, que é o terceiro maior do mundo no setor, e mesmo assim, as operações internacionais crescem (mesmo que em curto prazo) em desempenho. Pode-se observar na afirmativa da revista PIB, que em 2010 as operações internacionais representavam 7% da receita líquida, quanto que em 2013 totaliza 16,1%.

A hipótese de que os canais de venda não atingem o consumidor ou público alvo, levantada na introdução desta pesquisa também não se fundamenta, visto que a empresa adequou os canais de venda por região, gerando dois principais blocos, América Latina, que por se caracterizar culturalmente próximo ao mercado brasileiro, se sustenta com o modelo de venda direta; e a

França, que atende pela forma de varejo em uma loja física e pelo *e-commerce*. Vale salientar também, a recente aquisição da empresa Aesop, que atua em mercados e forma de venda diferente da Natura, gerando mais opções de canais de venda para a empresa.

O período analisado da pesquisa expõe a ativa atuação da Natura no mercado internacional, recomenda-se para estudos futuros ampliar-se a discussão de questões que entram em diferentes temáticas de estudo, como desde a negociação internacional até o *marketing* e as vantagens competitivas da empresa, sendo importante mencionar, que os IBE's da empresa não são só caracterizados na produção de produtos ou aquisição de empresas, mas também na produção intelectual, como no centro de pesquisa em Nova Iorque e nas parcerias com universidades internacionais.

REFERÊNCIAS

ALCAZAR, Márcia Ruiz; SPERS, Renata Giovinazzo; ARIDA, Rogério Mario. Internacionalização da natura na França: estratégias e posicionamento de marketing para um mercado sofisticado. *INTERNEXT – Revista Eletrônica de Negócios Internacionais da ESPM*, São Paulo, v. 2, n. 2, p. 221-246, jul./dez. 2007. Disponível em: <<http://internext.espm.br/index.php/internext/article/view/56/53>>. Acesso em: 20 Jun. 2014>.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Censo de Capitais Estrangeiros no País [online]. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/rex/censoce/port/censo.asp>>. Acesso em: 18 Nov. 2014.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Investimento Estrangeiro Direto [online]. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?INVEDIR>>. Acesso em: 18 Nov. 2014.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Regulamento do Mercado de Câmbios Internacionais [online]. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/Rex/RMCCI/Ftp/RMCCI-2-03.pdf>>. Acesso em: 18 Nov. 2014.

CONTADOR, José Celso; STAL, Eva. A estratégia de internacionalização da Natura: análise pela óptica da vantagem competitiva. **Economia Global e Gestão**, Lisboa, v. 16, n. 2, set. 2011. Disponível em <http://www.scielo.gpeari.mctes.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0873-74442011000200005&lng=pt&nrm=iso>. Acesso em 12 Ago. 2014.

CORRÊA, Daniela. Internacionalização produtiva de empresas brasileiras: caracterização geral e indicadores. *Fipe* [online]. 2007 Disponível em: <http://www.fipe.org.br/publicacoes/downloads/bif/2007/4_15-18-dani-lima.pdf>. Acesso em: 19 Set. 2014.

COSTA, Armando Dalla. LaVale dans Le nouveau contexte d'internationalization des entreprises brésiliennes. Paris: Editions Eksa. ISSN 1161-2770. N. 54. Avril 2009, p. 86-106.

DE NEGRI, F. Inovação Tecnológica e Exportações das Firms Brasileiras – IPEA, 2004. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/hpp/intranet/pdfs/firmas_brasileiras_inovacao_e_exportacao.pdf> . Acesso em: 10 Dez. 2014.

EUROMONITOR, World Cosmetics & Toiletries Marketing Directory [online]. 2010. Disponível em: <<http://www.euromonitor.com/medialibrary/PDF/WorldCosmeticsandToiletriesDirectory.pdf>> Acesso em: 20 Jan. 2015.

GERHARDT, Tatiana E; SILVEIRA, Denise T. Métodos de Pesquisa, UFRGS. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

NATURA. **História**. Disponível em: <<http://www.natura.com.br/www/a-natura/sobre-a-natura/historia/>>. Acesso em: 20 Jul. 201

____. **Relatório Anual**. Disponível em: <<http://www.relatoweb.com.br/natura/13/>>. Acesso em: 20 Jul. 2014.

____. **Relatório de Administração**. Anos: 2013, 2011, 2009, 2007, 2005 e 2003. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/>>. Acesso em: 20 jul. 2014.

____. **Relatório Natura 2013**, versão completa GRI. Disponível em: <http://www.relatoweb.com.br/natura/13/sites/default/files/natura_2013_completo_gri.pdf>. Acesso em: 20 Jul. 2014.

____. **Sobre a Natura**. Disponível em: <<http://www.natura.com.br/www/a-natura/sobre-a-natura/>>. Acesso em: 20 Jul. 2014.

OECD. **Economic Survey of Brazil**. Disponível em: <<http://www.oecd.org/brazil/economic-survey-brazil.htm> > Acesso em: 28 Dez. 2014.

____. **Glossary of foreign direct investment terms and definitions** [online]. Disponível em: <<http://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/2487495.pdf>> Acesso em: 28 Dez. 2014

REVISTA PIB. **Natura** – Ema expansão perfumada. Disponível em: <http://www.revistapib.com.br/noticias_visualizar.php?id=519>. Acesso em: 10 Mar. 2014.

REZENDE, Yara. Natura cosméticos: quando é virtuoso ser virtual. **Ci. Inf.**, Brasília, v. 26, n. 2, May 1997. Available from <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0100-19651997000200007&lng=en&nrm=iso>. access on 13 Dec. 2014. <http://dx.doi.org/10.1590/S0100-19651997000200007>.

ANTANA, Fernanda Leite. O perfil dos investimentos diretos no Brasil e a sua contribuição para economia brasileira de 1997 a 2007. João Pessoa: UFPB, 2009.

SILVA, Héli da Maria Vieira. A abertura no Brasil e a participação dos investimentos estrangeiros diretos no setor bancário entre 1988 a 2008. João Pessoa: UFPB, 2009.

WOLFFENBÜTTEL, Andéa. Investimento estrangeiro direto. *Desafios do desenvolvimento ipea* [online]. 2006. Ano 3, Ed. 22. Disponível em: < http://desafios.ipea.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=2103:catid=28&Itemid=23 > Acesso em: 06 Nov. 2014.

CAPÍTULO 11

ESTRATÉGIAS PARA EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS GENUINAMENTE BRASILEIROS: O caso da Cachaça

Thamires Sousa de Brito¹
Nadja Valéria Pinheiro²

11.1 INTRODUÇÃO

O champanhe é da França, a vodka é da Rússia, o sakê é do Japão, a tequila é do México, mas e a cachaça? O Brasil possui tantas singularidades: é conhecido pelo seu Carnaval entusiasmante, pelo futebol, comidas típicas, e tantos outros fatores que o engrandecem que faz surgir o questionamento anterior.³

Com uma história que remete desde os antigos egípcios, a cachaça passou por diversas fases até chegar ao que ela é atualmente, uma fermentação e destilação da cana-de-açúcar, com graduação alcóolica entre 38% e 54% em volume a 20° C, como estabelecido pelo Decreto n° 6.871, de 04 de junho de 2009 (BRASIL, 2009). Antes dela ser o que é nos dias atuais, percebia-se a sua importância àqueles que a consumiam no passado. Ela era direcionada para vários destinos específicos, não só os de lazer.

Os portugueses trouxeram a cana-de-açúcar ao novo continente, a América, e entre 1532 e 1548, na então colônia, foi descoberto o “vinho de cana-de-açúcar”, o qual era encontrado ao relento em cochos. Essa bebida passou a ser conhecida como *Cagaça* e era servida aos escravos. Algum tempo depois, a denominação evoluiu para *Cachaça* e seu valor cresceu a ponto de servir como moeda na compra e venda de escravos. Sua atenção passou a ser dividida com o açúcar pelos donos de Engenho (AMPAQ, 2013).

No mundo dos destilados, a cachaça é a mais exportada, e a caipirinha é o drinque mais conhecido (GOMES, Jornal Estado de Minas, 2017). Além disso, “sua produção e consumo estão profundamente enraizados nas dimensões econômicas, sociais, políticas e culturais da formação do Brasil” (SOUZA e VALE, 2004), pois acompanhou o desenvolvimento deste país, sendo primeiramente valorizado pelos escravos, depois pelo resto da população, até chegar aos ambientes mais sofisticados. Atualmente, é comum encontrar cachaça em

1 Negociadora Internacional com bacharelado no curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais pela Universidade Federal da Paraíba, Brasil. E-mail: thamiressbrito@gmail.com

2 Mestrado em Administração pela Universidade Federal da Paraíba, Brasil (1991). Professora Assistente IV da Universidade Federal da Paraíba, Brasil. E-mail: nadvaleria@uol.com.br

3 Este capítulo é um recorte adaptado da primeira seção do TCC “A cachaça nas negociações internacionais: as necessidades para o crescimento da exportação de cachaça” (2013) elaborado por Thamires Sousa de Brito, sob a orientação de Nadja Valéria Pinheiro.

bares e restaurantes notáveis do Brasil, ou ainda, existem cachaçarias unicamente com o sentido de divulgar a cachaça.

O Estado de Minas Gerais possui tradição na produção dessa bebida devido ao fato de que no período do Brasil Colônia, esse Estado era o mais populoso, e era mais fácil produzir cachaça do que importar bebidas da Europa (TRIGINELLI e CRISTINI, 2010).

Presente na Inconfidência Mineira, a bebida servia tanto para esquentar o corpo contra o frio quanto como símbolo de resistência à dominação portuguesa (AMPAQ, 2013), visto que a Corte proibiu sua produção à época. A sociedade adequou-se tanto à bebida, que lutou por ela até conseguirem a permissão para fabricá-la em 13 de setembro de 1661 (ASSESSORIA DE IMPRESSA, 2011).

Segundo os dados registrados sobre a venda da cachaça no mercado externo pelo Instituto Brasileiro de Cachaça (IBRAC, 2013), em 2013, existiam mais de 40 mil produtores da bebida no Brasil, com capacidade de produção de 1,2 bilhão de litros. Gerando acima de 600 mil empregos, diretos e indiretos, possui um faturamento anual de mais de R\$ 2 bilhões (ASSESSORIA DE IMPRENSA, 2011). É exportada para mais de 60 países. Em 2016, chegaram a sair 8,38 milhões de litros do país (IBRAC, 2017). “Ainda que os números não revelem, a cachaça é exportada praticamente para todos os continentes do mundo” (SOUZA e VALE, 2004).

Seja ela denominada cachaça, caninha, danadinha, garapa-doida, esquentar-aqui-dentro, dengosa, cana, ximbira, venenosa, limpa-goela, pinga, bafó-de-tigre, zuninga, ou simplesmente, aguardente, esta bebida foi a primeira destilada na América Latina e a que é produzida no Brasil é a que melhor atende aos padrões característicos de uma verdadeira cachaça (VERGEL, 2012).

Infelizmente, menos de 1% do que é produzido no Brasil é exportado (IBRAC, 2017), mesmo sendo reconhecida como um produto de grande potencial de exportação pelo governo brasileiro. A cachaça é a bebida mais consumida nacionalmente e a sua promoção no exterior, onde será destacado o sabor, o aroma diferenciado e a origem brasileira, é de tamanha importância para o fortalecimento da imagem da mesma (SOUZA e VALE 2004).

Em abril de 2012, a pesquisadora e autora do livro “Cachaça, um amor brasileiro” (2004), Alessandra Trindade (*apud* Figueiredo, 2012), em entrevista para o site “Mapa da Cachaça”, informa sua opinião quanto ao desenvolvimento da exportação da cachaça, afirmando que as associações de cachaça devem se reunir para pressionar o governo, ou seja, é de tamanha importância que o governo brasileiro invista no desenvolvimento de uma bebida que é brasileira e que traz tanto valor agregado em si, podendo ser reconhecida no exterior e aumentar a receita brasileira em questão de exportação.

Internacionalmente, no início do ano de 2012, a então Presidente do Brasil, Dilma Rousseff, reuniu-se com o Presidente dos Estados Unidos da América, Barack Obama. Um dos motivos dessa reunião foi o reconhecimento

desta nação de que a cachaça é uma bebida brasileira, não um tipo de rum, como antes ela era conhecida (VERGEL, 2012).

Ganhando o reconhecimento, a bebida passa a disputar mais abertamente o mercado internacional. Porém, essa abertura não é totalmente válida se o produto não tiver condições para competir com as demais bebidas. A indústria brasileira de cachaçaria deve se especializar para produzir uma cachaça não de boa qualidade, mas de ótima qualidade, que se adeque às exigências internacionais.

Em função da reflexão acima, é através deste trabalho que se tenta mostrar a importância da exportação da cachaça para o desenvolvimento econômico e social do Brasil, como também para o desenvolvimento dos estudos voltados para o setor de cachaça, observando que no Estado da Paraíba existem grandes Engenhos de cachaça prontos para exportarem, necessitando apenas de seu devido incentivo. Assim, explorar essa temática foi uma contribuição à sociedade e às futuras pesquisas na área de exportação realizadas tanto pelos estudantes do curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais como por demais interessados nessa área.

Observando que os fatores acima citados não representam os únicos impasses à maior abertura comercial no setor de cachaça, este estudo se pautou pelo questionamento: **o que é necessário para o aumento da exportação da cachaça?** Teve como objetivo geral: Identificar o que é necessário para o aumento da exportação de cachaça, e objetivos específicos:- Levantar as especificidades da cachaça; - Identificar a importância dessa bebida para os brasileiros; - Avaliar a atual situação econômica do setor de exportação de cachaça; - Analisar a prospecção internacional de negócios à cachaça e; - Averiguar os entraves ao desenvolvimento da indústria de cachaçaria.

Por sua especificidade e complexidade, a pesquisa realizada teve fins descritivo e explicativo. Levando em consideração Vergara (2003) e a temática aqui explorada, o trabalho caracterizou fenômenos concernentes à exportação da cachaça, tentando esclarecer as observações registradas e definindo a sua natureza. Em continuação, com as informações descritas, a explicação sobre elas tornou o tema compreensível, pois foram esclarecidos quais fatores contribuem para o não aumento da exportação da bebida mencionada.

Quanto aos meios que levaram esta pesquisa a responder a problemática levantada, foram utilizados: investigação documental, pesquisa bibliográfica e de campo.

Foi realizada uma investigação bibliográfica e documental, nesse caso, documentos do Ministério da Agricultura do Brasil, de órgãos voltados para o Comércio Exterior e à fabricação e desenvolvimento dessa bebida.

Para sustentar e confirmar as informações colhidas nos materiais mencionados anteriormente, a pesquisa bibliográfica forneceu textos e estudos produzidos por outros pesquisadores sobre a mesma temática aqui explorada. E, com a intenção de incluir opiniões e experiências vividas por pessoas que trabalham no ramo da cachaçaria, houve a pesquisa de campo, através de entrevistas

tas. As entrevistas foram compostas por questões abertas, em que as respostas foram livres e aplicadas de forma focalizada (VERGARA, 2003).

Dessa maneira, esta pesquisa teve caráter qualitativo. A pesquisa qualitativa permitiu uma reflexão teórica quando foram analisados os dados colhidos.

Ficou definido como o universo desta pesquisa as empresas produtoras da bebida, a aduana e o SEBRAE-PB pois foi através deles que se encontrou a amostra, que são os depoimentos das pessoas entrevistadas que levantam as necessidades para o crescimento da exportação dessa bebida. Esta amostra foi formada utilizando o método não probabilístico por conveniência, limitando-se a região da Paraíba.

A pesquisa de campo foi realizada com sete indivíduos, sendo: quatro produtores de cachaça, um despachante aduaneiro, um consultor em Comércio Exterior e um especialista em Gastronomia.

Ao desenvolvimento desse estudo, a coleta de dados foi de extrema importância para dar suporte ao objeto explorado nessa pesquisa. Dessa maneira, a coleta se deu da seguinte forma:

- Busca e análise dos materiais colhidos, os quais continham as informações sobre a produção e venda da cachaça no Brasil;
- Leituras em estudos voltados ao tema de comércio exterior, focando esse setor no Brasil e, de forma geral, nos outros países, ressaltando suas facilidades e dificuldades;
- Leitura, também, de obras escritas sobre a cachaça, seu surgimento, desenvolvimento dentro e fora do Brasil;
- Através de entrevistas, de onde foram retiradas conclusões sobre as experiências vividas pelos produtores de cachaça ao tentar exportar a bebida, e de pessoas que possuem conhecimento na área. Sua aplicação ocorreu entre os meses de junho e julho de 2013, tendo no máximo 30 minutos de duração cada uma.

Sempre se lembrando do objetivo geral dessa pesquisa, os dados coletados juntamente com as investigações teóricas foram analisados utilizando a interpretação dos dados coletados, relacionados em sete categorias para análise: imagem, exportação, governo, produtos clandestinos de cachaça, falta de incentivo e negociações internacionais, de maneira à comprovar o que se pretendia buscar através desse estudo. Os resultados da pesquisa decampo foram confrontados com a teoria, com o que está escrito nas leis brasileiras sobre a bebida estudada. Foi analisado o desempenho do Brasil no comércio internacional em comparação com outros países, buscando relacionar o desenvolvimento da exportação de cachaça com a abertura comercial brasileira. Assim, buscou-se compreender, a partir do tratamento dos dados, o que leva a exportação da cachaça a passar pelas dificuldades apontadas neste estudo.

11.2 EXPORTAÇÃO NO BRASIL

Ao tentar identificar as dificuldades de exportação encontradas no setor da cachaça, surgiu a necessidade de aprofundar-se no comércio exterior praticado pelo Brasil. Onde, como, quando e quanto os produtos brasileiros estão/estiveram inseridos em outros países e se essa inserção é relevante para o nosso país.

Como afirmou Luizella Branco em sua obra *Manual do Direito do Comércio Internacional e Defesa Comercial* (2006), o Brasil está conquistando espaço em novos mercados e nos foros de negociação. A Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB) ou *Brazilian Foreign Trade Association*, ao divulgar o que chamam de “Radiografia do Comércio Exterior Brasileiro” (2012), destacou que esse setor neste país vem obtendo excelente desempenho nos últimos 10 anos, sendo as exportações um fator de grande relevância para tal crescimento.

Deve-se aqui observar que o comércio exterior (importação e exportação de bens e serviços) não depende unicamente do país (nesse caso, o Brasil). Diversos fatores externos contribuem muito para o desenvolvimento benéfico ou maléfico dessa área. Como exemplo, uma crise econômica em nível global pode agravar seriamente as exportações de determinada nação. Na Radiografia do Comércio Exterior Brasileiro, o autor expôs que a continuidade do excelente desempenho brasileiro nesse ramo depende menos do Brasil e mais da existência de um cenário econômico internacional que esteja favorável.

Emanuel Sebag de Magalhães (2012) nos auxiliou na compreensão da influência internacional no comércio exterior brasileiro, explanando que

Em um período de turbulência econômica mundial, os fluxos comerciais tendem a diminuir, atingindo, porém, os países de maneiras distintas. A retração do comércio mundial tem efeitos assimétricos sobre a composição da pauta exportadora brasileira, de acordo com a intensidade dos danos causados por ela em nossos parceiros comerciais.

Como registro da AEB (2012), a exportação de *commodities*⁴ no Brasil era responsável pelo acelerado crescimento das receitas de exportação, as quais foram revertidas à quitação da dívida externa, eliminando a vulnerabilidade internacional e aumentando as reservas cambiais. Todavia, o Brasil não controla as cotações das commodities. Elas dependem do fator de oferta e procura das mesmas no mercado internacional. Ou seja, os comportamentos do mercado e do cenário econômico externos estão fora do controle e influência do Brasil (AEB, 2012).

Registros do ano de 2011 analisados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior juntamente com a Secretaria de Comércio Exterior do MDIC (MDIC/SECEX) informaram que as cotações de

⁴ Commodities: do singular commodity, traduzido da Língua Inglesa à Portuguesa, significa “mercadoria”. No comércio, refere-se a mercadorias de origem primária, com pequeno grau de industrialização ou em estado bruto (MDIC, 2013).

commodities atingiram um valor recorde, gerando assim receitas igualmente recordes nesse mesmo ano aos países que exportam essa categoria de mercadoria (AEB, 2012). Na Radiografia do Comércio Exterior (2012), encontra-se uma previsão de que essa situação seria ameaçada em 2012, pela crise na União Europeia, o que determinaria o valor das *commodities*, levando a uma queda nas exportações brasileiras.

O que se inferiu das exportações em 2017, foi uma superação sobre as importações em US\$ 1,398 bilhão até a terceira semana de janeiro do mesmo ano. “Esse desempenho foi fortemente influenciado pelos produtos básicos, cujas vendas cresceram 60,7%”, (MDIC, 2017).

Segundo categorização do MDIC/SECEX (*apud* AEB, 2012), os produtos brasileiros exportados são divididos em quatro fatores agregados:

- a) básicos: mercadorias sem beneficiamento industrial, as “*commodities* brutas”;
- b) semimanufaturados: submetidos a pequenos processos industriais;
- c) manufaturados: esses são os que passam por processos de industrialização;
- d) operações especiais: compreendem reexportação de produtos importados, transações especiais e consumo de bordo, integrado por fornecimento de combustíveis, lubrificantes e outras mercadorias para uso ou consumo a bordo, exclusivamente em embarcações ou aeronaves em viagens internacionais, em que predominam produtos identificados como *commodities*.

Todos esses produtos são comercializados no mercado internacional como *commodities*, “em que o exportador brasileiro não tem qualquer participação na fixação de seus preços de exportação, os quais são fixados em bolsas de mercadorias ou pelo mercado internacional” (AEB, 2012, p. 25).

11.2.1 PRODUTOS MANUFATURADOS

Os produtos manufaturados mereceram destaque nessa pesquisa por serem classificados como mercadorias que passam por processos de industrialização, e possuem grande valor agregado por isso. O MDIC (*apud* AEB, 2012) explica que à medida que determinado produto passa por transformações, vai sendo agregado valor nele.

Dessa forma, o item principal tratado nesse estudo, a cachaça, está inserida nessa categoria, sendo um produto manufaturado. César Roberto Leite da Silva citou essa observação em seu artigo *Exportações brasileiras de cachaça* (2007), quando escreveu que a cachaça está ganhando importância entre as exportações brasileiras de produtos manufaturados.

Magalhães (2012) expôs fatores que levaram à concordância com o fato de que o Brasil direciona sua produção principalmente para polos que o desenvolvem em um único setor. Em seus estudos, Magalhães (2012) apontou que a economia brasileira é historicamente primário-exportadora. Ele fez uma

breve referência à história econômica do Brasil, mencionando os produtos que mais foram exportados nos últimos séculos, como o açúcar, o ouro, o café, os quais fazem parte da categorização dos produtos básicos.

O autor destacou que após a crise de 1930, o Brasil iniciou um processo de empenho no desenvolvimento do setor industrial. Contudo, um século depois, o país ainda não se encontra no mesmo patamar de competitividade internacional nesse setor como está, por exemplo, a China⁵.

Magalhães (2012), da mesma forma como a AEB (2012), informou que a inserção brasileira no comércio exterior é fundamentalmente baseada em *commodities* agrícolas e minerais e em semimanufaturados.

Luiz Guilherme Gerbelli (2012) informou que

O Brasil vem aumentando cada vez mais nos últimos anos sua dependência da exportação de matérias primas. No ano passado, apenas seis grupos de produtos- minério de ferro, petróleo bruto, complexo de soja e carne, açúcar e café- representaram 47,1% do valor exportado. Em 2006, essa participação era de 28,4%.

Em relação às importações brasileiras, os manufaturados cresceram 100% no período 2000-2011; os semimanufaturados, 50%; e os básicos, 29%. Isso significa que a alta na importação de manufaturados está ocorrendo devido mais uma vez à forte valorização do real e pela crescente demanda doméstica por esses produtos (AEB, 2012).

Uma vez identificados esses dados, a AEB (2012) declarou que com a grande circulação de produtos estrangeiros no Brasil, ocorre um fluxo de geração de desemprego aqui.

O jornal *O Estado de São Paulo* (2013), publicou que o Brasil possui capacidade para produzir muitos dos produtos manufaturados que são importados, no entanto, não pode concorrer com os países estrangeiros os quais pagam tributos menores, tem custo financeiro inferior ao nosso e uma política cambial mais transparente. O gerente da Confederação Nacional da Indústria (CNI), Renato da Fonseca, sobre isso, expôs que “o Brasil tem uma ineficiência sistêmica que precisa ser combatida, como tributação dos investimentos, carga tributária elevada e complexa, custos trabalhistas altos e educação básica ruim” (O ESTADO DE SÃO PAULO, 2013).

A AEB (2012) mencionou que esse dado sobre a importação brasileira pode representar um processo de desindustrialização. Ainda sugeriu que isso esteja ocorrendo devido a motivos de baixo custo de produção no exterior, ou aos altos custos tributários, financeiros, burocráticos, logísticos, de manutenção de empregados, etc. sob as leis brasileiras.

Benefícios são apontados pela AEB (2012) com relação às exportações de produtos manufaturados pelo Brasil:

5 China: este país faz parte do BRICS, que é um grupo de países emergentes que possuem características semelhantes relativas ao crescimento econômico, correspondendo ao Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (SUA PESQUISA.COM, 2013).

Em contrapartida, nas vendas ao exterior de produtos manufaturados, os exportadores desempenham papel ativo, pois a iniciativa da venda e a definição do preço da mercadoria estão sob a responsabilidade da empresa exportadora, tornando o mercado mais estável e menos sujeito a instabilidades, além de proporcionar a geração de maior valor agregado e mais empregos qualificados no Brasil.

Em sua coluna no jornal do G1, Arícia Martins (2011) citou que o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI) identificou que a grande participação das *commodities* nas exportações brasileiras acontece pela valorização dos produtos primários e também por conta das dificuldades do setor industrial para ampliar sua produção para mercados externos e até mesmo internos.

Em uma análise feita pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (MESSENBURG *et al*, 2012) sobre as exportações brasileiras de manufaturados, foi chamada a atenção ao baixo crescimento desse setor – ou à queda. Levando à conclusão do por que essa situação é vista como preocupante. Somente a urgência com que ela é tratada oficialmente através de políticas e incentivos não é suficiente ao IPEA, o qual esclareceu que é necessário qualificar melhor a situação, “com foco no diagnóstico das origens do problema e encaminhamento de propostas alternativas para sua superação” (MESSENBURG *et al*, 2012, p. 2).

11.2.2 A CACHAÇA

Para iniciar esse tópico, foi recortada uma descrição feita por Yuri Vasconcelos sobre a bebida em seu estudo *Cachaça sem mistério* (2003):

Genuína bebida nacional, a cachaça é o destilado mais consumido no país e o terceiro no mundo. O drinque caipirinha está nos cardápios de bares e restaurantes de vários países. No Brasil, nos últimos dez anos, a aguardente feita a partir do caldo de cana-de-açúcar deixou de ser uma bebida apenas de botequins das classes mais pobres e passou a ser consumida em bares e ambientes sofisticados. Apesar da longevidade na cultura nacional e do sucesso comercial recente, a cachaça passou muito tempo como uma grande desconhecida da ciência, o que impediu, por exemplo, que já se soubesse que a concentração de aldeídos na aguardente é, em média, inferior à de alguns uísques importados.

Em *Considerações estratégicas sobre a Indústria da cachaça* (SOUZA; VALE, 2004), o autor mencionou que uma dose da cachaça representa mais de 400 anos de história, e não só o seu sabor agradável aos que a consomem.

Já a Banda Rio-Ipanema, na década de 1950, inseriu como marchinha de carnaval a música “*Cachaça não é água*”, onde a bebida alcoólica foi diferenciada da água por vir do alambique, e a sua preferência em relação às demais necessidades da vida.

Ligando sua boa aceitação pela maioria dos brasileiros à sua produção no Brasil, o IBRAC (2013) mostrou que existem mais de 40 mil produtores da

bebida no nosso país, quatro mil marcas registradas, sendo 99% dos produtores de microempresas.

A AMPAQ (2013) categorizou a cachaça em dois tipos distintos: a cachaça de alambique e a caninha industrial. Ambas possuem de 38% a 54% de volume alcoólico, produzidas à temperatura de 20°C.

A cachaça de alambique é um destilado do mosto⁶fermentado da cana-de-açúcar em alambique de cobre (por isso seu nome), e não possui adição de açúcar, corante ou outro ingrediente. Corresponde à fração denominada coração, parte destilada de aproximadamente 80% do volume total, encontrando-se entre as frações “cabeça” e “cauda” ou “água fraca” (AMPAQ, 2013).

A caninha industrial é obtida do destilado alcoólico simples de cana-de-açúcar, porém podendo ser acrescentado em seu conteúdo açúcares a até seis gramas por litros e caramelo (AMPAQ, 2013).

A cachaça produzida artesanalmente é plena de dedicação de seus produtores, pois é vista como árdua e complexa. Cada produtor possui sua própria maneira de produzir a bebida, e dedica um longo período de seu tempo livre para não perder nenhum dos processos que levam até o resultado final, a cachaça (AMPAQ, 2013).

Dependendo de sua produção, do que a ela é adicionado, e da forma de degustá-la, a cachaça pode ser oleosa ou não; possuir um odor que a distinguirá tanto do seu local de armazenagem quanto do tempo em que ficou armazenada, possuindo um aroma frutado (fabricada há pouco tempo) ou amadeirado (envelhecida), forte ou suave, delicado ou lembrar o vinagre (quando contém excesso de acidez); seu sabor varia do adocicado, ao amargo ou ácido; o “queimado” dela vem da forma como ela é consumida, existem indicações de que se o consumidor, ao bebê-la, expirar o ar, e antes de inspirá-lo, engolir a bebida, a ausência do ar na traqueia fará com que a queimação não aconteça (BEBIDINHAS, 2008).

Graziano (2012), em sua coluna no site eletrônico do jornal *O Estado de São Paulo*, informou que o ex-presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, declarou que a cachaça representa um verdadeiro patrimônio nacional. Este, durante seu governo, lavrou o Decreto 4.062/2000, que diz que o termo “cachaça” é um vocábulo de origem exclusivamente brasileira (GRAZIANO, 2012).

11.2.3 A EXPORTAÇÃO DE CACHAÇA

Retornando ao conceito de produto manufaturado, aquele que possui valor agregado, temos a argumentação de Silva (2007) sobre por que a cachaça se encaixa nesse conceito:

O início do processo inicia-se com a moenda da cana-de-açúcar, que pode ser considerada como o insumo ao qual será adicionado valor. Para moer a cana são necessários equipamentos, como uma moenda, e trabalho. A moenda é o capital.

⁶ Mosto de cana-de-açúcar: compõe um líquido adocicado apropriado à fermentação (ALCARDE, 2013).

As remunerações do capital e do trabalho empregados nesta etapa do processo produtivo são adicionadas ao valor da cana. A soma destas remunerações é o valor adicionado. Na etapa seguinte, o caldo de cana é fermentado e depois destilado. Em cada uma destas etapas também são empregados capital e trabalho, cuja remuneração soma-se ao valor do insumo produzido na etapa anterior. A soma dos valores adicionados em cada etapa é igual ao valor adicionado do produto final, no caso, a cachaça. No caso de produto, pode-se dizer que seu preço é igual ao custo dos insumos mais o valor adicionados.

Sendo um produto manufaturado, ela precisa de seriedade, qualidade, certificação, e a empresa que a produzir necessita ter capacidade produtiva, para que seja exportada (BARRETO, 2009).

Alessandra Trindade (*apud* Figueiredo, 2012) tentou explicar como essa exportação deve ser feita de forma mais apropriada, informando que bebidas como o vinho ou o uísque possuem anos de história e pesquisa sobre eles. Então, a cachaça precisa ser alvo de estudo em Universidades, para que aumente o seu mercado, tanto interno como externo. Ela afirmou ainda que as pessoas querem entender a bebida, buscando saber a qualidade que esta possui.

Segundo Vasconcelos (2003), estudos foram realizados em laboratórios químicos enfocando a caracterização química da bebida. Segundo ele, essas pesquisas servirão para qualificá-la melhor, e abrir o mercado da maior economia mundial, os Estados Unidos da América.

No entanto, Silva (2007), concluiu seus estudos afirmando que “aparentemente, o Brasil ainda não está explorando adequadamente o potencial gerador de valor da exportação da cachaça”.

Figueiredo (2012) demonstrou seu pesar com relação a esse assunto apontando que os próprios brasileiros (destaque-se aqui: não todos) não estão valorizando a bebida, eles estão dando preferência ao uísque. Figueiredo citou um produtor de cachaça que lançou outro produto: a vodka. Ele acrescenta em seus argumentos o fato de que foi observado por ele o aumento de publicações cujo conteúdo é sobre o chá. Ele ainda forneceu outros exemplos da mudança de foco dos brasileiros, e inconformado, perguntou ao leitor: “e a Cachaça? Por que, num mesmo período de tempo, ainda não vemos nada tão expressivo sobre a Cachaça?”.

Segundo o deputado Reginaldo Lopes (ASSESSORIA DE IMPRENSA, 2011), o Brasil é o único produtor mundial da cachaça. Além disso, existe a necessidade do produtor dessa bebida refletir sobre as possibilidades que surgirão com a abertura do comércio internacional, possibilidades positivas para todos (FIGUEIREDO, 2012).

Souza e Vale (2004), apontaram o fato de que “o desempenho da cachaça teria sido melhor, se o produto não fosse classificado nas aduanas como rum, impedindo o seu reconhecimento como categoria de produto independente e genuinamente brasileira”.

Segundo a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM)⁷ 2208.40.00, o produto pesquisado corresponde a “rum e outras aguardentes de cana”, ou seja, a cachaça. Em um processo de importação, a bebida brasileira é descrita como rum, não é reconhecida pelo que ela é.

Em abril de 2012, os EUA, na pessoa do Presidente Barack Obama, reconheceram a bebida como sendo brasileira. Espera-se pelo próximo passo: a OMC reconhecer (VERGEL, 2012).

Segundo Carol Oliveira (2013),

Por determinação do país, o produto era vendido nos EUA como “Brazilian Rum”. Com a nova regulamentação, para ter o nome cachaça no rótulo, a bebida deve ser obrigatoriamente produzida no Brasil e estar de acordo com os padrões brasileiros de identidade e qualidade.

11.3 ANÁLISE DOS DADOS

Este tópico trata da análise das entrevistas realizadas com pessoas que estão envolvidas direta ou indiretamente no desenvolvimento do setor de cachaça, mais o estudo bibliográfico feito anteriormente. As entrevistas foram compostas por questões pensadas de acordo com a área em que cada entrevistado está envolvido, sendo elas distintas e específicas. As próximas seções focam as questões e respostas abordadas nas entrevistas.

11.3.1 ATUAL SITUAÇÃO DO MERCADO DA CACHAÇA

As entrevistas começaram com o seguinte assunto: a atual situação do mercado da cachaça. Dentre os argumentos fornecidos, houveram os negativos e os positivos, mas todos se complementaram, formando uma clara resposta geral sobre o assunto tratado.

a) Imagem da bebida

Analisando o embasamento teórico desta pesquisa, observa-se que o setor de exportação de cachaça é promissor, muitos autores que demonstram interesse em estudar e afazer crescer este assunto foram aqui levantados. No entanto, ao se analisar seu estado atual, percebe-se o quanto que está faltando no mercado da cachaça, o fato deste não conseguir uma projeção tão positiva no exterior (e nacionalmente também), da imagem da bebida não ser das melhores, sua desvalorização pelos próprios brasileiros, dentre outros elementos. Os pontos acima foram destacados pelos entrevistados.

O entrevistado nº 5, comentou que a situação atual dessa bebida é negativa, é vaga, como se a bebida ainda não tivesse conseguido encontrar um posicionamento definitivo no mercado. Seu argumento seguiu com a seguinte afirmação: “Segunda opção. Raramente, a cachaça é uma primeira opção de escolha para consumo”. Ou seja, dentre as diversas opções de bebidas alcoóli-

⁷ Referente ao sistema harmonizado, o qual é um método internacional de classificação de mercadorias, baseado em uma estrutura de códigos e respectivas descrições (MDIC, 2018).

cas que existem em um restaurante, bar, quiosque ou botequim, o consumidor prefere qualquer bebida, menos uma que é autenticamente brasileira.

Aprofundando mais sobre o porquê da resposta negativa, o entrevistado nº 1 acrescentou que o fato da bebida ser mais barata, faz com que ela não tenha o mesmo valor que uma bebida mais cara. Por consequência, o público que consome a bebida mais barata compreende a classe C, classe essa desvalorizada pela sociedade. Para as classes A e B, a bebida é associada à classe desvalorizada, tornando-se, por vez, em uma bebida desvalorizada, um bem inferior. Detalhe que deve ser destacado aqui é que não é unicamente a classe C que consome essa bebida, mas aqueles que pertencem a essa classe são os seus maiores clientes.

Confirma-se através do mesmo entrevistado, que até a classe C está deixando de consumir a cachaça, pois esta classe está sendo mais bem remunerada financeiramente, fato que as incita a querer usufruir o que antes para elas era inviável, como uma bebida mais cara, por exemplo, e a cachaça vai sendo deixada de lado até pelos seus consumidores mais fiéis. Eis a mudança de escolha comentada por Figueiredo (2012).

O entrevistado nº 2 informa que antigamente, a bebida era consumida somente por homens, era uma “bebida para homem”. Atualmente, isso está mudando, especialmente por conta dos coquetéis feitos a partir da cachaça, as mulheres estão apreciando o consumo desta também.

O entrevistado nº 3 foi bastante positivo em suas respostas. Uma delas é muito interessante e é pouco apreciada. Ele contou que a cachaça possui um aroma único. O que pode ser confirmado por qualquer apreciador de bebidas. Este aroma é distinto do aroma do vinho, da cerveja, do uísque, da vodka, do rum, da tequila, e de tantas outras bebidas. É um aroma facilmente identificável e muito forte.

b) Exportação

Sobre o Comércio Exterior, pelo que foi notado, a situação não é melhor. Mesmo a cachaça de alambique tendo ganhado uma medalha de ouro no principal concurso de bebida do mundo⁸, em 2013, ainda assim, as respostas dos entrevistados confirmam que é a cachaça industrial (ou de coluna) que é a mais exportada. Essa cachaça recebe uma pequena quantidade de açúcar em seu conteúdo, o que diminui o ardor da bebida, mas causa a ressaca em maior nível - refere-se à caninha industrial descrita pela AMPAQ (2013). Segundo o entrevistado nº 2, a ressaca leva o estrangeiro que a consumiu a não testar outras cachaças, generalizando o sentimento causado pela primeira para todas as demais. Uma vez que “cachaça boa não deixa ressaca da mesma forma que uma de qualidade inferior”, palavras do entrevistado nº 5.

As respostas positivas seguem com a justificativa de que a cachaça está ganhando mais visibilidade pela evolução que está passando. Muitas empresas

⁸ Concurso Mundial de Bruxelas de Destilados, ou Spirits Selection 2013 (AGÊNCIA IN, 2013).

de cachaça estão implantando em seu ambiente de produção as Boas Práticas de Fabricação (BPF)⁹, o que acaba pressionando os fabricantes a produzirem uma cachaça de melhor qualidade. As exigências chegam até à aparência (engarramento, rótulo, etc.) da bebida, pois se torna necessário, devido à crescente concorrência, que ela seja atraente e chamativa para atrair aos olhos dos consumidores. O entrevistado nº 4 destacou que essa evolução está ocorrendo somente para a cachaça de alambique.

Essa evolução positiva da cachaça informada pelo entrevistado é confirmada pelo estudo do Yuri Vasconcelos, “Cachaça sem mistérios” (2003). Vasconcelos informou que essa bebida está sendo alvo de estudos, em que se procura focar sua composição química, provando assim que ela possui menos aldeídos do que alguns uísques importados, buscando também um aperfeiçoamento na sua produção. Uma vez que um engenho que está aplicando as BPF’s deve seguir regras rígidas de limpeza e higienização correta, isso envolve uma mudança na concentração original da bebida, antes preparada de forma artesanal, em alambiques de cobre.

c) O Governo

Um ponto negativo abordado por 85% dos entrevistados é referente ao Governo, eles defendem que não há incentivo da parte deste, as taxas cobradas aos produtores de cachaça são altas e a fiscalização não é aplicada de forma apropriada. Um dos entrevistados comunicou que os engenhos pequenos estão decretando falência por conta desse último fator, afinal, os proprietários destes não conseguem arcar com os custos de produção devido ao baixo lucro que eles possuem, uma vez que a cachaça é um produto barato, mas os impostos cobrados sobre ela, não o são. Destaque para o fato de que a Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB, 2012) analisou que ocorre um grande fluxo de desemprego neste país, e o jornal O Estado de São Paulo (2013) afirmou que o Brasil não consegue concorrer com outros países no mercado externo devido à baixa tributação destes, com relação ao daquele.

Como disse o entrevistado nº 4 sobre a pergunta se o governo investe ou demonstra algum interesse pela bebida: “Conforme dito no item acima, o governo não dá nenhum incentivo à indústria da cachaça”. Devido a essa alta taxação, os produtores de cachaça se sentem desmotivados a investir como gostariam no seu engenho. A tributação atual voltada a eles impede o desenvolvimento do setor.

Essa falta de incentivo do Governo não é só na indústria da cachaça, observa-se que o país não é desenvolvido o suficiente para o setor industrial no geral, segundo conclusões de Magalhães (2012) e tantos outros estudiosos sobre a economia brasileira. O que é mais estimulada é a exportação de produtos básicos, como açúcar, café e a soja.

O entrevistado nº 2 esclareceu que a cachaça industrializada é a exportada por estar dentro do padrão de qualidade que o Governo exige. Nota-se,

⁹ As Boas Práticas de Fabricação (BPF’s) são práticas de melhoria adotadas pelas indústrias alimentícias, regulamentada pela legislação sanitária federal (ANVISA, 2013).

então, um grande elemento que faz com que outras cachaças da Paraíba (quicá de outros Estados brasileiros) não consigam ser exportadas, vem da dificuldade para se atingir o padrão governamental. Se até para vender nacionalmente existe dificuldades que fazem um Engenho entrar em falência, fica mais difícil ainda exportar seu produto.

O único entrevistado que foi a favor do Governo quanto a incentivos ao setor de cachaça, afirmou que este “possui diversas ações voltadas para o incentivo à exportação de cachaça, entretanto, o volume da bebida comercializada no mercado interno representa cerca de 99% da produção total”. Ou seja, fica subentendido que a cachaça é pouquíssimo exportado, assim não sendo viável que todas as ações que o Governo possui sejam postas em prática.

d) Produtores clandestinos de cachaça

Além do que foi explanado acima, outro fator é destacado: os produtores clandestinos de cachaça. Eles estão em grande quantidade, maior até que a existência de produtores legalizados (todos os entrevistados nessa pesquisa estão legalizados). Os primeiros são discriminados por prepararem a aguardente de forma rudimentar e muito simples na garagem de sua casa. O resultado desse preparo é conhecido como “álcool mais água”, esta bebida não pode ser vendida aos olhos dos fiscais, pois não se encaixa no padrão exigido para ser uma aguardente ou segue as mesmas leis que os produtores legalizados precisam passar para poder vender seu produto. Logo, aos produtores clandestinos não é cobrada a mesma carga tributária que aos demais. Na verdade, nenhuma carga tributária é cobrada àqueles. Então, eles podem colocar o preço que quiserem no seu produto, e colocam um preço baixo. A consequência disso é a concorrência desleal que causa aos produtores legalizados, pois mesmo estes produzindo uma cachaça de qualidade, a classe que lhes é fiel na compra do produto muitas vezes prefere a bebida com propriedades inferiores pelo preço.

Dois entrevistados possuem uma resposta semelhante quanto ao que foi discutido anteriormente: de que a fiscalização deve ser mais rígida a ponto dos fiscais aumentarem suas buscas sobre os produtores clandestinos de cachaça. Certo que estes também produzem a bebida, mas que eles a façam da maneira correta, como é exigido, e sigam as mesmas leis que os demais seguem.

e) Falta de incentivo

Observa-se um ponto que o entrevistado nº 2 colocou sobre esse assunto: “Mais incentivo à cerveja do que à cachaça”. Existe muita propaganda e comercial televisivo voltado ao consumo da cerveja. Grandes personalidades brasileiras fazem anúncios sobre esta bebida incentivando o seu consumo.

f) Negociações internacionais

As questões relativas ao processo que envolve a venda e compra da cachaça por um exportador brasileiro e um importador estrangeiro se iniciava com o questionamento quanto ao que é exigido pelo Brasil para se exportar a cachaça. As respostas eram: os engenhos de cachaça tem que ter um controle

de qualidade dentro dos padrões químicos quanto à cachaça que produzem e uma adequação de rótulos e embalagens. A ideia de Barreto (2009) sustenta as respostas anteriores quando ele afirma que um produto manufaturado precisa de seriedade, qualidade, certificação, e a empresa produtora necessita ter capacidade para produzi-la.

Então, a próxima sondagem era sobre se o Brasil impunha alguma tributação à exportação deste produto, e a resposta era que não. Os produtores brasileiros de cachaça são isentos de pagar tributos de exportação. Entretanto, para que a bebida entre em outro país, os produtores devem seguir as exigências que este impõe. Exigências essas que variam de carga tributária ao controle químico de qualidade.

Dos entrevistados que compreendem produtores de cachaça, um, o entrevistado nº2, havia exportado a bebida em 2011, e o outro, o nº 4, exportava à época. Eles informaram que a cachaça deles é exportada a granel em tambores, não vão engarrafadas.

O entrevistado que havia exportado em 2011 contestou que a bebida é vendida assim aos estrangeiros porque estes exigem assim, pois ao receber o produto, querem misturar a bebida com diversas substâncias antes de passá-la adiante. Voltando ao início dessa pesquisa, Vasconcelos (2003) informa que pelos alemães, a Caipirinha é mais consumida do que o Scotch. O mesmo esclareceu o entrevistado nº 2, de que os europeus consomem caipirinha em grande quantidade. O entrevistado nº 7, sobre esse assunto, informa que como Caipirinha, a qualidade da bebida não é realmente apreciada.

Foi indagado ao entrevistador nº 2 o porquê de ele ter vendido sua bebida a granel, sabendo que no exterior ela não seria vista pelo que é, seria modificada e introduzida ao consumidor como uma aguardente brasileira, generalizando-a. O mesmo replicou que o importador não queria fechar o negócio se não fosse à maneira dele, em que a bebida deveria chegar a este a granel.

Um intermediário em processos de importação e exportação foi também entrevistado. Sua especialidade é em Despacho Aduaneiro, e à época da entrevista, ele estava fazendo um processo de exportação de cachaça paraibana. Sobre este processo, ele comunicou que a cachaça que estava sendo exportada no momento iria a granel ao importador, mas podia ir engarrafada caso o exportador tivesse informado ao comprador que só venderia o produto dessa forma. Ele expôs sua opinião ao fato de que os produtores brasileiros de cachaça não defendem o seu próprio produto. Pode-se confirmar isso pelo primeiro exemplo, da venda da bebida a granel, como também pelo preço que a mesma é vendida ao importador. A cachaça vai por um preço muito baixo, e o importador a revende em seu país por um valor altíssimo.

Este entrevistado acrescentou que o importador agrega muito valor à bebida, pelo motivo desta vir de um país riquíssimo como o Brasil. O importador usa essa razão para aumentar o preço da cachaça, porém, o exportador – o vendedor brasileiro – não faz isso, fato confirmado pela resposta do entrevistado nº 2, o qual disse que se ele não seguisse as exigências do importador,

este não compraria a bebida, então, o exportador não teve alternativa, a seu ver, a não ser fazer o que este desejava.

Outro exemplo que solidifica a opinião do despachante aduaneiro entrevistado foi o de que no documento exigido na exportação da bebida, a Proforma Invoice, ou Fatura Pró-forma, o exportador não escreveu a descrição da bebida de forma correta na língua que é correntemente utilizada nesse tipo de transação, a Inglesa. Segundo este entrevistado, esse fato mostrou a falta de reconhecimento do próprio exportador do valor dessa bebida, pelo desinteresse em descrevê-la corretamente.

Uma observação feita anteriormente e repetida aqui é a de que os dois entrevistados que exportavam cachaça confirmaram que essa bebida que é exportada é a industrial, aquela que passa pelo processo de adição de açúcar, levando ao aumento da ressaca. Ou seja, outro motivo negativo que a desvaloriza. A razão para a adição do açúcar à bebida é que isso faz o seu ardor diminuir. Porém, é notável sua consequência com relação à ressaca, que faz com que o consumidor prefira outra bebida que cause esse efeito em menor grau.

O entrevistado nº 6, o Despachante Aduaneiro, logo depois das explicações fornecidas acima, informou que a “cachaça tipo exportação”, como ele se referiu à cachaça que é exportada, é mais saborosa, em sua opinião, e mais cara que a cachaça vendida nacionalmente.

O entrevistado nº 3 lançou mais uma resposta muito interessante sobre o valor da cachaça:

Tem um valor agregado bom, é um mercado que tem consumo anual constante. Apesar de ter a mesma matéria-prima do açúcar, não sofre com os preços do mercado de cana. O bagaço que é tido como resíduo é de grande procura para a alimentação animal, serve para produção de energia. Conclusão: é um setor que trabalhando com muito controle é altamente viável e sustentável.

Logo, essa observação, se não o é, deve ser notado por todos os demais fabricantes dessa bebida, pois constitui algo muito importante que pode trazer muito mais lucro se posto em prática.

13.3.2 MELHORIAS PARA O MERCADO DA CACHAÇA

Após a discussão da atual situação do mercado da cachaça, das dificuldades para se desenvolver esse setor e também das qualidades que possui, os entrevistados deram suas opiniões quanto ao que eles pensam ser necessário para o aumento das vendas da cachaça, tanto nacional, quanto internacionalmente.

O IPEA (MESSENBURG *et al*, 2012) indica que para consertar o que está causando o atraso no setor de exportação no Brasil, é necessário focar a origem dos problemas e assim, formar propostas à resolução da mesma. As opiniões de todos os entrevistados foram iguais quanto a este quesito. Mesmo aqueles que passaram uma imagem positiva sobre a atual situação da cachaça

ça, forneceram dicas e sugestões para fazer esta bebida ganhar uma projeção maior e melhor. As respostas corresponderam a:

- Maior incentivo do Governo,
- Um projeto de marketing mais apropriado à divulgação da bebida,
- Um controle de qualidade e de fiscalização voltado a todos os produtores da bebida,
- Cooperativismo entre os fabricantes da cachaça,
- Desenvolver projetos nos Engenhos,
- Assessoria e capacitação para o uso de modernas técnicas de produção,
- Desenvolvimento de novos produtos a partir da cachaça e da gastronomia do Nordeste,
- Divulgação e comemoração do Dia da Cachaça,
- Focar os consumidores que estão na faixa etária jovem,
- Valorização do produto pelos seus próprios produtores.

Os entrevistados defendem o ponto em que seria incentivador se o Governo divulgasse a bebida que é autenticamente do Brasil, de forma a melhorar sua imagem, mostrando sua importância ao público através da história da mesma, a qual acompanha o desenvolvimento do país. Mostrar a bebida como símbolo cultural e exaltar as qualidades dela, através de projetos que atinjam o público internacional também.

Outra necessidade levantada pelos entrevistados vem da valorização do produto pelos seus próprios produtores, em que estes precisam defender a cachaça. Porque se não, quem vai? Eles próprios levantando e mostrando aos consumidores as qualidades que a bebida possui, como é delicado e árduo o processo de fabricação desta, aplicando um projeto de marketing apropriado à melhoria da imagem e divulgação do produto. O entrevistado nº 5 indicou que se for focado o público jovem, a propagação da cachaça é mais rápida, principalmente porque é esse o público que está sempre (em maior quantidade que os demais públicos) em locais onde se encontra a bebida, e também em frequente contato com redes sociais ligados à Internet, onde a propagação de notícias acontece em uma grande velocidade.

Comentando sobre drinques, muitos dos entrevistados informaram que uma ideia muito proveitosa seria o desenvolvimento de novos produtos a partir da cachaça e da gastronomia do Nordeste, criando drinques diferentes e combinações de alimentos com a bebida.

O entrevistado nº 6 destacou que com a valorização da moeda dólar, os importadores tendem a querer comprar mais produtos estrangeiros. Isso é um fator importante, pois quando é o real que está valorizado, os custos de produção nacional aumentam, levando a uma diminuição da presença dos produtos manufaturados (os que possuem valor agregado, como a cachaça) no mercado internacional (AEB, 2012).

Dois grandes eventos onde pode ser aproveitado para propagar a aguardente são: o São João, evento este que faz parte da cultura do Nordeste, é muito conhecido e bem visto; e o Dia da Cachaça, 13 de setembro, segundo o Deputado Federal Valdir Colatto (ASSESSORIA DE IMPRENSA, 2011), que transformou em projeto de Lei 5428/2009 essa data como o dia para se comemorar a bebida. O entrevistado nº 5 idealizou esta data como uma época muito interessante para que os empreendedores da bebida se reúnam para formar feiras, onde possam divulgar seus produtos e dividir experiências com outras pessoas da mesma área.

A cooperação entre os produtores de cachaça foi levantada também pela maioria dos entrevistados. Eles concordam que a união entre os especialistas da bebida faria com que mais projetos fossem preparados e desenvolvidos para este produto. Afinal, juntos, eles poderiam lutar por mais melhorias nesse setor vindas do Governo e de outros órgãos que influenciam no mercado da aguardente. O fator concorrência diminuiria, pois eles se respeitariam entre si, cooperando um com o outro, sem que um se intrometa no mercado do vizinho.

Assim, com esses depoimentos e respostas sobre o mercado da cachaça, as entrevistas foram analisadas de maneira a deixar um esclarecimento melhor sobre o que foi explicado na referência bibliográfica. Possibilitando um estudo detalhado sobre as possibilidades de se abrir o mercado da cachaça ao comércio internacional, como sugerido por Figueiredo (2012).

11.4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com a pesquisa realizada, pode ser destacada a especificidade da cachaça, que possui uma história paralela ao desenvolvimento do Brasil, crescendo junto com este país, representando uma classe social brasileira muito sofrida e esquecida, como a dos escravos e menos favorecidos economicamente. A cachaça faz parte da cultura deste país, através da forma de sua produção e daqueles que se envolvem nesse processo. Ela é exaltada em canções de músicos brasileiros, como marchinhas de carnaval e forró pé de serra.

Essa bebida possui um artigo só para ela destacado em lei brasileira, certificando que ela é produzida no Brasil e distinta por suas características sensoriais próprias (oleosa ou não, aroma frutado ou amadeirado, forte ou suave, delicado ou lembrar o vinagre, adocicado, amargo ou ácido, e queimar ao ser consumida, como registrado nas referências bibliográficas). Até aqui já se verifica a importância dessa bebida para os brasileiros.

Economicamente, o mercado da cachaça movimentou o capital brasileiro gerando mais de R\$ 2 bilhões anualmente e 600 mil empregos, através dos registrados 40 mil produtores da bebida neste país, segundo os dados do IBRAC (2013) e do Deputado Federal Valdir Collato (ASSESSORIA DE IMPRENSA, 2011). Lembrando que esses 40 mil produtores estão registrados, ainda existem os que atuam de forma clandestina, mas que também fazem parte do mercado e geram renda para o Brasil.

Ressaltando mais uma vez que a cachaça está sendo alvo de estudos nos âmbitos tecnológicos, químicos, literários, econômicos, ou só por prazer do pesquisador mesmo, por ser uma bebida realmente atraente e interessante de se estudar.

A análise anterior confirmou a importância da bebida aos entrevistados. Aos que são produtores de cachaça, por ser o seu sustento; e aos demais entrevistados, pelo sabor atraente da bebida, pelas suas diversas possibilidades de mistura com outros ingredientes, e por ser estritamente brasileira.

Mesmo que o resultado da análise e da pesquisa bibliográfica assevere que à maioria dos brasileiros, a bebida não é bem vista ou escolhida como primeira opção nos locais onde ela é encontrada, verificou-se também que isso ocorre pela falta de uma boa divulgação sobre ela, em que possam ser mostradas suas qualidades e diferenças perante as outras bebidas, revelando detalhes que os consumidores desconhecem, como a diferença entre a cachaça de alambique e a industrial, ou sua importância dentro da história do Brasil.

Concluiu-se que o valor da bebida está sendo destacado mais pelos importadores da mesma. Na análise, foi-se observado que estes agregam muito valor à cachaça quando a revendem em seu país. Fator que aumentaria o preço seria se a cachaça de alambique fosse mais exportada que a industrial, então, os estrangeiros conheceriam outro sabor, não generalizando a primeira impressão que adquire com esta cachaça às demais, algo que foi frisado durante a análise. Entretanto, os exportadores é que estão falhando ao vender seu produto por um preço baixo, o que demonstra certa desvalorização pelo que eles produzem.

Essa desvalorização foi vista não só na precificação da bebida, foi notada na forma como a negociação se deu entre o importador e o exportador, com falhas de comunicação, realmente pouca negociação deste e mais daquele, e erros da parte do vendedor com o incorreto uso de vocábulos em língua estrangeira ao descrever a bebida para o comprador em um documento importante necessário entre os dois.

Constatou-se também que nacionalmente os produtores de cachaça precisam passar por impostos e fiscalizações severas para poder fabricar e vender seu produto.

Internacionalmente, as exigências à entrada da cachaça em outro país podem ser severas, como podem não existir. Para sair do Brasil, a bebida está isenta de taxas (além das cobradas para ser produzida). É exigido dela uma certificação de qualidade, adequação de rótulo e de embalagens. As demais condições de venda variarão da negociação entre o importador e o exportador.

Sobre a situação dos fabricantes de cachaça, destaca-se que eles representam um elemento forte como dificuldade para o aumento das vendas da cachaça tanto no mercado interno, como no externo, pelo fato deles mesmos não darem a devida importância ao seu produto e não a divulgarem da melhor forma; porém, eles sofrem consequências advindas do Governo e da depreciação que muitas pessoas demonstram à bebida. A consequência disso é: eles se veem forçados a baixar o preço do produto, para poder vendê-lo em qualquer

que seja o mercado (interno ou externo) e quitar os custos de produção, não observando o lucro, pois sabem que este é muito pouco depois que as taxas e as despesas forem retiradas.

De todo, algumas notícias boas estão sendo divulgadas, como o reconhecimento da cachaça nos EUA, a cachaça deixou de ser vista como um rum brasileiro (*Brazilian Rum*).

Esse reconhecimento é literalmente o que a palavra significa. Um país estrangeiro com a influência que os EUA tem divulgando que para eles a cachaça é uma bebida brasileira traz benefícios enormes à bebida e ao Brasil. À primeira, porque os vendedores dela podem aproveitar esse fato para cobrar mais sobre ela, usar dessa notícia para melhorar sua imagem, conseqüentemente, a do Brasil também, atraindo mais consumidores, mais renda, mais desenvolvimento, abrindo portas para outros produtos fabricados no Brasil, podendo assim, mudar a situação do mercado da cachaça, quem sabe até, do comércio exterior praticado pelos brasileiros.

Por fim, o que é necessário para o aumento da exportação da cachaça? A melhor resposta após o estudo feito até aqui, seria:

- Cooperação entre os empresários,
- Diminuição da taxação aos produtores,
- Um projeto de marketing muito bem preparado sobre a bebida,
- Diversificação do produto,
- Agregar o merecido valor à cachaça,
- O Governo incentivar de maneira mais apropriada à sua produção.

Seria recomendável aos produtores de cachaça uma maior integração entre eles, em que pudessem trocar experiências, ajudando um ao outro, e se unindo para quebrar essas barreiras que existem no mercado da bebida, uma vez observado que o problema não é burocrático, e sim, de comunicação.

Seria positiva uma assessoria na parte das negociações, vinda de profissionais dessa área que auxiliem nos processos de compra e venda entre exportadores brasileiros e importadores, fornecendo dicas para que as negociações sejam bem sucedidas para ambas as partes.

Recomendações também ao Governo brasileiro, para que seja observada a atual situação em que se encontram os produtores de cachaça e a economia externa do país.

Claramente, projetos devem sair do papel para melhorar a produção de renda no Brasil.

Dessa forma, essa pesquisa chega às suas considerações finais, contribuindo ao desenvolvimento de estudos sobre a cachaça, especificamente nas negociações na área do Comércio Exterior. Assim, espera-se que o tema aqui abordado brote ideias em outros estudantes sobre novas pesquisas nesse âmbito, com o objetivo de melhorar e divulgar essa bebida que é genuinamente brasileira.

REFERÊNCIAS

- AEB – Associação de Comércio Exterior do Brasil/Brazilian Foreign Trade Association. **Radiografia do Comércio Exterior Brasileiro: Passado, Presente e Futuro**. Rio de Janeiro, 2012. Disponível em: <<http://www.aeb.org.br/caderno.asp?id=65>>. Acesso em: 16 fev. 2013.
- AGÊNCIA IN. **Investimentos e Negócios** – Cachaças do Brasil são premiadas no concurso mundial de cachaça. Jun. 2013. Disponível em: <<http://www.investmentosenoticias.com.br/ultimas-noticias/tempo-real/cachacas-do-brasil-sao-premiadas-no-concurso-mundial-de-destilados.html>>. Acesso em: 05 set. de 2013.
- ALCARDE, André Ricardo. **Árvore do conhecimento – Cana-de-açúcar. Agência Embrapa de Informação Tecnológica – AGEITEC**. Disponível em: <http://www.agencia.cnptia.embrapa.br/gestor/cana-deacucar/arvore/CONTAG01_105_22122006154841.html>. Acesso em: 06 ago. 2013.
- AMPAQ – Associação Mineira dos Produtores de Cachaça de Qualidade**. Disponível em: <<http://www.ampaq.com.br/>>. Acesso em: 16 fev. 2013.
- Anvisa** - Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Boas Práticas. Disponível em: <<http://www.anvisa.gov.br/alimentos/bpf.htm>>. Acesso em: 07 ago. 2013.
- ASSESSORIA DE IMPRENSA|DEPUTADO FEDERAL VALDIR COLATTO (PMDB/SC). 13 de Setembro – Fatores culturais e econômicos justificam o Dia Nacional da Cachaça. In: **IBRAC** – Instituto Brasileiro da Cachaça. 2011. Disponível em: <http://www.ibrac.net/index.php?option=com_content&view=article&id=178:13-desetembro-fatores-culturais-e-economicos-justificam-o-dia-nacional-da-cachaca-&catid=3:noticias&Itemid=57>. Acesso em: 16 fev. 2013.
- BARRETO, Jhonathan. Cachaça e Exportação. **Amigos da Cachaça**. São Paulo, set. 2009. Disponível em: <<http://www.amigosdacachaca.com.br/artigos/cachaca-e-exportacao/>>. Acesso em: 07 jan. 2013.
- BRANCO, LuizellaGiardino Barbosa. **Manual do Direito do Comércio Internacional e Defesa Comercial**. Comissão de Comércio Internacional da Ordem dos Advogados do Brasil. Seção do Estado do Rio de Janeiro – OAB/RJ. Rio de Janeiro: Instituto Mundi, 2004-2006.
- BRASIL. **Decreto nº 6.871, de 04 de junho de 2009**. Brasília (Distrito Federal). Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D6871.htm>. Acesso em: 16 fev. 2013.
- BRICS – Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul. **SuaPesquisa.com**. Disponível em: <<http://www.suapesquisa.com/pesquisa/bric.htm>>. Acesso em: 19 mar. 2013.

COMO APRECIAR uma boa cachaça. Postado em: 15 set. 2008 no Blog Bebidinhas. Disponível em: <<http://colunistas.ig.com.br/bebidinhas/2008/09/15/como-apreciar-uma-boacachaca/>>. Acesso em: 21 mar. 2013.

MESSEMBERG, Roberto (Coord.). Conjuntura em Foco. GAP – Grupo de Análise e Previsões. Exportações de Manufaturados: Limitações ao Crescimento. **Ipea – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**. Número 17. Ano 4. Brasília, fev. 2012.

FIGUEIREDO, Renato. A Cachaça Conquistou Reconhecimento nos EUA. E aqui? – **Mapa da Cachaça**. São Paulo, abril. 2012. Disponível em: <<http://www.mapadacachaca.com.br/artigos/conquistamos-o-reconhecimento-nos-eua-eaqui/>>. Acesso em: 16 fev. 2013.

GERBELLI, Luiz Guilherme. Seis produtos são responsáveis por metade das exportações brasileiras. **O Estado de São Paulo**. São Paulo, mar. 2012. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/economia,seis-produtos-sao-responsaveis-pormetade-das-exportacoes-brasileiras,105640,0.htm>>. Acesso em: 17 mar. 2013.

GOMES, Marlene. Cresce exportação de cachaça brasileira. **Jornal Estado de Minas**. Disponível em: <https://www.em.com.br/app/noticia/economia/2017/09/04/internas_economia,897514/cresce-exportacao-de-cachaca-brasileira.shtml>. Acesso em: 10 abril 2018.

GRAZIANO, Xico. Cachaça boa, „marvada-pinga. **O Estado de São Paulo**. São Paulo, fev.2012. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/impresso,cachaca-boa--marvadapinga-,838556,0.htm>>. Acesso em: 21 mar. 2013.

IBRAC – Instituto Brasileiro da Cachaça. Disponível em: <<http://www.ibrac.net/>>. Acesso em: 16 fev. 2013.

IMPORTAÇÃO CRESCE e expõe a perda de competitividade. **O Estado de São Paulo**. São Paulo, mar. 2013. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/impresso,importacaocresce-e-expoe-a-perda-de-competitividade-,1005515,0.htm>>. Acesso em: 20 mar. 2013.

MAGALHÃES, Emanuel Sebag. Crise econômica e reprimarização. **Ipea – Por um Brasil desenvolvido**. Brasília, out. 2012. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=2831:catid=28&Itemid=23>. Acesso em: 17 mar. 2013.

MARTINS, Arícia. Exportação de manufaturados cai para 59% do total do país em 2011. **Portal G1 – Valor OnLine**. São Paulo, jul. 2011. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/noticia/2011/07/exportacao-de-manufaturados-cai-para-59-do-total-do-pais-em-2011.html>>. Acesso em: 21 mar. 2013.

MDIC - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Exportações brasileiras mantêm patamar elevado em 2012. jan, 2013. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=5¬icia=12078>>. Acesso em: 19 mar. 2013.

_____. Comércio Exterior. Exportações de commodities – exportações brasileiras de commodities. 2013. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1955&refr=608>>. Acesso em: 03 set. 2013.

OLIVEIRA, Carol. Cachaça é reconhecida como produto exclusivo do Brasil. **Ministério da Agricultura**. Assessoria de Comunicação Social do Mapa. Brasília, fev. 2013. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/vegetal/noticias/2013/02/cachaca-e-reconhecida-comoproduto-exclusivo-do-brasil>>. Acesso em: 22 mar. 2013

PINHEIRO, Mirabeau; CASTRO, L. de; LOBATO, H. Cachaça não é água. Intérprete: Banda Rio-Ipanema. [195-] **Revista Nova Escola**. Jan. 2012. Disponível em: <<http://revistaescola.abril.com.br/fundamental-2/cachaca-nao-agua-673436.shtml>>. Acesso em: 19 mar. 2013.

SILVA, César Roberto Leite. Exportações brasileiras de cachaça. Instituto de Economia Agrícola. **Análises e Indicadores do Agronegócio**, São Paulo, v. 2, n. 4, abr. 2007. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br>>. Acesso em: 19 mar. 2013.

SOUZA, Marco Antonio Ferreira de. VALE, Fabio Nogueira. **Considerações estratégicas sobre a Indústria da cachaça**. Bauru. 2004. Disponível em: <http://www.simpep.feb.unesp.br/anais/anais_11/copiar.php?arquivo=620-souza_maf_Considera%E7%F5es%20estrat%E9gicas%20sobre%20a%20Ind%FAstria%20da%20cacha%E7a.pdf>. Acesso em: 18 dez. 2012.

TRIGINELLI, Pedro. CRISTINI, Flávia. Dia Nacional da Cachaça é comemorado nesta segunda-feira. **Portal G1**. Minas Gerais, set. 2010. Disponível em: <<http://g1.globo.com/minas-gerais/noticia/2010/09/dia-nacional-da-cachaca-e-comemoradonesta-segunda-feira.html>>. Acesso em: 17 fev. 2013.

VASCONCELOS, Yuri. Cachaça sem Mistério. **Revista Pesquisa**. São Paulo, edição 87, maio. 2003. Disponível em: <<http://revistapesquisa.fapesp.br/2003/05/01/cachaca-semmisterio/>>. Acesso em: 26 dez. 2012.

VAZ, Tatiana. Ambev é a empresa destaque dos 40 anos de Melhores e Maiores – Companhia foi eleita a melhor entre todas as que foram premiadas durante os anos do especial. **Site Exame**. Editora Abril, jul. 2013. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/ambve-e-a-empresa-destaque-dos-40-anos-demelhores-e-maiores>>. Acesso em: 05 set. 2013.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

VERGEL, Carol. Cachaça é reconhecida como produto exclusivamente brasileiro. **Mundo das Tribos**. 2012. Disponível em: <<http://www.mundodas-tribos.com/cachaca-e-reconhecidacomo-produto-exclusivamente-brasileiro.html>>. Acesso em: 16 fev. 2013.

