



JULIO DE OLIVEIRA BARBARESO

***DRAWBACK DE CAFÉ ROBUSTA: SOLUÇÃO
PARA OS PROBLEMAS DE
COMPETITIVIDADE ENFRENTADOS PELA
INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CAFÉ SOLÚVEL?***

**LAVRAS-MG
2015**

JULIO DE OLIVEIRA BARBARES

***DRAWBACK DE CAFÉ ROBUSTA: SOLUÇÃO PARA OS PROBLEMAS
DE COMPETITIVIDADE ENFRENTADOS PELA INDÚSTRIA
BRASILEIRA DE CAFÉ SOLÚVEL?***

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Programa de Pós-graduação em Administração, área de concentração em Gestão de Negócios, Economia e Mercados, para obtenção do título de Mestre.

Orientador

Prof. Luiz Gonzaga de Castro Júnior

**LAVRAS - MG
2015**

Ficha catalográfica elaborada pelo Sistema de Geração de Ficha Catalográfica da Biblioteca
Universitária da UFLA, com dados informados pelo(a) próprio(a) autor(a).

Barbareso, Julio Oliveira de.

Drawback de café robusta: solução para os problemas de competitividade enfrentados pela indústria brasileira de café solúvel? / Julio Oliveira de Barbareso. – Lavras : UFLA, 2015.
86 p. : il.

Dissertação (mestrado acadêmico) – Universidade Federal de Lavras, 2015.

Orientador(a): Luiz Gonzaga de Castro Júnior.

Bibliografia.

1. Café robusta. 2. Importação. 3. Viabilidade financeira. 4. Vietnã. I. Universidade Federal de Lavras. II. Título.

JULIO DE OLIVEIRA BARBARES

***DRAWBACK DE CAFÉ ROBUSTA: SOLUÇÃO PARA OS PROBLEMAS
DE COMPETITIVIDADE ENFRENTADOS PELA INDÚSTRIA
BRASILEIRA DE CAFÉ SOLÚVEL?***

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Programa de Pós-graduação em Administração, área de concentração em Gestão de Negócios, Economia e Mercados, para obtenção do título de Mestre.

APROVADA em 25 de Fevereiro de 2014

Dr. Sérgio Pereira Parreiras IAC
Dra. Heloísa Rosa Carvalho UFLA

Dr. Luiz Gonzaga de Castro Júnior
Orientador

**LAVRAS - MG
2015**

À minha querida avó Donéria Santos de Oliveira (in memoriam),

DEDICO

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, onde encontro forças nos momentos mais difíceis.

Ao meu professor orientador, Dr. Luiz Gonzaga de Castro Júnior, por ter me concedido a oportunidade, pela confiança e pela amizade. Agradeço também por compartilhar sua sabedoria com paciência e generosidade.

A todos os professores do Programa de Pós-Graduação em Administração da UFLA, pela maestria de seus ensinamentos.

Agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), à Universidade Federal de Lavras (UFLA), ao Departamento de Administração e Economia (DAE), pela oportunidade e apoio financeiro para realização do mestrado.

Aos meus pais, Paulo e Maria, que foram responsáveis pela construção do meu caráter e me criaram com a maior dedicação e amor.

À minha querida irmã, Lívia, por sempre estar ao meu lado em minhas decisões.

Aos companheiros da República Terra Roxa, pelo apoio, paciência, compreensão, companheirismo e ajuda, obrigado pela amizade.

Ao amigo Luiz, que tanto contribuiu com o desenvolvimento deste trabalho, por sua disponibilidade e ensinamentos transmitidos.

Aos colegas do Centro de Inteligência em Mercado, pela boa convivência e troca de conhecimentos.

Agradeço a todos que participaram de forma direta ou indireta desta conquista.

“Não podemos planejar de verdade porque não compreendemos o futuro – mas isso não é necessariamente uma notícia ruim. Poderíamos planejar tendo em mente esta limitação”.

Nassim Nicholas Taleb

RESUMO

A indústria de café solúvel do Brasil, mesmo sendo a maior do mundo, enfrenta diversos entraves para se manter competitiva no mercado internacional. Diversos são os pontos que dificultam a expansão, ou mesmo manutenção, do *market share* brasileiro neste seguimento. Os problemas envolvem desde questões estruturais do país, como excesso de carga tributária, falta de mão de obra qualificada e infraestrutura deficiente, até questões específicas do setor como custo de aquisição de matéria-prima (café robusta) no mercado interno. Assim, uma sugestão para evitar ainda mais perdas de mercado é a abertura para aquisição de café robusta no mercado externo, atividade impedida devido à existência de barreiras fitossanitárias. Este estudo objetiva, portanto, analisar a viabilidade financeira de importação de café robusta do Vietnã via mecanismo de *drawback*. Especificamente, pretende-se comparar os preços do café importado com o nacional, simulando cenários determinísticos e aleatórios para, assim, tentar inferir maior competitividade a algum deles. Os resultados apontam que o *drawback* para indústria de café solúvel é uma solução que pode evitar perdas de competitividade temporárias no mercado internacional. As análises determinísticas mostraram que em aproximadamente 33% dos 24 cenários estudados, referentes aos anos de 1990 a 2013, houve viabilidade financeira da prática do *drawback* para a indústria de café solúvel. Já as análises estocásticas apontaram viabilidade em 34% dos casos.

Palavras-chave: Café robusta; importação; viabilidade financeira; Vietnã.

ABSTRACT

The soluble coffee industry in Brazil, even being the biggest in the world, faces several obstacles to remain competitive in the international market. There are several points that hinder the expansion or even maintenance, of the Brazilian market share in this industry. The problems range from structural issues of the country, such as excessive tax burden, lack of skilled labor and poor infrastructure, to specific problems of this sector such as acquisition cost of raw material (robusta coffee) in the domestic market. Thus, a suggestion to avoid further market losses is the opening for robusta coffee purchase in foreign markets, prevented activity due to the existence of phytosanitary barriers. This study, therefore, analyzes the financial viability of robusta coffee imports from Vietnam via drawback mechanism. Specifically, it is intended to compare the prices of the imported coffee with the national coffee, simulating deterministic and random scenarios, trying to infer more competitive to some of them. The results indicate that the drawback to the soluble coffee industry is a solution that can avoid temporary loss of competitiveness in the international market. Deterministic analyzes showed that in approximately 33% of the 24 studied scenarios, related to 1990 to 2013, there was financial viability of the drawback practices for the soluble coffee industry. The stochastic analyzes pointed to the feasibility of 34% of cases.

Keywords: Robusta coffee; import; financial viability; Vietnam.

SUMÁRIO

	PARTE I Panorama internacional da indústria de café solúvel e os entraves internos que afetam sua competitividade....	10
1	INTRODUÇÃO GERAL	11
1.2	Objetivos.....	14
1.3	Estrutura do trabalho	15
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	16
2.1	Contexto mundial do agronegócio café.....	16
2.1.1	Histórico da cultura.....	16
2.1.2	Classificação botânica do café.....	18
2.1.3	Ótica da produção	19
2.1.4	Ótica da indústria: café solúvel.....	22
2.1.4.1	Cenário internacional.....	22
2.1.4.2	Indústria nacional e seus entraves	25
2.2	Comércio internacional: teorias e procedimentos de importação.....	30
2.2.1	Teorias de comércio exterior: breve histórico	30
2.2.2	O processo de importação	32
2.2.2.1	Conceitos gerais.....	33
2.2.2.2	Registros e documentações.....	35
2.2.2.3	Os termos e condições contratuais (<i>Incoterms</i>).....	37
2.2.2.4	Modalidades de pagamento.....	39
2.2.2.5	Contrato de câmbio	41
2.2.2.6	Despacho e desembaraço de importação	42
2.2.2.7	Despesas tributárias	43
2.2.2.8	Outros custos e despesas de importação	46
2.2.2.9	Regime aduaneiro especial <i>drawback</i>.....	48
	REFERÊNCIAS	51
	PARTE II ARTIGO(S)	54

PARTE I Panorama internacional da indústria de café solúvel e os entraves internos que afetam sua competitividade

1 INTRODUÇÃO GERAL

O Brasil é, historicamente, o maior exportador de café solúvel do mundo. Há também no país a segunda maior produção do insumo mais adequado para fabricação deste bem, o café da espécie robusta (*Coffea canephora*). Isso nos leva a crer que temos uma indústria bastante eficiente e autossustentável, não havendo ações ou medidas a serem feitas para tornar este setor ainda mais competitivo no mercado internacional.

Porém, não é o que mostra alguns estudos seminais sobre o assunto (SAES; NAKAZONE, 2002; SAES; NISHIJIMA, 2009; NISHIJIMA; SAES, 2010; CARVALHO, 2014). De acordo com esses trabalhos, se forem analisados os dados da participação brasileira no comércio internacional de café solúvel nas últimas décadas, pode-se constatar que o país perdeu mercado mesmo tendo aumentado a quantidade exportada de forma absoluta.

Isto significa que outros países têm aproveitado o aumento da demanda internacional pelo produto enquanto o Brasil não consegue supri-la, ou seja, em termos de *market share*, a indústria nacional de café solúvel está perdendo competitividade.

Segundo Carvalho (2014) apesar da existência de vantagem comparativa, o mercado de café solúvel no Brasil é dependente do crescimento do consumo e das exportações mundiais, uma vez que o país não apresenta competitividade nas exportações desse produto.

Saes e Nakazone (2002, p. 64) colocam como principais dificuldades enfrentadas pela indústria brasileira de café solúvel (a) o custo de aquisição da matéria-prima (café robusta) no mercado interno; (b) as taxações que o produto nacional sofre para ser comercializado em alguns dos principais destinos internacionais; (c) as questões tributárias nacionais, e; (d) a tecnologia empregada na produção.

Dentre esses entraves citados, será aprofundada neste trabalho a questão dos custos de aquisição de matéria-prima. Este fator faz referência à diferença nos preços do café robusta (matéria-prima para fabricação de café solúvel) praticados no mercado interno e externo. Muitas vezes é possível verificar que os preços do café insumo no exterior são menores que o praticado no Brasil. Assim, a indústria instalada no exterior apresenta maior vantagem, pois adquirindo café insumo de menor valor apresentaria um custo de produção mais competitivo.

Este diferencial de preços está relacionado ao fato de o Brasil não participar como agente importador do mercado internacional de café verde. Em outras palavras, pode-se dizer que o mercado de café verde no Brasil é fechado, isto é, não há concorrência externa ao café produzido dentro das fronteiras do país. Assim, um choque de oferta no mercado interno acaba por acarretar em escassez de matéria-prima e, conseqüentemente, aumento de preços e redução da competitividade da indústria nacional frente aos seus concorrentes no exterior.

Saes e Nishijima (2009) analisaram empiricamente o caso, estimando um modelo de demanda mundial por café solúvel brasileiro. O objetivo era verificar se a diferença de preços do café insumo no mercado interno e externo tem poder de explicação sobre a exportação de café solúvel. O resultado foi positivo, ou seja, quando o preço interno de café robusta for maior que o preço negociado no mercado internacional, a quantidade demandada de café solúvel brasileiro diminui significativamente. As autoras sugerem então o uso do *drawback*, como ferramenta para evitar perdas de mercado temporárias ou permanentes, pela indústria de café solúvel no Brasil.

Os industriais do setor também clamam frente ao governo, já há alguns anos, para a possibilidade de abertura para importação do insumo café verde. Segundo eles o setor teria muito a ganhar com esta abertura, pois ampliaria a

oferta interna, a ininterrupção de fornecimento e a redução de custos em momentos de choques de preços no mercado interno.

Apesar de não haver regras escritas ou leis constituídas em vigor que proibam a importação de café verde pelo Brasil, na prática este ato é impedido devido à existência de barreiras fitossanitárias. Recentemente foi publicado pelo jornal Valor Econômico o resultado da análise de risco de pragas que se possa ter ao importar a espécie robusta do Vietnã. O pedido foi encomendado pela Associação Brasileira da Indústria de Café Solúvel (ABICS) em 2010 ao Ministério da Agricultura. Chegou-se a conclusão que há uma praga – besouro *Trogoderma granarium* – que ataca grãos armazenados. Assim, em nota do Ministério da Agricultura, foi relatado que caso a importação seja aprovada, será necessário a fumigação dos grãos com produtos químicos na origem (FERREIRA, 2014)¹.

A ABICS continua reivindicando a abertura para importação alegando que há, também, em praticamente todos os anos uma insuficiência de oferta de matéria-prima para indústria de café solúvel. De acordo com o diretor executivo da instituição, o café robusta nacional é destinado em sua maioria à composição de *blends* com café arábica torrado e moído². A segunda maior parcela, cerca de três milhões de sacas/60kg, segue para a indústria de café solúvel, valor que não é considerado suficiente para suprir a demanda da indústria. O terceiro e último destino da produção de robusta são as exportações *in natura* (FERREIRA, 2014).

¹ Não há data definida para que a análise seja publicada no Diário Oficial da União, o que depende de uma análise jurídica que ainda não foi concluída.

² Schnaider e Saes (2012) colocam que as mudanças na oferta internacional de café robusta proporcionaram ganhos de competitividade à indústria de torrefação, através de aumento de sua participação na composição de *blends* de café arábica. Ainda, de acordo com os autores isto foi possível graças a melhorias de tecnologia no processo de vaporização, atenuando o sabor do café robusta, que apresenta menor qualidade e, conseqüentemente, preços mais baixos.

Dentro deste cenário surgem as seguintes questões: em caso de queda das barreiras fitossanitárias, o *drawback* de café robusta seria a solução para aumento da competitividade da indústria nacional de café solúvel? Quais são os custos operacionais de importação de café robusta? Com todos os custos envolvidos no processo de importação, ainda seria vantajoso importar café insumo?

A finalidade deste estudo é de contribuir como subsídio científico para os debates que frequentemente ocorrem sobre o tema. Os resultados da pesquisa podem servir para corroborar a tese de Saes e Nishijima (2009) e dos empresários do setor como um todo, que enxergam o *drawback* de café robusta como alternativa para os problemas enfrentados pela indústria de café solúvel no Brasil. Ou mesmo o contrário, podem provar a inviabilidade financeira de importação, promovendo, então, o fim deste impasse e a necessidade de outras soluções para melhorar a competitividade da indústria nacional de café solúvel.

1.2 Objetivos

Avaliar a viabilidade financeira de importação de café robusta de origem vietnamita via regime especial de *drawback*.

Especificamente buscou-se:

- a) contextualizar a cadeia produtiva internacional de café solúvel;
- b) revisar os entraves enfrentados por esta indústria no Brasil;
- c) analisar historicamente os preços de comercialização de café robusta no Brasil e no Vietnã;
- d) identificar situações oportunas para importação;
- e) realizar um orçamento de custos de importação;

- f) comparar os preços do café importado com o nacional, por meio de cenários determinísticos e aleatórios para, assim, tentar inferir em maior competitividade a algum deles.

1.3 Estrutura do trabalho

A dissertação está organizada em formato de artigo, sendo constituída inicialmente por duas partes:

A Parte I é composta além desta introdução geral, que contextualiza o problema de pesquisa e levanta os objetivos, por um referencial teórico abordando assuntos que fundamentam o tema proposto.

A Parte II é o próprio artigo científico, já preparado de acordo com as normas do periódico em que será submetido, contendo todos os resultados e conclusões inferidas à proposta geral.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Contexto mundial do agronegócio café

Este subtópico abordará uma visão da cadeia produtiva nacional e internacional do café, passando por um breve histórico, pelas características técnicas da planta, pelo cenário atual da produção de café verde, até chegar à indústria brasileira de café solúvel.

O objetivo é expor algumas estatísticas de produção e comercialização de café solúvel no mercado internacional, a fim de mostrar a perda ou estagnação do *market share* que o Brasil deteve nas últimas duas décadas.

2.1.1 Histórico da cultura

A historiadora Ana Luiza Martins conta em sua obra - História do Café - todo o desenvolvimento e trajetória da cultura do café, considerada uma das bebidas mais tradicionais e apreciadas no mundo atual.

De acordo com a autora, o café apresenta como origem geográfica o nordeste africano, mais precisamente a região onde hoje está localizada a Etiópia. Porém, foi sob iniciativa dos árabes, que levaram sementes da fruta para o Iêmen no ano de 575 d.C., que se tem relatos das primeiras técnicas de plantio e preparo (MARTINS, 2012).

Ainda, segundo Martins (2012), somente a partir de 1450, na Turquia, com sua luxuosa capital Constantinopla, que o café se tornou hábito dentro de recintos coletivos, difundindo-se a partir de então por toda cultura árabe-islâmica, principalmente na cidade de Cairo e Meca.

O café chegou ao continente europeu no ano de 1615, sendo a porta de entrada a cidade de Veneza. Diversas resistências de ordem moral também

ocorreram por parte de grupos religiosos e por produtores de vinho, que enxergavam o café com uma ameaça aos seus produtos. Porém, em 1637 o café já se tornara hábito de consumo em países como Alemanha e Holanda, se espalhando logo depois para Inglaterra e França (MARTINS, 2012).

No Brasil os relatos históricos apontam que o café chegou primeiramente no estado que hoje compreende o Pará no ano de 1727, sendo trazido, clandestinamente, da Guiana Francesa pelo Sargento-Mor Francisco de Melo Palheta. A busca por regiões mais adaptadas fez com que a cultura se estendesse para as regiões sul e sudeste, mais precisamente São Paulo, Minas Gerais e Paraná (OLIVEIRA; OLIVEIRA; MOURA, 2012), dando início em meados do século XIX ao chamado ciclo econômico do café.

O cultivo de café passou a se concentrar então na região do Vale do Paraíba³, e aos poucos se firmou como maior produto brasileiro na pauta de exportação, impulsionando a economia como um todo, gerando acumulação de capital, oportunidades de trabalho, investimentos estrangeiros e desenvolvimento industrial (LEITE-FARIAS et al., 2014).

A chamada Grande Depressão de 1929 afetou severamente o sistema cafeeiro nacional. A quebra da bolsa de valores de Nova Iorque derrubou os preços do produto e fez com que diversos produtores viessem à falência. Foi necessária intervenção estatal, onde o governo atuou com políticas econômicas anticíclicas - compra e destruição de todo o excedente de café - com intuito de segurar os preços e manter a atividade cafeeira em funcionamento (PEREIRA, 2011).

O café, responsável por inserir o Brasil no comércio internacional no século XIX, continua sendo um dos produtos mais importantes na economia nacional. O Brasil continua como maior produtor e exportador mundial do

³ Região que compreende os municípios paulistas de São José dos Campos, Taubaté, Jacareí, Pindamonhangaba, Guaratinguetá, Cruzeiro e Lorena.

produto, sendo gerados em 2013 cerca de 4,5 bilhões de dólares em divisas para o país⁴, totalizando mais de 28 milhões de sacas destinadas ao mercado externo (ABIC, 2014).

2.1.2 Classificação botânica do café

O cafeeiro é uma planta perene, de porte arbustivo, pertencente ao gênero *Coffea*, subagrupadas nas seções *Eucoffea*, *Mascarocoffea*, *Argocoffea* e *Paracoffea*, onde a primeira delas é a mais relevante, pois dentro de suas 24 espécies estão as duas mais relevantes em termos comerciais: *Coffea arabica* e *Coffea canephora*. Nos próximos parágrafos serão descritas as principais características botânicas de ambas as espécies, originalmente retiradas de Instituto Brasileiro do Café - IBC (1985).

O *Coffea arabica*, comumente denominado por café arábica, é caracterizado geneticamente pela auto-fecundação, contendo $2n = 44$ cromossomos (tetraploide), com 7% a 15% de fecundação cruzada, devido a insetos e/ou ventos. Em relação à adequação geográfica, estas são mais adaptadas a regiões montanhosas, entre mil e dois mil metros de altitude e a temperaturas amenas, de 15 a 22 graus Celsius.

O *Coffea canephora* é internacionalmente conhecido como café robusta (nome que será usado para tratar a espécie durante o desenvolvimento de todo o texto), apresenta genética diploide com $2n = 22$ cromossomos e característica autoestéril. É um arbusto multicaule, adaptado a regiões quentes e úmidas, que pode atingir cinco metros de altura. No Brasil, o café robusta é denominado popularmente pelo nome de sua cultivar mais produzida, o Conilon.

Em relação à qualidade de sabor, sabe-se vulgarmente que o café arábica apresenta melhor qualidade quando comparado com o robusta. Kreuml et al.

⁴ Considerando apenas as exportações de café em grão.

(2013) colocam, que em geral o café robusta é reconhecido por gosto amargo e adstringência, enquanto o café arábica desenvolve melhor acidez, sabores e aroma.

O destino de processamento de cada variedade também é distinto. O café arábica é utilizado como matéria prima para indústria de torrefação, enquanto o café robusta, além de ser usado para “dar corpo” em misturas (*blends*), tem como fim a indústria de café solúvel.

2.1.3 Ótica da produção

A produção mundial de café passou de aproximadamente 100 milhões para 150 milhões de sacas/60kg entre 1990 e 2013 (UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE - USDA, 2014), incremento acumulado da ordem de 50%. Hoje, a espécie arábica representa aproximadamente 60% do montante produzido, sendo os 40% restantes da espécie robusta. O Gráfico 1 mostra a evolução da produção mundial de ambas as espécies e da quantidade total entre os anos de 1990 a 2013.

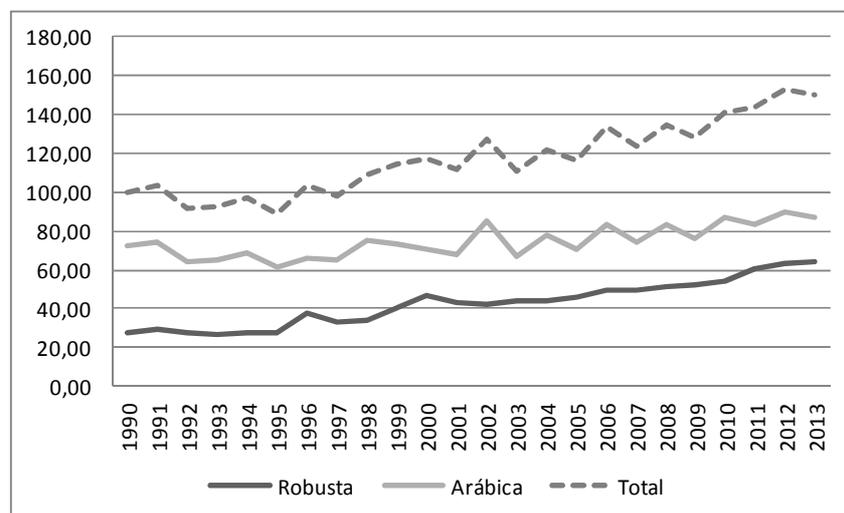


Gráfico 1 Produção mundial de café entre 1990 e 2013 (1.000.000 sacas/60kg)
 Fonte: USDA (2014). Elaboração própria.

É importante ressaltar que esta proporção foi se alterando ao longo das últimas duas décadas. Em 1990, por exemplo, a produção de café robusta era 28% do total, ou seja, houve um incremento médio de 4,1% ao ano. Já a produção de café arábica apresentou um crescimento mais modesto, com média de 1,5% ao ano.

O principal responsável pelo aumento de oferta de café nesses últimos anos foi o Vietnã. Hoje, o país é o segundo maior produtor mundial, somando mais de 27 milhões de sacas/60kg. Dados do USDA (2014) mostram que o incremento de produção no Vietnã foi de 80% entre 2000 e 2013, valor que chega a mais de 2000%, caso o período de comparação aumente para 1990 a 2013. A espécie tipicamente produzida no país asiático é a robusta.

O único país à frente do Vietnã em produção de café é o Brasil, historicamente maior produtor mundial. O Brasil produziu na safra de 2013, aproximadamente 53 milhões de sacas/60kg, segundo números do USDA (2014). Devido a grande extensão territorial e diversidade climática, planta-se no

Brasil ambas as espécies, porém há predominância de café arábica, cerca de 73%. Ressalta-se que a relação de produção de café arábica com o total já foi maior no Brasil. Em 1990, por exemplo, a proporção de café arábica era de 85% do total produzido no país (USDA, 2014).

Outro tradicional país produtor é a Colômbia, que atualmente conta com a terceira maior safra de café do mundo. A Colômbia produz tipicamente café arábica, que é reconhecido internacionalmente por sua qualidade. Mesmo assim, observa-se que o país teve suas safras reduzidas durante as últimas décadas. Em 1990 foram produzidas na Colômbia 14,5 milhões de sacas/60kg, valor que chegou a 17,98 milhões no ano seguinte. Desde então, a produção já caiu aproximadamente 44% e se encontra, no ano de 2013, na casa dos 10 milhões de sacas/60kg.

A Tabela 1 mostra as dez maiores produções mundiais de café, desagregadas nas espécies arábica e robusta, entre os anos de 2011 a 2013.

Tabela 1 Produção de café dos dez maiores produtores do mundo entre os anos de 2011 a 2013 (1000 sacas/60kg)

País	Café Arábica			País	Café Robusta		
	2011	2012	2013		2011	2012	2013
Brasil	34.700	41.100	39.200	Vietnã	25.200	25.600	27.500
Colômbia	7.655	9.925	10.000	Brasil	14.500	15.500	15.000
Etiópia	6.320	6.325	6.340	Indonésia	7.000	8.800	7.850
Honduras	5.600	4.600	4.600	Índia	3.540	3.660	3.333
Peru	5.200	4.300	3.850	Uganda	2.200	2.700	3.000
México	4.100	4.300	3.600	C. do Marfim	1.600	1.750	1.800
Guatemala	4.400	4.200	3.400	Malásia	1.450	1.400	1.500
Índia	1.690	1.643	1.675	Tailândia	850	850	850
Indonésia	1.300	1.700	1.650	Laos	450	460	500
Nicarágua	2.100	1.925	1.500	Tanzânia	200	570	450
Mundo	83.555	89.893	86.660	Mundo	60.485	63.375	63.805

Fonte: USDA (2014).

2.1.4 Ótica da indústria: café solúvel

2.1.4.1 Cenário internacional

As exportações mundiais de café solúvel aumentaram a uma média de 7,2% ao ano entre 1990 e 2013, passando de 3,6 para 13,5 milhões de sacas/60kg (ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO CAFÉ - OIC, 2103; USDA, 2014).

Considerando um período mais recente, o crescimento foi ainda mais acentuado, média de 9,4% ao ano, saindo de 4,7 milhões no ano 2000 para 13,5 milhões de sacas/60kg em 2013.

O Brasil é o responsável pela maior quantidade de embarque de café solúvel do mundo, enviando para outros países uma média de 2,7 milhões de sacas/60kg anuais entre 1990 a 2013 (CONSELHO DOS EXPORTADORES DE CAFÉ DO BRASIL - CECAFE, 2014).

A Tabela 2 apresenta os dados de exportações dos principais países produtores de café solúvel do mundo no período de 1999 a 2013.

Como pode ser observado, em 2013 o Brasil exportou 3,35 milhões de sacas/60kg de café solúvel, de longe o maior exportador. Os países que sucedem o Brasil, no *ranking* são Indonésia, Índia e Equador, com embarques da ordem de 1,8, 1,5 e 1,04 milhões de sacas/60kg, respectivamente. Logo atrás, com aproximadamente a mesma quantia exportada estão Colômbia, México, Tailândia e Vietnã, cerca de 800 mil sacas/60kg.

Tabela 2 Exportação de café solúvel entre 1990 e 2013 (1.000 sacas/60kg)

Ano	Brasil	Indonésia	Índia	Equador	Colômbia	Vietnã	México	Tailândia	Costa do Marfim
1999	1.960	0	680	305	550	0	180	10	440
2000	2.066	0	770	350	550	0	180	10	382
2001	2.493	0	760	341	540	0	180	10	440
2002	2.546	200	790	377	550	0	450	10	429
2003	2.847	150	840	419	550	50	350	10	246
2004	3.183	360	972	481	760	100	400	620	200
2005	3.525	360	830	570	803	68	510	560	310
2006	2.963	490	1.060	650	680	75	605	725	385
2007	3.373	850	1.040	760	720	115	700	750	340
2008	3.364	1.075	825	680	725	110	610	640	375
2009	2.881	1.325	1.225	740	925	195	690	680	290
2010	3.226	2.305	1.350	825	935	340	725	1192	260
2011	3.304	2.500	1.484	975	610	450	790	735	330
2012	3.329	2.000	1.435	1.075	670	650	902	800	340
2013	3.352	1.800	1.544	1.035	800	800	790	750	300
Taxa Média de Crescimento (%)	3,64	20,09	5,62	8,49	2,53	28,67	10,36	33,35	-2,52

Fonte: CECAFÉ (2014), para Brasil; USDA (2014), para os demais países.

Mais interessante que os números absolutos das exportações são as taxas de crescimento da indústria de café solúvel que esses países apresentaram nos últimos 15 anos. Os países Vietnã, Indonésia e Tailândia que apresentavam exportações de café solúveis bastante inexpressivas até o ano de 2003, hoje se encontram no topo da lista dos maiores exportadores do mundo, com taxa de crescimento anual de 28,67%, 20,09% e 33,35%, respectivamente.

Por outro lado, a expansão dessa indústria nos países que historicamente são tradicionais exportadores cresceram a taxas bem mais modestas, como no caso de Equador (8,49% ao ano), Colômbia (2,53% ao ano) e o Brasil, que mostrou a menor taxa de crescimento, 4% ao ano.

Pelo lado das importações, atualmente os países responsáveis pela maior parte do total importado são: Estados Unidos, Rússia, Ucrânia, Argentina, Japão, Alemanha e Reino Unido. Destaca-se, que até o ano de 2001 os principais importadores eram Malásia, Peru, Filipinas e Nigéria, mas após a inserção da Rússia e demais países no mercado importador esse cenário sofreu modificações (CARVALHO, 2014).

Devido às dificuldades de acesso a quantidade importada de café solúvel por esses países a Tabela 3 evidencia os dados apenas da Rússia, EUA, Japão e Ucrânia.

Tabela 3 Importação de café solúvel de alguns dos principais países importadores no período de 2002 a 2013 (1.000 sacas/60kg)

Ano	Rússia	EUA	Japão	Ucrânia
2002	3.525	790	840	-
2003	3.575	980	830	-
2004	2.000	1.040	870	960
2005	2.775	880	800	1.350
2006	3.100	500	760	1.500
2007	3.150	570	530	2.070
2008	1.950	590	630	1.590
2009	2.375	630	520	1.410
2010	2.650	650	560	1.270

“continua...”

Tabela 3 “conclusão”

Ano	Rússia	EUA	Japão	Ucrânia
2011	1.980	125	590	1.000
2012	2.045	340	750	785
2013	2.000	450	775	675
Taxa Média de Crescimento (%)	-4,61%	-4,58%	-0,67%	-3,46%

Fonte: USDA (2014).

2.1.4.2 Indústria nacional e seus entraves

A indústria de café solúvel no Brasil foi implantada na década de 60 por meio de resolução do Instituto Brasileiro de Café (IBC). Naquela época os incentivos governamentais à implantação dessa indústria objetivava reduzir os estoques de café verde de baixa qualidade e inadequados para exportação (CARVALHO, 2014). Desde então, a produção de café solúvel no Brasil conquistou o mercado internacional, adquiriu competitividade e constantes incrementos em seu *market share*.

Na Tabela 4 são apresentados os dez principais países de destino das exportações brasileiras de café solúvel nos anos de 2012 e 2013. Como se vê o principal país comprador de café solúvel do Brasil são os EUA, importando cerca de 18% de toda a produção. Em seguida se encontra a Rússia com 12,26% do mercado nacional, Japão com 8,47% e Ucrânia com 6,75%.

As exportações brasileiras de café solúvel apresentam quatro formas de comercialização: *spray dried*, *freeze dried*, aglomerado e extrato.

O processo para fabricação *spray drying* utiliza altas temperaturas e pressão para volatilizar o extrato aquoso. Já o procedimento *freeze drying* utiliza temperaturas muito baixas para sublimação do extrato aquoso previamente congelado. O café solúvel aglomerado é uma estratégia de agregação de valor, pois produz grânulos do café *spray* e, desta maneira, proporciona maior valor e melhor aparência ao mercado consumidor. Por fim, o extrato líquido é preparado

por crioconcentração, solúvel em água, obtido através de métodos físicos, tendo a água como o único agente condutor que não é derivado do café (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ SOLÚVEL - ABICS, 2014).

Tabela 4 Principais destinos das exportações brasileiras de café solúvel nos anos de 2012 e 2013

País de Destino	2012		2013	
	Qtde. (sacas/60kg)	Participação (%)	Qtde. (sacas/60kg)	Participação (%)
EUA	526.648	15,82	600.016	17,90
Rússia	351.497	10,56	410.954	12,26
Japão	271.414	8,15	283.886	8,47
Ucrânia	236.213	7,09	226.177	6,75
Indonésia	122.797	3,69	174.591	5,21
Inglaterra	147.934	4,44	143.404	4,28
Argentina	72.637	2,18	119.804	3,57
Alemanha	223.257	6,70	113.755	3,39
Canadá	92.768	2,79	103.769	3,10
Hungria	87.085	2,62	80.925	2,41
Total	3.329.880	100,00	3.352.545	100,00

Fonte: CECAFE (2014).

De acordo com Nishijima e Saes (2010), predomina no Brasil a comercialização de café solúvel a granel, que utiliza o procedimento *spray* de fabricação. Segundo os autores cerca de 50% das exportações nacionais são realizadas desta forma. Esta é uma estratégia que a indústria nacional utiliza para baixar os custos e dificultar a entrada de novas indústrias no mercado internacional.

Nishijima e Saes (2010) colocam ainda que as empresas que compram o café a granel compõem *blends* e vendem o produto embalado e com marca. Como os EUA, que são os maiores importadores de solúvel brasileiro, já possuem plantas instaladas de café solúvel que operam com capacidade ociosa, eles detêm a vantagem de poder fabricar seu próprio café solúvel quando os preços brasileiros estão elevados. Isto é, fica mais vantajoso para eles diminuir a

importação e aumentar a produção interna de café solúvel, já que o insumo pode ser facilmente importado no mercado internacional.

Não é este o único desafio que a indústria de café solúvel nacional está enfrentando para se manter competitiva no mercado internacional. Com já citado na introdução deste trabalho, vários são os fatores que prejudicam o desempenho deste setor no país.

O estudo de Saes e Nakazone (2002, p. 64) aponta quatro dificuldades enfrentadas pela indústria brasileira de café solúvel para manutenção da competitividade internacional. A primeira delas é o custo de aquisição da matéria-prima (café robusta) no mercado interno. A segunda são as taxações que o produto nacional sofre para ser comercializado no bloco econômico da União Europeia. O terceiro são as questões tributárias nacionais. E, por fim, os autores citam como entrave a tecnologia empregada na produção.

O fator custo de aquisição de matéria-prima foi alvo específico de estudo por Saes e Nishijima (2009). Segundo os autores, em alguns períodos específicos o diferencial de preço do café robusta no mercado interno e externo prejudica as exportações de café solúvel pelo Brasil. O estudo coloca que problemas de oferta interna provocam aumento de preço do café robusta, o que eleva os custos de produção de café solúvel, já que a indústria nacional não tem a opção de adquirir este insumo no exterior. Neste caso, os autores sugerem que o sistema de importação de *drawback* seria a melhor solução para estes momentos de choque de oferta.

O segundo entrave são as barreiras tarifárias que foram impostas pela União Europeia (EU) em 1991, taxando o café solúvel brasileiro em 9%, e isentando países como Bolívia, Colômbia, Equador e Peru (NISHIJIMA; SAES, 2010). Em 1996 o acordo foi revisto e o café solúvel brasileiro foi taxado em 10,1% pela UE, alegando que o Brasil era um país desenvolvido. Após muitas rodadas de negociação frente à Organização Mundial do Comércio (OMC), a

situação acordada em 2001 foi de um regime de cotas, estabelecendo tarifa zero para 10 mil toneladas em 2002, 12 mil em 2003 e 14 mil em 2005, sendo o Brasil possuidor de 87,4% da cota. Além dessa cota o Brasil continua tarifado em 9% (NISHIJIMA; SAES, 2010).

Sobre as questões tributárias o complicador apontado por Saes e Nakazone (2002) é o acúmulo de crédito do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) pelas empresas. Segundo os autores, como a indústria nacional de café solúvel tem como principal destino de vendas o mercado externo, é praticamente impossível para elas a utilização do crédito.

O quarto e último fator, colocado por Saes e Nakazone (2002, p. 64), refere-se às tecnologias empregadas na produção. Como o consumo de café solúvel no mercado doméstico é bastante baixo, a indústria exporta a maior parte de sua produção no formato a granel, há poucas marcas vinculadas ao produto, dificultando a fidelização do consumidor. Além disso, o fato do café solúvel brasileiro ser bastante homogêneo, este pode ser replicado facilmente com características idênticas, desde que haja uma planta industrial já instalada em outros países e disponibilidade para compra de café verde a preços competitivos (SAES; NISHIJIMA, 2009).

Esses obstáculos que dificultam a exportação de café solúvel pelo Brasil estão ocasionando uma redução drástica do *market share* brasileiro no mercado internacional. Pelo Gráfico 2 é possível observar que até a década de 90 o Brasil possuía em média 55% do mercado internacional de café solúvel. A partir de 1999 este cenário se alterou, havendo uma expansão acentuada da produção mundial e uma estagnação da produção nacional, que em 2013 deteve apenas 25% do mercado. Isto significa que houve um aumento do consumo de café solúvel no mundo e que este aumento foi suprido por outros países que não o Brasil.

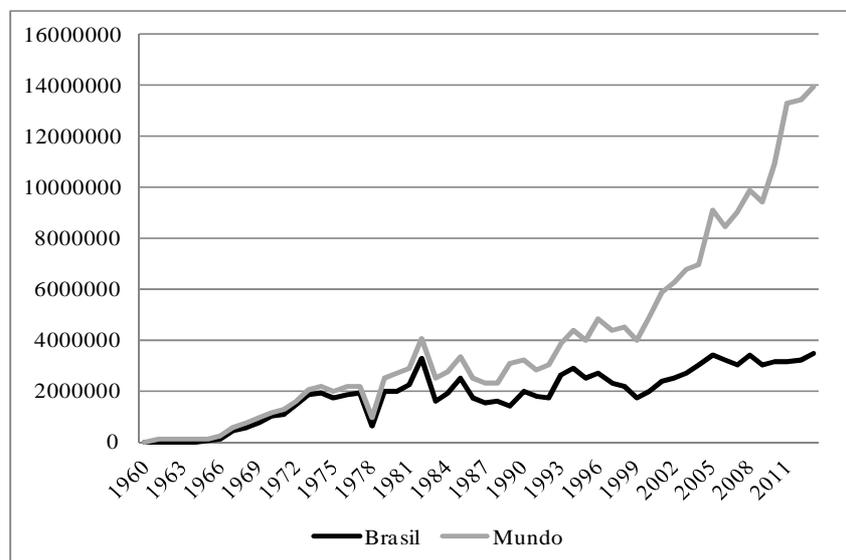


Gráfico 2 Exportações de café solúvel do Brasil e do mundo entre 1960 a 2013 (sacas/60kg)

Fonte: USDA.

Além da redução do *share*, diversas plantas industriais nacionais foram à falência nos últimos anos. A última fábrica a ter suas atividades encerradas no Brasil foi a Café Solúvel Brasília, localizada no município de Varginha, estado de Minas Gerais⁵. O Brasil conta agora com apenas seis plantas industriais de processamento e fabricação de café solúvel, sendo: Cia. Cacique de Café Solúvel, localizada em Londrina-PR; Cia. Iguaçu de Café Solúvel, localizada em Cornélio Procópio-PR; Cia. Mogi de Café Solúvel, localizada em Mogi das Cruzes-SP; Cocam Cia. de Café Solúvel e Derivados, localizada em Catanduva-SP; Nestlé Brasil, localizada em Araras-SP, e; Realcafé Solúvel do Brasil S/A, localizada em Viana-ES (ABICS, 2014).

⁵ A empresa Café Solúvel Brasília S/A, anunciou o fim de suas atividades em março de 2014 após mais de 40 anos de atuação no setor. O motivo de fechamento da planta são as dificuldades financeiras para honrar salários e rescisões de contratos empregatícios.

2.2 Comércio internacional: teorias e procedimentos de importação

Neste segundo subtópico do Referencial Teórico serão tratadas brevemente as principais teorias econômicas de comércio exterior, seguidas por uma descrição detalhada dos procedimentos básicos de importação no Brasil, passando pelos documentos necessários, tributos e taxas inerentes, até os chamados regimes especiais de importação.

2.2.1 Teorias de comércio exterior: breve histórico

O processo de globalização que intensificou as relações econômicas entre países, acarretou a necessidade de melhoria constante de competitividade, seja em nível de nação, setor econômico ou firmas individuais. Frente à acirrada concorrência internacional diversas teorias foram surgindo e/ou se adaptando às novas realidades de comércio, tentando explicar o motivo das relações entre países.

As primeiras discussões sobre comércio exterior encontradas na literatura provêm do século XVI, onde a teoria mercantilista tomou conta do pensamento econômico das nações europeias. O mercantilismo surgiu no século XVI e tem como princípios fundamentais a balança comercial favorável e o acúmulo de metais preciosos, como fundamentos para o desenvolvimento de uma nação.

De acordo com Reisenberger, Knight e Cavusgil (2010), a essência do mercantilismo é a busca pelo superávit comercial, ou seja, exportar mais e importar menos. Os autores colocam ainda que mesmo sendo elaborada há séculos atrás, essa teoria é acreditada por muitos até os dias de hoje.

Em contrapartida aos ideais mercantilistas surge, em 1776, uma das principais obras de referência econômica do capitalismo, a Riqueza das Nações, originalmente “*An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*”, do economista escocês Adam Smith. A obra, pertencente à chamada escola clássica da economia, faz uma crítica severa ao sistema mercantilista e sugere como alternativa o modelo de livre mercado.

Smith (1985) desenvolveu a chamada teoria das vantagens absolutas, preconizando que um país, além de poder comercializar produtos livremente, deveria se especializar na produção e exportação de bens na qual detêm vantagens absolutas. Basicamente, a ideia é que um país deve se especializar em produtos na qual seja mais barato produzir internamente e exportar o seu excedente. Já os bens que são produzidos com menores custos em outros países devem ser importados.

A teoria clássica foi complementada pelo economista britânico David Ricardo, através da teoria das vantagens comparativas, publicadas em 1817 no livro “*The principles of political economy and taxation*”.

Ricardo (1982) demonstra que o comércio é benéfico para dois países, mesmo que um deles detenha vantagens absolutas na produção de todos os bens. Para o autor o comércio internacional não é regido apenas por vantagens absolutas, mas pela produtividade do trabalho, o que significa que pode ser vantajoso para um país a especialização em um bem que é produzido em outro, com menor custo.

A teoria das vantagens comparativas coloca em questão a noção de custo de oportunidade, no sentido de mostrar o que um país pode estar deixando de ganhar, se especializando na produção de um bem que apresente vantagem absoluta.

Tanto a teoria de Smith como a de Ricardo são consideradas as bases e o fundamento lógico de comércio exterior. Porém, outros autores deram

continuação à evolução das teorias de comércio inserindo variáveis contemporâneas em seus modelos.

Eli Heckscher e Bertil Ohlin, por exemplo, propuseram a teoria da proporção de fatores na década de 1920 (JONES, 1956); Raymond Vernon elaborou seu modelo em 1966, embasado na evolução e progresso tecnológico, propondo três etapas do ciclo de vida de um produto - introdução, expansão e padronização (VERNON, 1972); Paul Krugman defende a nova visão da concorrência monopolítica, dando ênfase ao processo de inovação e diferenciação de produtos como chave para o desenvolvimento (KRUGMAN; OBSTFELD, 2001).

Outra corrente contemporânea da teoria de comércio exterior é da vantagem competitiva, criada e amplamente difundida por Michael Porter, através de sua obra “Vantagem competitiva das nações”, publicada em 1990. A definição dada por Porter à vantagem competitiva surge fundamentalmente do “valor que uma empresa consegue criar para seus compradores e que ultrapassa o custo de fabricação pela empresa” (PORTER, 1985, p.3). Assim, a criação de valor é a questão chave para ganhos de competitividade. O termo valor definido como o montante que os demandantes estariam dispostos a desembolsar pelo bem oferecido, ou seja, é o preço que se paga pelo valor agregado ao produto (PORTER, 1985).

2.2.2 O processo de importação

A globalização da economia fez com que as relações comerciais internacionais se intensificassem de forma irreversível nas últimas décadas. Hoje, é muito comum encontrar no Brasil pequenos industriais que importam insumos, processam e exportam o produto final novamente. Procedimento que

soa bastante simples, quando não considerado todo conhecimento e *expertise* necessários para sua prática.

Um “simples” contrato de compra e venda com o exterior exige do empresário: conhecimento da língua inglesa; habilidade de negociação com fornecedores e compradores com culturas diversas; contratação de transportadoras para o frete dentro do país; contratação de empresas para realização de frete e seguro internacional; contratação de serviços de despacho e desembaraço; acertar e definir meios de pagamento em moeda conversível no exterior, entre outros.

Neste sentido, esse tópico objetiva retratar os procedimentos básicos necessários para importação de mercadorias de forma geral, apresentando desde a documentação necessária, os tipos de contrato, as formas de pagamento, o tratamento tributário, até os regimes especiais de importação.

Os conceitos descritos abaixo foram retirados do Manual de Importação da Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULIS - UNESP, 2003); Manual de Importação do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (CENTRO DAS INDUSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO - CIESP, 2007); Manual de Exportação do Ministério das Relações Exteriores (BRASIL, 2011), e; do Guia de Comércio Exterior e Investimento Brasil *Export* (MINISTERIO DE RELAÇÕES EXTERIRES - MRE, 2014)⁶.

2.2.2.1 Conceitos gerais

Importação nada mais é do que a entrada de mercadorias em um país oriundas do exterior. Há diversas razões para que uma empresa em um

⁶ O Guia Brasil Export é uma plataforma online, feita em parceria entre o MDIC, MRE, MAPA e Apex Brasil, que reúne informações de comércio exterior e investimentos.

determinado país opte por importar, tais como: busca por produtos com novas tecnologias; inexistência ou escassez no mercado interno; qualidade; *design*; redução de custos; acesso a novos mercados, entre outros.

É de extrema importância que o importador tenha conhecimento das exigências administrativas e aduaneiras, além das relações cambiais e tributárias que incidirão sobre o produto ou serviço que adentre no território nacional, previamente à formalização do pedido de importação.

As principais etapas de um processo de importação são (a) identificação do produto e classificação fiscal; (b) registro no SISCOMEX; (c) solicitação de cotação internacional; (d) informação sobre tratamento administrativo; (e) cálculo de custo de importação; (f) câmbio e pagamento internacional; (g) logística; e, por fim, (h) despacho aduaneiro de importação (CIESP, 2007). Essas etapas serão melhores descritas e explicitadas nos próximos parágrafos.

A identificação da mercadoria a ser importada é a primeira etapa do processo de importação. A fim de facilitar a identificação de mercadorias e reduzir problemas de interpretação de produtos há uma codificação específica e internacional para classificação de produtos, o chamado Sistema Harmonizado (SH). O sistema harmonizado foi concebido para promover o desenvolvimento do comércio internacional, assim como aprimorar a coleta, a comparação e a análise das estatísticas, particularmente as do comércio exterior.

Os códigos do SH são formados por seis dígitos, em ordenamento numérico lógico, crescente e de acordo com o nível de sofisticação das mercadorias. O Brasil, assim como os países membro do MERCOSUL, adota a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) que contém oito dígitos, sendo os seis primeiros referentes ao SH, enquanto que o sétimo e o oitavo correspondem a desdobramentos atribuídos no âmbito do MERCOSUL.

Identificado o produto e sua classificação NCM/SH, deve-se fazer o registro de importação no Sistema Integrado de Comércio Exterior - o

SISCOMEX. O SISCOMEX foi criado em 1992, a fim de melhorar a eficácia do processo de importação e exportação a partir da abertura comercial promovida pelo então presidente da república Fernando Collor de Melo. O acesso pode ser efetuado a partir de qualquer ponto conectado e a habilitação de empresas pode ser feita ao SISCOMEX mediante cadastro junto à Secretaria da Receita Federal (SRF).

2.2.2.2 Registros e documentações

Alguns documentos oficiais devem ser emitidos pelo importador e autorizados por órgãos governamentais específicos. O primeiro deles é a Licença de Importação (LI), que é um documento eletrônico, preenchido *online* pelo importador ou despachante, por meio do SISCOMEX. A LI é obrigatória nas importações com isenção de impostos⁷.

Outro documento necessário é a Declaração de Importação (DI), também formalizada pelo importador ou despachante por meio do SISCOMEX, no momento de desembarço da mercadoria. A DI é exigida em todas as importações e compreende o conjunto de informações comerciais, cambiais e fiscais necessárias à análise da operação. A partir da DI tem-se o início do processo de desembarço alfandegário, com a consequente liberação da mercadoria importada.

Por último, o Comprovante de Importação (CI), que é um documento eletrônico emitido pela SRF e que comprova a efetiva nacionalização da mercadoria importada, por meio do pagamento de impostos, quando exigíveis.

Ainda, sobre a documentação existente em comércio internacional, fica sob a responsabilidade do exportador: a Fatura, que apesar de não obedecer a um

⁷ As operações de importação via sistema de *drawback* estão sujeitas ao Licenciamento Automático de Importação.

modelo oficial são separadas em dois tipos, a Fatura Proforma e Fatura Comercial (do inglês *Commercial Invoice*), onde são descritas todas as características do produto e da transação.

A Fatura Proforma é aquela que dá início às negociações e manifesta a intenção de negociação de ambas as partes. O exportador emite o documento para que o importador responda com assinatura de aceite e providencie as devidas licenças de importação necessárias. A Proforma pode ser utilizada para fins de cotação e para abertura da carta de crédito ou remessas de valores pelo importador.

A *Commercial Invoice* é a fatura emitida pelo exportador, utilizada pelo importador para liberar a mercadoria no seu país. É um documento que formaliza a transferência da propriedade da mercadoria, atesta o que está sendo embarcado, os termos negociados e as características do produto vendido. Pode-se dizer que a *Commercial Invoice* corresponde a uma "nota fiscal" internacional.

De forma prática, os itens que geralmente estão presentes nas Faturas são: quantidade, peso, moeda, preço unitário, valor total, quantidades mínimas e máximas por embarque, nomes do exportador e do importador, tipo de embalagem e transporte; modalidade de pagamento, *Incoterm* utilizado, data e local de entrega, porto de embarque e desembarque, prazo de validade da proposta, assinatura do exportador, espaço para assinatura do importador.

Outro documento emitido pelo exportador é a *Packing List*. Este documento relaciona todas as mercadorias embarcadas dentro de suas respectivas embalagens (*containers*, *pallets* ou outros) e serve para instruir o embarque e o desembaraço da mercadoria, auxiliando o importador quando da chegada dos produtos no país de destino.

Dependendo do tipo de produto a ser importado, podem ser exigidos pelo importador outros documentos necessários para o desembaraço

alfandegário, tais como, certificado de origem, certificado fitossanitário, entre outros.

Sob a responsabilidade do armador fica a emissão do Conhecimento de Embarque, que no caso de transporte marítimo é denominado *Bill of Lading* (B/L). Este documento segue especificações de protocolos internacionais e tem a função de identificar as características de uma remessa transportada. Lembrando que o armador pode ser escolhido tanto pelo importador como pelo exportador, dependendo do *Incoterm* contratado.

2.2.2.3 Os termos e condições contratuais (*Incoterms*)

Incoterm é a abreviação de *International Commercial Terms* ou Termos Internacionais de Comércio, que serve para definir, dentro da estrutura de um contrato, as obrigações e direitos, tanto do importador quanto do exportador. Criados em 1936 pela Câmara Internacional de Comércio (CCI), os *Incoterms* nada mais são do que as regras uniformes que servem de base para negociação entre países.

A importância dos *Incoterms* reside na determinação precisa do momento da transferência de obrigações, ou seja, do momento em que o exportador é considerado isento de responsabilidades legais sobre o produto exportado.

A última versão de *Incoterms*, lançada em 2010, contém onze diferentes termos de contratos, subdividida em quatro categorias: E, de *Ex*; F, de *Free*; C, de *Cost*; e D, de *Delivery*. Abaixo estão as definições dos principais *Incoterms* utilizados, de acordo com a resolução de número 21 da CAMEX (MRE, 2011).

- a) EXW – *Ex Works*

O vendedor limita-se a colocar a mercadoria à disposição do comprador no seu domicílio, no prazo estabelecido, não se responsabilizando pelo desembaraço para exportação nem pelo carregamento da mercadoria em qualquer veículo coletor. Pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte.

b) *FCA – Free Carrier*

O vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando entrega a mercadoria, desembaraçada para a exportação, ao transportador ou a outra pessoa indicada pelo comprador, no local nomeado do país de origem. Pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte.

c) *FOB – Free on Board*

A responsabilidade do vendedor termina quando a mercadoria desembaraçada para exportação é entregue a bordo do navio no porto de embarque, dentro do período acordado. A partir de então o importador assume todos os custos e responsabilidades. Este termo é usado exclusivamente no transporte aquaviário.

d) *CFR – Cost and Freight*

Fica sob a responsabilidade de o vendedor arcar com os custos e obrigações definidos no termo FOB, além de contratar e custear o frete para levar a mercadoria até o porto de destino previamente combinado. Este termo é usado exclusivamente no transporte aquaviário.

e) *CIF – Cost Insurance and Freight*

Modalidade de contrato semelhante ao CFR, com a diferença de que, além de arcar com os custos com frete o exportador também fica responsável pelo seguro da mercadoria embarcada até o porto de destino combinado.

2.2.2.4 Modalidades de pagamento

Analisar as diversas formas de pagamento existentes no comércio internacional é fundamental para gerenciar riscos, tanto por parte do importador como do exportador. Ao embarcar mercadorias para o exterior, o exportador deve tomar precauções para receber o pagamento. Por sua vez, o importador necessita de segurança quanto ao recebimento da mercadoria nas condições contratadas. A seguir serão apresentadas as modalidades de pagamentos existentes em comércio exterior.

a) Pagamento antecipado

Modalidade onde o importador realiza o pagamento pela mercadoria antes mesmo do embarque. O risco, portanto, é assumido totalmente pelo importador, que pode não receber seu produto, ou receber em condições não contratuais.

Embora não seja muito utilizado, o pagamento antecipado pode acontecer quando a confiança entre as partes envolvidas na transação é alta ou entre empresas matrizes e filiais. Pode ser utilizado também para fins de evitar oscilações futuras de preços.

b) Cobranças

Meio de pagamento regulamentado pelas Regras Uniformes de Cobrança da Câmara de Comércio Internacional (CCI). Essa modalidade implica em maior risco para a parte exportadora da negociação. Existem três formas de

cobrança: a cobrança direta (sem saque) e cobranças documentárias, à vista ou a prazo.

Na cobrança direta o exportador embarca a mercadoria e emite os documentos para o fechamento do câmbio diretamente para o endereço do importador, que ao recebê-los realiza a remessa de dinheiro. Essa modalidade não é muito interessante para o exportador, pois existe o risco de não receber as divisas, uma vez que os documentos estarão de posse e propriedade do importador e o pagamento se dará após o recebimento da mercadoria, como anteriormente dito.

Na cobrança documentária à vista o exportador remete a mercadoria e posteriormente entrega os documentos a um banco no país exportador, que se encarregará de enviá-los a um banco no Brasil indicado pelo importador. O banco responsável no Brasil registrará a cobrança e encaminhará o aviso ao importador (carta-cobrança), que receberá os documentos para desembarço apenas após a realização do pagamento. Há um risco mediano na operação, assumido pelo exportador, pois o importador pode desistir da mercadoria e não retirar os documentos no banco.

A cobrança documentária a prazo utiliza os mesmos procedimentos que a cobrança à vista, a diferença é que junto à carta-cobrança, o banco do exterior envia título de crédito (saque) com vencimento futuro. Portanto, mediante aceite do importador este poderá retirar os documentos no Brasil para desembarçar a mercadoria e realizar o desembolso apenas na data de vencimento do saque. Há o risco de o importador retirar a mercadoria e não honrar com o compromisso de pagamento, tendo o exportador base legal para acioná-lo judicialmente.

c) Carta de crédito

A carta de crédito é um documento emitido por um determinado banco (“emissor”) à escolha do importador que representa um compromisso de pagamento deste banco ao exportador.

Esse documento é uma garantia condicionada, porque o exportador só fará jus ao recebimento se atender a todas as condições por ela estipuladas e é irrevogável por não poder ser cancelada sem o consentimento de todas as partes.

Essa modalidade tem seus procedimentos definidos pelas Regras e Usos Uniformes sobre Créditos Documentários da CCI, sendo aceitas pela maioria dos bancos em todo o mundo.

Uma vez efetuado o embarque da mercadoria, o exportador entrega os documentos a um banco de sua praça, denominado “banco avisador”, que geralmente é o mesmo banco com o qual negociou o câmbio. Este, após a conferência dos documentos requeridos na carta de crédito, efetua o pagamento ao exportador e encaminha os documentos ao banco emissor no exterior. O banco emissor entrega os documentos ao importador, que, assim, poderá efetivar o desembaraço da mercadoria. O recebimento do pagamento pelo exportador depende apenas do cumprimento das condições estabelecidas na carta de crédito.

É vantajoso para o exportador utilizar essa modalidade de pagamento, pois quem firma o compromisso de pagar pela mercadoria embarcada é o banco emissor e não o importador.

2.2.2.5 Contrato de câmbio

Negociações internacionais são geralmente cotadas em dólar dos Estados Unidos da América. Sendo assim, o repasse de moeda ao exportador deve ser convertido em dólar e o recebimento por exportações nacionais deve ser feita em reais, uma vez que no Brasil não é permitida a livre circulação de

moeda estrangeira. Isto significa que um importador deverá operar no mercado de câmbio em algum banco legalmente autorizado pelo BACEN.

Câmbio, portanto, é toda operação em que há troca de moeda nacional por moeda estrangeira ou vice-versa. Toda operação de câmbio deve ser efetuada por meio de um contrato, ou seja, um documento que formaliza a operação.

A política cambial adotada pelo Banco Central do Brasil é a de taxas flutuantes, sendo que sua definição diz que o valor é determinado livremente no mercado de divisas, por meio da interação das forças da oferta e da procura, sem nenhuma interferência do governo (BACEN)⁸. Isto gera possibilidades de alteração de cotação cambial diariamente. Tendo em vista essas oscilações, tanto o exportador quanto o importador tem a possibilidade de contratação ou fechamento de câmbio de forma prévia, tendo como prazo máximo 360 dias entre a contratação e liquidação.

Existem algumas operações que não envolvem cobertura cambial e, portanto, não exigem contratação cambial, uma vez que não haverá pagamento ao exportador e não haverá a necessidade de aquisição de moeda estrangeira. Alguns exemplos de importação sem cobertura cambial são: doações, materiais enviados como empréstimo, teste ou demonstração.

2.2.2.6 Despacho e desembaraço de importação

Pode-se considerar o despacho como o procedimento por meio do qual a SRF verifica se a mercadoria descrita na DI é efetivamente aquela que está sendo examinada fisicamente no pátio do porto e se os tributos inerentes foram corretamente recolhidos. Toda mercadoria procedente do exterior, sujeita ou não

⁸ Na prática o que ocorre no Brasil é chamado de "flutuação suja", que difere do flutuante por estar sujeito a intervenções do Banco Central com o objetivo de diminuir a instabilidade do câmbio flutuante.

ao pagamento de imposto de importação, será submetida ao processo de despacho.

O despacho, na maioria das vezes, é terceirizado para uma pessoa física (despachante aduaneiro), habilitada a acompanhar o processo junto à receita federal, assim como vistorias e outros procedimentos. Geralmente o despachante será responsável pela emissão de licença de importação, confecção da DI e seu registro e transporte de mercadorias desde o ponto de liberação (porto ou aeroporto) até o estabelecimento do importador.

O despacho de importação tem início na data de registro da DI e poderá ser realizado num prazo de 90 dias após a descarga, no caso de zona primária, ou 120 dias se o local for zona secundária.

De forma prática, o simples registro da DI torna efetivo o processo de despacho. A partir de então, o fiscal verifica a regularidade cadastral do importador, se o produto apresenta as devidas licenças e se os impostos foram devidamente recolhidos. A partir daí, será examinada se a carga física é aquela devidamente descrita na DI.

Além da DI, os documentos analisados no despacho são o Conhecimento de Carga, a *Comercial Invoice*, a LI e quando for o caso os Certificados de Origem e/ou Fitossanitários. É neste momento que a SRF aplica as multas que julgar cabíveis, impedindo ou assegurando o processo de desembaraço ou liberação.

O desembaraço aduaneiro é o ato que registra a conclusão da conferência aduaneira, autorizando a efetiva entrega da mercadoria ao importador. Este é último ato do procedimento de despacho aduaneiro.

2.2.2.7 Despesas tributárias

O tratamento tributário de importação é formado por um conjunto de impostos de escala federal, estadual e até municipal. Os impostos incidentes sobre mercadorias importadas são:

a) Imposto de Importação (II).

É um imposto federal que incide sobre mercadorias estrangeiras, bem como bagagens de viajantes e as alíquotas (*ad valorem*) que estão definidas de acordo com a Tarifa Externa Comum do Mercosul (TEC/NCM). O fato gerador do II é a entrada de mercadoria estrangeira no território aduaneiro e sua base de cálculo é a valoração aduaneira⁹.

b) Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

Tributo de competência federal que incide sobre as mercadorias industrializadas de acordo com a tabela de incidência (TIPI), onde são descritas as respectivas alíquotas (neste caso são *ad valorem* ou por unidade ou quantidade importada). O IPI sobre importação tem como fator gerador o desembaraço aduaneiro do produto e como base de cálculo o valor aduaneiro acrescido do montante do II.

c) Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

O ICMS é um tributo de competência estadual que incide sobre a movimentação de produtos no mercado interno e sobre serviços de transporte

⁹ A valoração aduaneira está definida no acordo estabelecido, primeiramente na Rodada Tóquio e atualizada na Rodada Uruguai de negociações comerciais multilaterais do GATT. De forma geral o valor aduaneiro da mercadoria é encontrado a partir do seu valor FOB, acrescido dos valores do frete e seguro internacionais e dos gastos relativos à carga, descarga e manuseio da mercadoria no porto - capatazia. Todos esses valores são convertidos em Reais, por meio da taxa de câmbio do dia do registro da importação (DI).

interestadual e intermunicipal e de comunicação. Esse imposto incide também sobre os bens importados em geral, a fim de promover tratamento tributário isonômico para os produtos importados e os nacionais.

O ICMS também é um tributo não cumulativo, sendo o valor pago no momento da importação, creditado pelo importador para compensação com o imposto devido em operações que ele realizar posteriormente e que forem sujeitas a esse tributo.

A base de cálculo do ICMS é o somatório do valor aduaneiro, do II, do IPI, do próprio ICMS (cálculo “por dentro”), de quaisquer outros tributos incidentes sobre a importação e das despesas aduaneiras referentes à importação. No desembaraço aduaneiro de mercadoria importada será utilizada a alíquota interna prevista no regulamento do ICMS do Estado importador (geralmente 18%). A alíquota interestadual de ICMS foi unificada em 4%, a partir de janeiro de 2013, para produtos importados do exterior.

- d) Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS-PASEP) e Contribuição Social para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS).

Foi instituído em 2004 o PIS-PASEP e COFINS sobre produtos e serviços do exterior. O fato gerador e a data da ocorrência do fato gerador das contribuições são as mesmas que as observadas para o imposto de importação. As alíquotas são de 1,65% para o PIS/PASEP-Importação e de 7,6% para a COFINS-Importação (salvo algumas exceções). A base de cálculo das contribuições é o valor aduaneiro acrescido do valor do ICMS e do valor das próprias contribuições (cálculo “por dentro”).

- e) Imposto sobre Serviços (ISS)

O Imposto municipal é incidente sobre a prestação de serviços de qualquer natureza, especificados na lista anexa à Lei Complementar 116/03. O valor é apurado fazendo-se incidir a alíquota do imposto sobre o valor da armazenagem e capatazia. Incide somente quando o transporte for via marítima à alíquota de 5%.

É importante ressaltar que há outros regimes de importação aos quais há redução ou isenção total de tributos. É o caso, por exemplo, da isenção sobre bens com valor aduaneiro de até 50 dólares dos Estados Unidos, cujo remetente e destinatário são pessoas físicas; medicamentos destinados a pessoas físicas têm alíquota zero de I.I.; produtos onde há acordo comercial entre as partes envolvidas, que buscam na importação adquirir bens de qualidade a custos reduzidos e livres de restrições. Nestes casos, além da redução do imposto de importação por meio de preferências, são eliminadas também restrições que dificultam a entrada de bens no território nacional. Por fim, há isenção de tributos aos produtos importados via regime de *drawback*, que será melhor descrito no próximo tópico.

2.2.2.8 Outros custos e despesas de importação

Além dos tributos, outras taxas incidem sobre produtos importados no Brasil. A principal delas é o Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), um instrumento de ação político-governamental destinada a atender aos encargos da intervenção da União no apoio ao desenvolvimento da marinha mercante e da indústria de construção e reparação naval brasileira.

O fato gerador do AFRMM é o início efetivo da operação de descarregamento da embarcação em porto brasileiro, incidindo apenas sobre o

custo do transporte marítimo, com alíquota de 10% em navegação de cabotagem e 25% em navegação curso longo.

Há também a taxa cobrada pela utilização do SISCOMEX, que tem como fato gerador o ato de registro da DI. Essa taxa é independente da ocorrência de tributo a recolher e desde o ano de 2011 está definida em R\$ 185,00 (cento e oitenta e cinco reais) por DI e R\$ 29,50 (vinte e nove reais e cinquenta centavos) para cada adição de mercadorias à DI, observados os limites fixados pela SRF do Brasil.

Passados os custos de frete e tributação existem as despesas alfandegárias e portuárias. Começando pela remuneração do despachante aduaneiro, designada por Honorários, os quais são pagos por intermédio dos sindicatos de classe, que retém o imposto de renda na fonte e devolvem o valor líquido aos profissionais. Esses honorários, comumente denominados por SDA (Sindicato dos Despachantes Aduaneiros) são referentes aos serviços de despacho e desembarço que a pessoa física (despachante) negocia diretamente com a parte tomadora do serviço (importador ou exportador). Portanto, não há valores fixos ou pré-estabelecidos para essas despesas.

Também é cobrado um valor referente à movimentação dos *containers* dentro do porto. Esta movimentação se refere ao recebimento, conferência, transporte interno, abertura de volumes para a conferência aduaneira, manipulação, arrumação e entrega, bem como o carregamento e descarga de embarcações. Essas movimentações são realizadas por empresas privadas, autorizadas pela autoridade portuária a atuarem nestes procedimentos, denominados por capatazia.

Para liberalização aduaneira do BL junto ao armador existem algumas taxas, tais como: *documentation fee*, ISPS Code¹⁰ e Taxa de Registro no SISCARGA¹¹.

Existem, ainda, os custos com armazenagem referentes aos montantes pagos para depositar a mercadoria nos armazéns, pátios e depósitos de propriedade dos administradores dos portos ou zonas secundárias. As zonas secundárias, também denominadas por Portos Secos, são depósitos alfandegários privados e autorizados a operar nos regimes aduaneiros na importação e exportação. Esses terminais alfandegários secundários proporcionam rapidez no processo e no escoamento das mercadorias.

2.2.2.9 Regime aduaneiro especial *drawback*

O regime de *drawback*, criado em 1966 pelo Decreto-Lei número 37, é a desoneração de impostos na importação mediante um compromisso de exportação. O mecanismo funciona como incentivo governamental às exportações, pois reduz os custos de produção de produtos exportáveis, tornando-os mais competitivos e/ou com maior valor agregado no mercado internacional.

Na prática, a empresa ou indústria beneficiada pelo regime *drawback* assume junto ao governo um compromisso de exportação e, em seguida, a Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) autoriza a importação com suspensão de tributos. Toda a operação é registrada na Internet por meio do SISCOMEX.

¹⁰ Também é conhecido como Código Internacional para a Proteção de Navios e Instalações Portuárias. Criado após os atentados terroristas de 11 de setembro, em Nova Iorque, visa intensificar o controle de cargas, veículos e pessoas que transitam entre o cais e os navios. Foi Instituída no Porto de Santos em 2004 e custa, hoje, cerca de R\$ 42,00 por contêiner.

¹¹ Sistema de controle de cargas que passou a funcionar em 2008 para controle informatizado de embarcações e movimentações de cargas em todos os portos brasileiros.

Em geral, o regime concede aos seus beneficiários a vantagem de suspensão, isenção ou restituição dos impostos e taxas incidentes sobre as matérias-primas adquiridas (locais ou importadas) com o objetivo de submissão a pelo menos um processo de industrialização antes da exportação.

O *drawback* restituição praticamente não é mais utilizado. O instrumento de incentivo à exportação em exame compreende, basicamente, as modalidades de isenção e suspensão.

Maia (2011) define o *drawback* suspensão quando o exportador apresenta previamente um plano de importação conjugado com a exportação. A suspensão é a modalidade mais utilizada pelos exportadores. O prazo para efetuar a exportação é de um ano, prorrogável por mais um ano. No caso de importação de insumo destinado à fabricação de bens de capital de longo ciclo de produção, o prazo de validade do ato concessório de *drawback* poderá ser prorrogado até cinco anos. Lembrando que quem concede o pedido de *drawback* é a SECEX do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (SECEX/MDIC).

Já o *drawback* isenção consiste na importação de insumos após a conclusão da exportação, a fim de recompor os estoques da fábrica (MAIA, 2011). Ressalta-se, que neste caso a matéria-prima, apesar de isenta, poderá ser usada no mercado interno, devido à exportação antecipada da mercadoria. A empresa tem o prazo de um ano, prorrogável por mais um ano, para solicitar este benefício.

Existe também o *drawback* para aquisição de insumos no mercado interno, é o chamado *drawback* interno ou “verde-amarelo”. Nesta modalidade ocorre a suspensão do IPI, PIS e COFINS, porém não há suspensão de ICMS. Neste regime as empresas deverão elaborar um Plano de Exportação, que constará de requerimento a ser dirigido à Delegacia da Receita Federal com jurisdição em sua área.

Os tributos sujeitos a desoneração são: Imposto de Importação (II), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), as contribuições sociais PIS-PASEP e COFINS, e até mesmo da taxa Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM).

REFERÊNCIAS

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ - ABIC. Exportação Brasileira de Café – 1961 a 2013. Disponível em: <<http://www.abic.com.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?sid=49>>. Acesso em: 05 set. 2014.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ SOLÚVEL – ABICS. Disponível em: <<http://www.abics.com.br/>>. Acesso em: 05 set. 2014.
- BRASIL. Plataforma online Brasil Export. Desenvolvido por MDIC, MRE, MAPA e Apex Brasil. Disponível em: <<http://www.brasilexport.gov.br/>>. Acesso em: 20 out. 2014.
- CARVALHO, J. N. **Desempenho das exportações de café solúvel do Brasil**. 2014. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Lavras, Lavras, 2014.
- CENTRO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO - CIESP. Manual básico de importação. São Paulo, 2007. Disponível em: <file:///C:/Users/Julio%20Barbareso/Downloads/manual_basico_setembro2007.pdf>. Acesso em: 16 out. 2014.
- CONSELHO DOS EXPORTADORES DE CAFÉ DO BRASIL - CECAFÉ. Dados Estatísticos. Disponível em: <<http://www.cecafe.com.br/#>>. Acesso em: 11 nov. 2014.
- FERREIRA, C. Drawback de café de volta às discussões. Valor Econômico, São Paulo, 18/07/2014. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/agro/3618084/drawback-de-cafe-de-volta-discussoes#ixzz37qQfOmEg>>. Acesso em: 29 ago. 2014.
- INSTITUTO BRASILEIRO DO CAFÉ - IBC. Grupo Executivo de Racionalização da Cafeicultura. **Cultura de café no Brasil**; manual de recomendações. 5. ed. Rio de Janeiro: IBC/GERCA, 1985.
- JONES, R. W. Factor Proportions and the Heckscher-Ohlin Theorem. **The Review of Economic Studies**, v. 24, n. 1, p. 1-10, 1956.
- KREUML, M. T.; MAJCHRZAK, D.; PLOEDERL, B.; KOENIG, J. Changes in sensory quality characteristics of coffee during storage. **Food science & nutrition**, v. 1, n. 4, p. 267-272, 2013.

KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. **Economia internacional**: Teoria e Política. 5. ed. São Paulo: Markron Books, 2001.

LEITE-FARIAS, P. O.; SHINOHARA, N. K. S.; OLIVEIRA, K. K. G. de; PADILHA, M. R. F. Café no Brasil: Gastronomia e Sociedade. **Contextos da Alimentação–Revista de Comportamento, Cultura e Sociedade**, v. 2, n. 2, p. 18-37, 2014.

MAIA, J. M. **Economia internacional e comércio exterior**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

MARTINS, A. L. **História do café**. 2. ed. São Paulo: Contexto, 2012.

MINISTÉRIO DE RELAÇÕES EXTERIORES - MRE. Divisão de Programas de Promoção Comercial e Investimentos. **Exportação Passo a Passo**. Brasília: MRE, 2011.

NISHIJIMA, M.; SAES, M. S. M. Tariff discrimination on Brazil's soluble coffee: an economic analysis. **Revista de Economia Política**, v. 30, n. 2, p. 293-309, abr./jun. 2010.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO CAFÉ - OIC. **Comércio Mundial de Café Solúvel**. ICC 11-5: Londres, mar. 2013.

OLIVEIRA, I. P.; OLIVEIRA, L. C.; MOURA, C. S. F. T. Cultura de café: histórico, classificação botânica e fases de crescimento. **Revista Eletrônica Faculdade Montes Belos**, v. 5, n. 4, p. 17-32, mai. 2012.

PEREIRA, J. M. D. Uma breve história do desenvolvimentismo no Brasil. **Cadernos do Desenvolvimento**, Rio de Janeiro, v. 6, n. 9, p. 121-141, jul./dez. 2011.

PORTER, M. E. *Competitive advantage*. New York: Free Press, 1985.

RIESENBERGER, J. R.; KNIGHT, G.; CAVUSGIL, T. **Negócios Internacionais** - Estratégia, Gestão e Novas Realidades. São Paulo: Pearson Education, 2010.

SAES, M. S. M.; NAKAZONE, D. **Cadeia agroindustrial do café**. In: COUTINHO, L. G. et al. (Coord.). Estudos da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio. Brasília: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio, 2002.

SAES, M. S. M.; NISHIJIMA, M. Drawback para o café solúvel brasileiro: uma análise de mercado. **Revista de Economia Mackenzie**, São Paulo, v. 5, n. 5, p. 141-174, 2009.

SCHNAIDER, P. S. B.; SAES, M. S. M. Estratégias na composição de blends no mercado internacional de café: uma análise de cointegração. In: Conferência em Gestão de Risco e Comercialização de Commodities, 2., 2012, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Instituto Educacional BM&FBovespa, 2012.

SMITH, A. **A Riqueza das Nações**: Investigação sobre a natureza e suas causas. 2. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA - UNESP. Manual de Importação da UNESP. 2003. Disponível em: <<http://www.unesp.br/prad/importacao/manual-importacao.pdf>>. Acesso em: 16 out. 2014.

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE - USDA. Foreign Agricultural Service. Production, Supply and Distribution Online. Disponível em: <<http://apps.fas.usda.gov/psdonline/psdQuery.aspx>>. Acesso em: 11 nov. 2014.

VERNON, R. **Manager in the International Economics**. 2. ed. New Jersey: Prentice-Hall. Inc., 1972.

PARTE II ARTIGO(S)

Drawback como solução para melhoria da competitividade da indústria de café solúvel: um estudo de viabilidade

Drawback as a solution to improving the competitiveness of the soluble coffee industry: a feasibility study

Julio de Oliveira Barbareso
Mestrando em Administração pela UFLA
Instituição: Universidade Federal de Lavras
Endereço: Campus Universitário – Lavras/MG
CEP: 37200-000
E-mail: jbarbareso@hotmail.com

Luiz Gonzaga de Castro Júnior
Doutor em Economia Aplicada pela USP
Instituição: Universidade Federal de Lavras
Endereço: Campus Universitário – Lavras/MG
CEP: 37200-000
E-mail: lgcastro@dae.ufla.br

Fabício Teixeira Andrade
Doutorando em Engenharia Agrícola pela UFLA
Instituição: Universidade Federal de Lavras
Endereço: Campus Universitário – Lavras/MG
CEP: 37200-000
E-mail: fabricioandrade84@yahoo.com.br

Caio Peixoto Chain
Doutorando em Administração pela UFLA
Instituição: Universidade Federal de Lavras
Endereço: Campus Universitário – Lavras/MG
CEP: 37200-000
E-mail: caiochain@hotmail.com

Luiz Lemos de Toledo Neto
Graduando em Relações Internacionais/COMEX pela UNAERP
Instituição: Universidade de Ribeirão Preto
Endereço: Campus Ribeirão Preto – Ribeirão Preto/SP
CEP: 14096-000
E-mail: luizltn@hotmail.com

Formatado de acordo com as normas do periódico Custos e @gronegocio *online*.

Resumo

A indústria de café solúvel do Brasil, mesmo sendo a maior do mundo, enfrenta diversos entraves para se manter competitiva no mercado internacional. Diversos são os pontos que dificultam a expansão ou mesmo manutenção do *market share* brasileiro neste seguimento. Os problemas envolvem desde questões estruturais do país, como excesso de carga tributária, falta de mão de obra qualificada e infraestrutura deficiente, até problemas específicos do setor como custo de aquisição de matéria-prima (café robusta) no mercado interno. Assim, uma sugestão para evitar ainda mais perdas de mercado é a abertura para aquisição de café robusta no mercado externo, atividade que não ocorre hoje devido à existência de barreiras fitossanitárias. Assim, o objetivo deste estudo foi de analisar a viabilidade financeira de importação de café robusta do Vietnã via mecanismo de *drawback*. Especificamente, pretende-se comparar os preços do café importado com o nacional, simulando cenários determinísticos e aleatórios para, assim, tentar inferir em maior competitividade a algum deles. Os resultados apontaram que o *drawback* para a indústria de café solúvel é uma solução que pode evitar perdas de competitividade temporárias no mercado internacional.

Palavras-chave: Café robusta; importação; viabilidade financeira; Vietnã.

Abstract

The soluble coffee industry in Brazil, even being the biggest in the world, faces several obstacles to remain competitive in the international market. There are several points that hinder the expansion or even maintenance, of the Brazilian market share in this industry. The problems range from structural issues of the country, such as excessive tax burden, lack of skilled labor and poor infrastructure, to specific problems of this sector such as acquisition cost of raw material (robusta coffee) in the domestic market. Thus, a suggestion to avoid further market losses is the opening for robusta coffee purchase in foreign markets, prevented activity due to the existence of phytosanitary barriers. This study, therefore, analyze the financial viability of robusta coffee imports from Vietnam via drawback mechanism. Specifically, it is intend to compare the prices of the imported coffee with the national coffee, simulating deterministic and random scenarios, trying to infer more competitive to some of them. The results indicated that the drawback to the soluble coffee industry is a solution that can avoid temporary loss of competitiveness in the international market.

Key-words: *Robusta coffee; import; financial viability; Vietnam.*

***Drawback* como solução para melhoria da competitividade da indústria de café solúvel: um estudo de viabilidade**

1. Introdução

Poucos temas têm provocado tanta discussão no debate econômico quanto o processo de desindustrialização que a economia brasileira vem passando. Seja um fenômeno natural, como apontam alguns especialistas, ou um fenômeno prematuro, como dizem outros, o fato é que a manufatura nacional encolheu, e sua participação no PIB passou de 24,9% em média nos anos 1980, para 17,3% nos anos 2000 (FEDERAÇÃO DAS INDUSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO - FIESP, 2013).

Diversos são os fatores que conduziram o setor industrial a essa situação de baixa competitividade¹². Dentre eles é possível citar o excesso de carga tributária, a falta de mão de obra qualificada, câmbio valorizado, infraestrutura deficiente, entre outros.

No caso específico da indústria de café solúvel os problemas vão além. Diversas plantas foram à falência nos últimos anos e o Brasil conta agora com apenas seis firmas produtoras deste bem (ABICS, 2014). A última fábrica a ter suas atividades encerradas no Brasil foi a Café Solúvel Brasília localizada no município de Varginha, estado de Minas Gerais¹³.

Mesmo ainda sendo o maior exportador de café solúvel do mundo, a redução do número de plantas processadoras também reflete na queda de fatia de mercado internacional. De acordo com dados do Departamento de Agricultura dos EUA, nos anos 1980 as exportações brasileiras de café solúvel

¹² O termo competitividade pode ser definido como a capacidade de criar ou disponibilizar valor e preço iguais ou menores que aqueles praticados pela concorrência (HARRISON; KENNEDY, 1997).

¹³ A empresa Café Solúvel Brasília S/A anunciou o fim de suas atividades em março de 2014 após mais de 40 anos de atuação no setor. O motivo de fechamento da planta são as dificuldades financeiras para honrar salários e rescisões de contratos empregatícios.

representavam uma média de 69% do mercado global. Este valor caiu para 57% na média dos anos 1990; 40% entre os anos 2000 e 2006; e chegou a 29% na média dos anos de 2007 a 2013 (USDA, 2014)¹⁴.

Isto significa que outros países têm aproveitado o aumento da demanda internacional pelo produto enquanto o Brasil não consegue supri-la, ou seja, em termos de *market share*, a indústria nacional de café solúvel está perdendo competitividade.

Saes e Nishijima (2009) analisaram empiricamente o caso, estimando um modelo de demanda pelo café solúvel brasileiro. O objetivo era verificar se a diferença de preços do café insumo (café robusta) no mercado interno e externo teria poder de explicação sobre a exportação de café solúvel. Os resultados confirmaram a hipótese indicando que quando o diferencial de preços do café verde interno e externo aumenta, a quantidade demandada de café solúvel brasileiro diminui significativamente. As autoras sugerem então o uso do regime especial de importação *drawback*, como ferramenta para evitar perdas de mercado temporárias pela indústria de café solúvel no Brasil¹⁵.

A Alemanha pode ser usada como exemplo de que a importação de café verde não é necessariamente um complicador para a competitividade da indústria nacional, visto que esta é a maior exportadora de café industrializado do mundo. Pelo contrário, segundo Freitas (2008), as importações alemãs de café verde favorecem a externalidade positiva, que é a aquisição de produtos combinando qualidade e preço.

Porém, no Brasil, apesar de não haver regras escritas ou leis constituídas em vigor que proibam a importação de café verde, na prática este ato não ocorre

¹⁴ Optou-se por uma fonte estrangeira devido a maior quantidade de dados disponível.

¹⁵ O regime de importação *drawback*, criado em 1966 pelo Decreto-Lei número 37, é a desoneração de impostos na importação mediante compromisso de exportação. O mecanismo funciona como incentivo governamental às exportações, pois reduz os custos de produção de produtos exportáveis, tornando-os mais competitivos e/ou com maior valor agregado no mercado internacional.

devido à existência de barreiras fitossanitárias. Neste caso, toda indústria de café instalada no Brasil, seja ela de torrefação ou café solúvel, são obrigadas a adquirir café insumo de produtores nacionais.

Os industriais do setor clamam frente ao governo, já há alguns anos, a possibilidade de abertura para importação de café verde. Segundo eles o setor teria muito a ganhar com esta ação, pois ampliaria a oferta interna, a ininterrupção de fornecimento e a redução de custos em momentos de choques de preços no mercado interno.

Neste cenário, surgem as seguintes questões: com todos os custos envolvidos no processo de importação, seria viável comprar café verde no exterior? O *drawback* seria uma solução para aumentar a competitividade da indústria de café solúvel do Brasil?

Este estudo objetivou, portanto, avaliar a viabilidade financeira de importação de café robusta de origem vietnamita, via regime especial *drawback*. Especificamente, buscou-se comparar os preços do café importado com o nacional, simulando cenários determinísticos e aleatórios para, assim, tentar inferir em maior competitividade a algum deles.

Além desta introdução, o artigo está estruturado da seguinte maneira: o tópico dois apresenta uma breve revisão sobre os entraves enfrentados pela indústria de café solúvel do Brasil. No tópico três são abordados os aspectos metodológicos, assim como os procedimentos de análises e a fonte dos dados utilizados. A quarta seção contém uma discussão detalhada sobre os resultados obtidos. E, por fim, o quinto e último tópico foi reservado para retratar as principais conclusões.

2. A indústria brasileira de café solúvel e seus entraves

A indústria de café solúvel do Brasil foi implantada na década de 60 por meio de resolução do Instituto Brasileiro de Café (IBC). Naquela época os incentivos governamentais à implantação dessa indústria objetivava reduzir os estoques de café verde de baixa qualidade e inadequados para exportação (CARVALHO, 2014). Desde então, a produção de café solúvel no Brasil abriu mercado para exportação, adquiriu competitividade e fez do país o maior exportador do mundo, condição em que se encontra até os dias de hoje.

O principal insumo utilizado para fabricação de café solúvel é o café verde da espécie robusta (*Coffea canephora*), também denominado por Conilon¹⁶. O Brasil é o segundo maior produtor desta variedade, que representa atualmente cerca de 30% da safra nacional, equivalente a aproximadamente 14 milhões de sacas/60kg (USDA, 2014).

Contudo, o grande destaque no mercado internacional de café robusta nas últimas décadas foi o Vietnã. O país se tornou o maior produtor mundial somando mais de 27 milhões de sacas/60kg na safra 2014 (USDA, 2014). Dados da mesma organização mostram que o incremento de produção no Vietnã foi de 80% entre 2000 e 2013, valor que chega a mais de 2000% caso o período de comparação aumente para 1990 a 2013.

De acordo com Nishijima e Saes (2010), predomina no Brasil a comercialização de café solúvel a granel, que utiliza o procedimento *spray* de fabricação¹⁷. Segundo as autoras cerca de 50% das exportações nacionais são realizadas desta forma. Esta é uma estratégia que a indústria utiliza para baixar os custos e dificultar a entrada de novos concorrentes no mercado internacional.

¹⁶ Nome da cultivar de café robusta mais produzida no Brasil.

¹⁷ O processo para fabricação *spray drying* utiliza altas temperaturas e pressão para volatilizar o extrato aquoso (ABICS, 2014).

Nishijima e Saes (2010) colocam, ainda, que as empresas que compram o café solúvel a granel compõem *blends* e vendem o produto embalado e com marca. Como os EUA - maiores importadores do solúvel brasileiro - já possuem plantas instaladas que operam com capacidade ociosa, fica sob seus critérios importar o bem ou aumentar a produção interna de acordo com os preços praticados, já que o insumo pode ser facilmente adquirido no mercado internacional.

Não é este o único desafio que a indústria de solúvel enfrenta para se manter competitiva no mercado. Como citado na introdução deste trabalho, vários são os fatores que prejudicam seu desempenho no país.

O estudo de Saes e Nakazone (2002) aponta quatro entraves específicos. O primeiro deles é o custo de aquisição da matéria-prima (café robusta) no mercado interno. A segunda são as taxações que o produto nacional sofre para ser comercializado no bloco econômico da União Europeia. O terceiro são as questões tributárias nacionais. E, por fim, as autoras citam como entrave a tecnologia empregada na produção.

O fator custo de aquisição de matéria-prima foi objeto específico de estudo desenvolvido por Saes e Nishijima (2009). Segundo as autoras, em alguns períodos específicos o diferencial de preços do café robusta no mercado interno e externo prejudicam as exportações de café solúvel pelo Brasil.

O estudo coloca, ainda, que problemas internos de oferta provocam aumentos nos preços do robusta, o que eleva os custos de produção de café solúvel, já que a indústria nacional não tem a opção de adquirir este insumo no exterior. Neste caso, as autoras sugerem o sistema de importação de *drawback* como solução para esses momentos de choque de oferta.

O segundo entrave são as barreiras tarifárias que foram impostas pela União Europeia (UE) em 1991, taxando o café solúvel brasileiro em 9%, e isentando de tarifa países como Bolívia, Colômbia, Equador e Peru

(NISHIJIMA; SAES, 2010). Em 1996 o acordo foi revisto e o café solúvel brasileiro foi taxado em 10,1% pela UE, alegando que o Brasil era um país desenvolvido. Após muitas rodadas de negociação frente à Organização Mundial do Comércio (OMC), a situação acordada em 2001 foi de um regime de cotas, estabelecendo tarifa zero para 10 mil toneladas em 2002, 12 mil em 2003 e 14 mil em 2005, sendo o Brasil possuidor de 87,4% da cota. O que exceder a cota continua tarifado em 9% (NISHIJIMA; SAES, 2010).

Sobre as questões tributárias o complicador apontado por Saes e Nakazone (2002) é o acúmulo de crédito do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) pelas empresas. Segundo as autoras, como a indústria de solúvel tem como principal destino de vendas o mercado externo, é praticamente impossível para elas a utilização do crédito.

O quarto e último fator, colocados por Saes e Nakazone (2002), referem-se às tecnologias empregadas na produção. Como o consumo de café solúvel no mercado doméstico é bastante baixo, a indústria exporta a maior parte de sua produção no formato a granel, há poucas marcas vinculadas ao produto, o que dificulta a fidelização do consumidor. Além disso, o fato do café solúvel brasileiro ser bastante homogêneo, este pode ser replicado facilmente com características idênticas, desde que haja uma planta industrial já instalada em outros países e disponibilidade para compra de café verde a preços competitivos (SAES; NISHIJIMA, 2009).

Pelo Gráfico 1 é possível observar que até a década de 90 o Brasil possuía em média 55% do mercado internacional de café solúvel. A partir de 1999 este cenário se alterou drasticamente, havendo uma expansão acentuada das exportações mundiais e uma estagnação da exportação nacional, que em 2013 deteve apenas 25% do mercado (USDA, 2014).

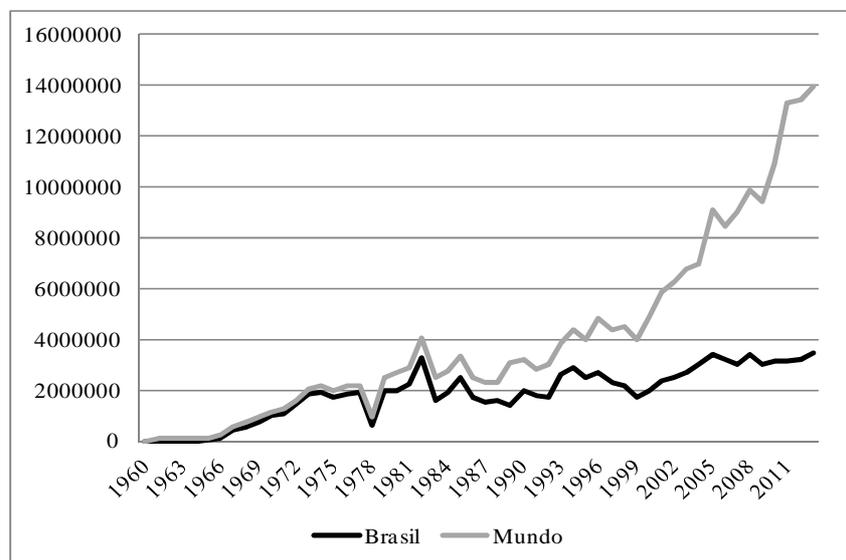


Gráfico 1 Exportações de café solúvel do Brasil e do mundo entre 1960 a 2013 (sacas/60kg)

Fonte: USDA (2014). Elaboração própria.

3. Procedimentos Metodológicos

3.1. Classificações do estudo

Quanto à natureza, este trabalho pode ser classificado como uma pesquisa aplicada, que segundo Chehuen Neto e Lima (2012, p. 102) são aquelas que “objetivam a produção de conhecimento que tenham aplicação prática e que são dirigidas à solução de problemas reais”.

O problema de pesquisa é abordado de forma mista. Utiliza-se primeiramente uma abordagem qualitativa (sob a influência do paradigma interpretativo) para obtenção de informação e demarcação da área do problema estudado. Isto significa que a primeira etapa da análise será, em última instância, conduzida pela situação, pelo trabalho de campo e pela interpretação dos indivíduos (GRINNELL, 1997).

Na segunda etapa do estudo utiliza-se da abordagem quantitativa (positivista), onde o caráter empírico da análise isenta o pesquisador de influência e interpretação. Em outras palavras, pode-se dizer que o pesquisador será neutro, e deverá mensurar apenas os fatos observados (KAUFMANN, 1977).

Em relação aos objetivos, a pesquisa classifica-se como exploratória, pois pretende estudar um tema sob novas perspectivas, com poucas informações disponíveis. Pesquisas exploratórias visam proporcionar maior familiaridade com o problema abordado, na premissa de explicitá-lo ou construir novas hipóteses; esclarecer e/ou modificar conceitos e ideias; formular ou sugerir novos problemas (CHEHUEN-NETO; LIMA, 2012).

3.2. Base de dados e procedimentos da pesquisa

Primeiramente foi realizada uma análise histórica de preços FOB do café robusta, negociados pelo Brasil e pelo Vietnã. Para isso foram utilizados como fonte de dados o Conselho dos Exportadores de Café do Brasil (CECAFÉ, 2014), no caso do Brasil; e a base *Comtrade* da Organização das Nações Unidas (COMTRADE, 2014), através da divisão do volume de divisas geradas pela quantidade física exportada, no caso do Vietnã.

Posteriormente, foram estimados todos os custos inerentes ao processo de importação, via regime de *drawback*, como descrevem o Manual de Importação da Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (UNESP, 2003); o Manual de Importação do Centro das Indústrias do Estado de São Paulo (CIESP, 2014); o Manual de Exportação do Ministério das Relações Exteriores (MRE, 2011); e o Guia de Comércio Exterior e Investimento Brasil *Export*

(BRASIL, 2014)¹⁸. Esses dados relativos a custos foram obtidos através de consultas ao departamento de comércio exterior da empresa Sulphurtec Agronegócio, localizada no município de Ribeirão Preto-SP¹⁹.

A terceira etapa do estudo foi de incorporação dos custos de importação ao preço do café vietnamita, seguido pela criação de cenários baseados em informações de preços e taxa de câmbio de anos anteriores²⁰. Essas informações são referentes aos anos onde foi verificada uma diferença positiva entre os preços nacionais e estrangeiros. A partir desses cenários foi possível comparar os preços do café importado com o brasileiro, mantendo a estrutura de custos atual fixada.

A fim de alcançar valores mais próximos das realidades de anos anteriores, foi realizado um deflacionamento das despesas portuárias em zona secundária, utilizando o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), considerado o índice de inflação oficial do país.

Por fim, a quinta e última etapa da análise foi a modelagem dos dados por meio da Simulação de Monte Carlo (SMC). Este método permitiu a obtenção de milhares de cenários, definidos através da introdução de variáveis aleatórias, que quando combinadas resultavam em uma distribuição probabilística de respostas.

¹⁸ O Guia Brasil *Export* é uma plataforma *online*, feita em parceria entre o MDIC, MRE, MAPA e Apex Brasil, que reúne informações de comércio exterior e investimentos.

¹⁹ As despesas portuárias de movimentação e armazenagem de carga para zona secundária de carga referem-se aos valores cobrados por um terminal alfandegário autorizado, em que será mantida a confidencialidade, mas que apresenta um histórico de atuação em diversos portos brasileiros há anos e, portanto, são bastante fidedignos.

²⁰ A taxa de câmbio utilizada foi a comercial para venda média (IPEADATA, 2014).

3.3. Orçamento de custos e despesas de importação

Um dos principais determinantes dos parâmetros relacionados ao custeio de importação são os termos contratuais, denominados *Incoterms (International Commercial Terms)*. O *Incoterm* contratado define as obrigações e direitos, tanto do importador quanto do exportador, ajustando com precisão o momento da transferência de obrigações, ou seja, o momento em que o exportador é considerado isento de responsabilidades legais sobre o produto exportado.

A última versão de *Incoterms*, lançada em 2010 pela Câmara Internacional de Comércio (CCI), contém onze diferentes termos de contratos, sendo os dois mais utilizados: *Free on Board (FOB)* e *Cost Insurance and Freight (CIF)* (MRE, 2011).

Caso o importador negocie um contrato FOB, ele assumirá os custos e responsabilidades de contratação do frete e, caso tenha interesse, do seguro da carga transportada. Neste caso, a obrigação do exportador termina ao entregar a mercadoria a bordo do navio no porto de embarque.

Já na contratação do termo CIF, as despesas de frete e seguro ficam sob a responsabilidade do exportador, ou seja, este deve incluir no preço da mercadoria os custos relativos ao transporte.

Ressalta-se que em se tratando de fretes internacionais, o modal de transporte mais comum é o marítimo, devido sua alta capacidade de carga associados a custos relativamente mais baixos.

Relacionados ao frete estão os custos com seguro da carga, que tem a finalidade de evitar possíveis perdas de ambas as partes da negociação. Os custos com seguro são optativos, depende de interesse dos negociantes, e vão variar de acordo com o modal escolhido para o transporte, valor da carga, tempo de transporte, rota, entre outros.

Outro custo de impacto no preço do produto importado é o tratamento tributário de importação, que compreende: Imposto de Importação (II); Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI); Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS); e as Contribuições Sociais (PIS-COFINS)²¹.

Além dos tributos descritos acima, incidem sobre produtos importados no Brasil: a taxa de Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM), um instrumento de ação político-governamental destinado a atender aos encargos da intervenção da União no apoio ao desenvolvimento da marinha mercante e da indústria de construção e reparação naval brasileira²²; e a taxa cobrada pela utilização do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX), onde se faz o registro da Declaração de Importação (DI).

Passados os custos de frete e tributação dá-se início às despesas alfandegárias e portuárias. Começando pela remuneração do despachante aduaneiro, designada por honorários. Os honorários, os quais são pagos por intermédio dos sindicatos de classe (SDA), são referentes aos serviços de despacho e desembarço que a pessoa física (despachante) negocia diretamente com a parte tomadora do serviço (importador ou exportador).

Para liberalização aduaneira do conhecimento de embarque (denominado no caso de transporte marítimo por *Bill of Lading* - BL) junto ao armador, cobram-se as taxas: *documentation fee*, ISPS Code²³ e Taxa de

²¹ Este estudo não entrará em detalhes sobre a carga tributária de importação, pois considera o regime especial de importação *drawback*, que isenta o importador desses impostos, caso haja o compromisso de processamento interno seguido de reexportação.

²² O regime especial *drawback* também isenta o importador da AFRMM.

²³ Código Internacional para a Proteção de Navios e Instalações Portuárias. Criado após os atentados terroristas de 11 de setembro, em Nova Iorque, que visa intensificar o controle de cargas, veículos e pessoas que transitam entre o cais e os navios. Foi Instituída no Porto de Santos em 2004.

Registro no Siscarga²⁴. Além dessas pode haver mais alguma cobrança de *handling* e desconsolidação por parte do armador.

Existem, ainda, os custos com armazenagem referentes aos montantes pagos para depositar a mercadoria nos armazéns, pátios e depósitos de propriedade dos administradores dos portos ou zonas secundárias. As zonas secundárias também são denominadas por Portos Secos, um depósito alfandegado privado e autorizado a operar os regimes aduaneiros na importação e exportação. Esses terminais alfandegados em zona secundária permitem rapidez no processo e rápido escoamento das mercadorias.

Por fim, com a mercadoria já desembaraçada, a última despesa a cargo do importador é a de internalização, ou seja, o transporte interno do porto até o devido local de processamento no interior do país. Essa despesa não será considerada neste estudo, visto que não faz sentido a indústria continuar sediada no interior se for usufruir do regime *drawback* de importação.

Outra despesa não levada em consideração é a *demurrage*, que é o termo utilizado para designar a multa diária cobrada por parte do armador, nos casos de não cumprimento do prazo de devolução do *container*. Este gasto não foi inserido, pois fora contabilizado junto às despesas portuárias o custo de descarregamento do *container* para o caminhão.

3.4. Método de Simulação de Monte Carlo (SMC)

A SMC é apropriada para mensurar a probabilidade de ocorrência de um evento que depende de variáveis aleatórias. O resultado da simulação, isto é, a variável resposta é dada por meio de uma função de distribuição de probabilidades. Quando se utiliza o método Monte Carlo para simulação de

²⁴ Sistema de controle de cargas, que passou a funcionar em 2008, para controle informatizado de embarcações e movimentações de cargas em todos os portos brasileiros.

cenários os indicadores deixam de ser determinísticos e passam a ser estocásticos.

Segundo Moore e Weatherford (2006) a SMC pode ser utilizada largamente na avaliação de projetos, onde os riscos envolvidos podem ser expressos de forma simples e de fácil leitura.

Para que uma simulação de Monte Carlo esteja presente em um estudo basta que este faça uso de números aleatórios na verificação de algum problema (WOLLER, 1996). Ao estimar a probabilidade de ocorrência de um evento, pode-se simular um número independente de amostras do evento e computar a proporção de vezes em que o mesmo ocorre (ANGELOTTI et al., 2008).

Neste trabalho, as variáveis de entrada da simulação foram os preços FOB do café robusta no Vietnã e no Brasil, referentes ao preço anual médio entre o período de 1990 a 2013; e a taxa de câmbio comercial média para venda, referentes aos anos de 1994 a 2013²⁵. Todas as variáveis foram definidas como distribuição normal, através dos parâmetros média e desvio padrão.

A variável resposta é a diferença de preços do café brasileiro e importado, que neste caso é o indicador de viabilidade. O que se deseja medir, portanto, é a probabilidade dessa variável resposta ser maior que zero. Isto é, a probabilidade do café importado ser mais barato que o nacional, mesmo com os custos de importação incorporados.

A SMC foi realizada pelo *software* Crystal Ball, junto ao MS Excel.

4. Resultados e discussão

A primeira etapa da pesquisa consistiu em analisar as séries de preços FOB do café robusta comercializado pelo Brasil e pelo Vietnã, no período de 1990 a 2013. Observou-se que o preço médio no Brasil, durante o período, foi de

²⁵ Período referente à implantação do plano real.

US\$1.430,63 por tonelada, enquanto que no Vietnã o valor chega a US\$ 1.502,27 por tonelada. Esse diferencial mostra que ao longo dos anos a produção interna de café robusta apresenta competitividade frente aos concorrentes internacionais.

Porém, foi possível constatar diversos períodos em que a média anual de preços do café robusta nacional superava os preços do mesmo produto no Vietnã. Este fato pode ter ocorrido em decorrência de diversos fatores, como crises econômicas e situações meteorológicas favoráveis ou desfavoráveis.

Especificamente, de um total de 24 anos, 12 apresentaram um diferencial positivo entre os preços FOB do Brasil e do Vietnã. Isto significa que nestes anos o preço de aquisição da matéria-prima do café solúvel no mercado interno era maior do que o preço negociado no porto do Vietnã (Gráfico 2).

Entretanto, analisar apenas o preço da matéria-prima não é suficiente o bastante para afirmar que sua aquisição no exterior é comparativamente uma alternativa viável, visto que há diversos custos que são incorporados durante os procedimentos de importação.

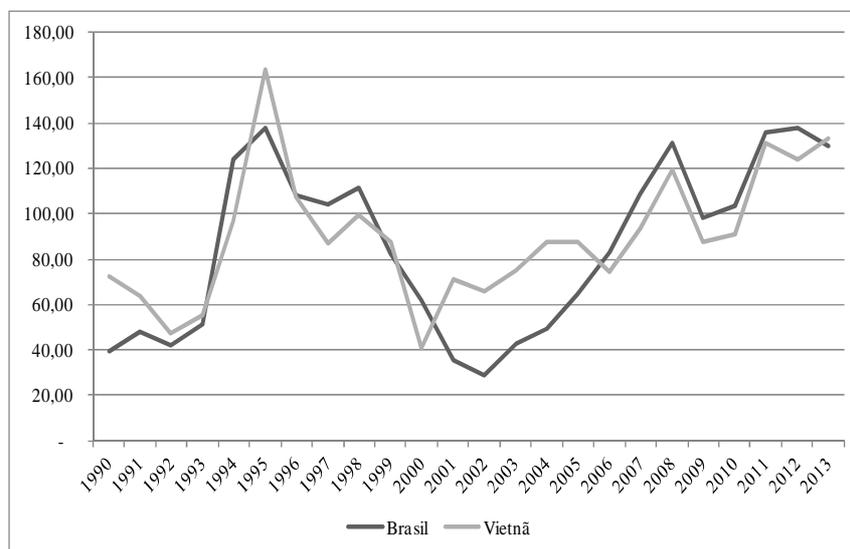


Gráfico 2 Preços FOB do café robusta entre 1990 e 2013 (US\$/sc. de 60kg)
 Fonte: CECAFÉ (2014); COMTRADE (2014). Elaboração própria.

A seguir, estão apresentados em formato de tabela, os itens de custeio e seus respectivos valores, de um processo de importação via regime especial *drawback*, isto é, expurgando do orçamento as despesas tributárias.

A Tabela 1 contém os custos relacionados a frete, serviços aduaneiros e tarifas de registro e liberalização do *Bill of Landing*.

O valor do frete internacional foi cotado do porto vietnamita de *Ho Chi Minh* para o porto brasileiro de Santos. As taxas de registro no SISCOMEX, no SISCARGA e o ISPS *Code* são fixas, sendo a primeira definida em R\$ 185,00 (cento e oitenta e cinco reais) por BL, mais adicional de R\$ 29,50 (vinte e nove reais e cinquenta centavos) para cada adição de mercadorias ao BL. A segunda é fixada em US\$ 20,00 (vinte dólares) por BL e a terceira R\$ 42,00 por *container* movimentado.

Tabela 1 Custos logísticos, despesas aduaneiras e tarifas de registro e liberalização do BL

Item de Custo	Unidade	Valor
Frete Internacional (Armador)	<i>Container</i>	US\$ 700,00
Capatazia (Armador)	<i>Container</i>	R\$ 775,00
Honorários despachante	BL	R\$ 962,00
Sindicato (SDA)	<i>ad valorem</i>	-
Taxa do SISCOMEX	BL	R\$ 214,50
<i>Documentation fee</i> (Armador)	BL	R\$ 310,00
<i>ISPS Code</i>	<i>Container</i>	R\$ 42,00
Taxa do SISCARGA	BL	US\$ 20,00
<i>Handling</i> (Armador)	<i>Container</i>	US\$ 50,00

Os valores dos serviços aduaneiros são acordados individualmente entre o importador e o despachante, porém o Sindicato dos Despachantes Aduaneiros de Santos e Região tabelou os honorários entre o valor mínimo de R\$ 481,00 até o valor máximo de R\$ 962,00. A base de cálculo da SDA é de 2% do valor CIF da carga, caso tenha ocorrido contratação de seguro.

A Tabela 2 mostra as despesas portuárias, de armazenagem e movimentações da carga para zona secundária. Essas despesas são referentes à contratação de serviços de empresas terceirizadas e autorizadas a atuarem como terminal portuário²⁶. O total dessas despesas, cotadas em 2014, somou R\$ 2.771,17 por *container* (20 pés), por um período de quinze dias.

Tabela 2 Despesas com terminal portuário em zona secundária

Item de Custo	Unidade	Valor
Armazenagem	<i>Container</i>	R\$ 450,00
Seguro Armazenagem	<i>Container</i>	R\$ 104,06
Transporte do Costado	<i>Container</i>	R\$ 450,00
THC	<i>Container</i>	R\$ 144,55
DDC	<i>Container</i>	R\$ 400,00
Devolução container vazio	<i>Container</i>	R\$ 250,00
Seguro da devolução	<i>Container</i>	R\$ 40,00
Pedágio	<i>Container</i>	R\$ 58,00

“continua”

²⁶ Não foi concedida permissão para divulgação do nome do terminal onde foram cotados os valores dos serviços.

Tabela 2 Despesas com terminal portuário em zona secundária

Item de Custo	Unidade	Valor
Handling IN	<i>Container</i>	R\$ 60,00
Posicionamento	<i>Container</i>	R\$ 90,00
Scanner	<i>Container</i>	R\$ 166,22
PIS/COFINS	<i>Container</i>	R\$ 210,45
Seguro	<i>Container</i>	R\$ 347,89
Total	<i>Container</i>	R\$ 2.771,17

Nota: THC refere-se a algum serviço de Handling; DDC é a abreviação de “desova dentro do caminhão”, isto é, a transferência da mercadoria do container para o caminhão responsável pelo transporte interno.

4.1. Análise determinística

Os custos foram orçados para a importação de um *container* (20 pés), com capacidade de embarcar 19,2 toneladas de café verde. Mantendo fixa a estrutura de custeio, foi realizada uma simulação de doze cenários a partir de dados referentes aos anos em que a diferença entre os preços FOB do café robusta brasileiro e vietnamita foi positiva. Para cada cenário utilizou-se a taxa média de câmbio desses respectivos anos. Os resultados estão demonstrados na Tabela 3.

Tabela 3 Cenários de preços do café robusta importado do Vietnã, incluindo despesas aduaneiras e portuárias

Ano	Preço FOB (US\$/ton)	Frete (US\$/cntr)	Despesas Aduaneiras (R\$/cntr)	Despesas Portuárias (R\$/cntr)	Câmbio Médio (R\$/US\$)	Preço Final (R\$/ton)
1994	1.600,00	700,00	2.956,70	2.771,17	0,64	1.350,00
1996	1.790,00	700,00	3.054,86	2.771,17	1,00	2.130,00
1997	1.450,00	700,00	2.929,90	2.771,17	1,08	1.900,00
1998	1.660,00	700,00	3.016,14	2.771,17	1,16	2.270,00
2000	680,00	700,00	2.686,72	2.771,17	1,83	1.600,00
2006	1.240,00	700,00	2.926,26	2.771,17	2,18	3.080,00
2007	1.550,00	700,00	3.029,20	2.771,17	1,95	3.400,00

“continua...”

Tabela 3 “conclusão”

Ano	Preço FOB (US\$/ton)	Frete (US\$/cntr)	Despesas Aduaneiras (R\$/cntr)	Despesas Portuárias (R\$/cntr)	Câmbio Médio (R\$/US\$)	Preço Final (R\$/ton)
2008	1.990,00	700,00	3.189,76	2.771,17	1,83	4.020,00
2009	1.460,00	700,00	2.998,14	2.771,17	2,00	3.290,00
2010	1.520,00	700,00	3.004,38	2.771,17	1,76	3.040,00
2011	2.190,00	700,00	3.255,36	2.771,17	1,67	4.030,00
2012	2.070,00	700,00	3.228,88	2.771,17	1,95	4.420,00

A última coluna da Tabela 3 mostra o preço do café importado com todos os custos já absorvidos. Esses valores foram comparados com os preços médios do café robusta comercializados pelo Brasil nos respectivos períodos. Os resultados estão demonstrados no Gráfico 3.

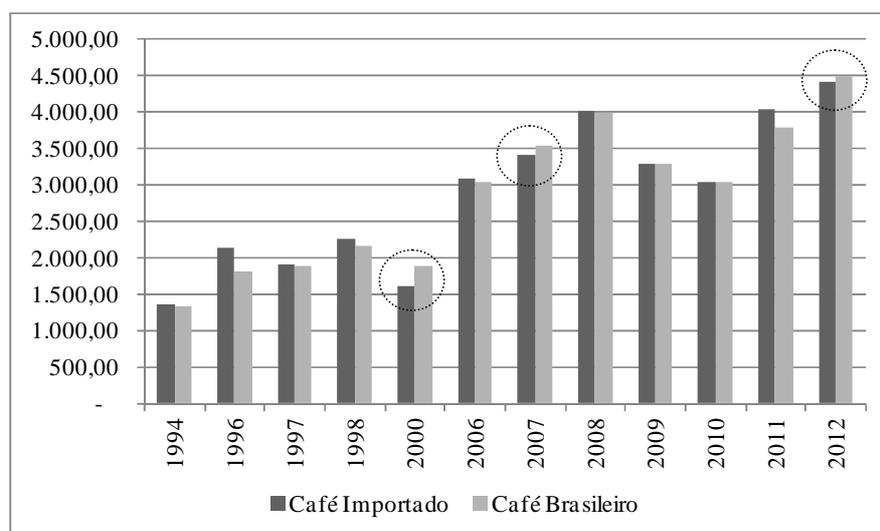


Gráfico 3 Preços do café importado e nacional, já com os custos de importação absorvidos (R\$/ton)

Foi possível constatar três cenários onde o *drawback* seria viável financeiramente, utilizando como *benchmark* o preço do café robusta praticado

internamente. Esta análise manteve a estrutura de custeio atual fixa, alterando apenas os preços médios do café e da taxa de câmbio de cada ano de referência. Assim, a viabilidade inferida foi verificada com os dados dos anos 2000, 2007 e 2012.

A diferença dos preços do café brasileiro para o importado teve seu maior valor no cenário do ano 2000, chegando a R\$ 285,95 por tonelada. Isto porque o café importado chegaria ao país com um custo total de R\$ 1.600,00 por tonelada enquanto o preço nacional da época era de R\$ 1.885,95. Do mesmo modo, no cenário de 2007 e 2012, esse diferencial foi positivo em R\$ 141,03 e R\$ 68,61 por tonelada, respectivamente.

O que se diz, portanto, é que caso esses cenários venham a se repetir futuramente, considerando a estrutura atual de custeio, o *drawback* seria uma estratégia que contribuiria pra minimizar uma possível redução de demanda internacional pelo café solúvel brasileiro em 12,5% das vezes.

A fim de se obter um resultado mais próximo da realidade em cada um dos anos passados, fora realizado o deflacionamento das despesas com terminal portuário em zona secundária, utilizando o índice IPCA de inflação²⁷. O resultado está demonstrado na Tabela 4.

Tabela 4 Cenários de preços do café robusta importado do Vietnã, com despesas portuárias deflacionadas pelo IPCA

Ano	Preço FOB (US\$/ton)	Frete (US\$/cntr)	Despesas Aduaneiras (R\$/cntr)	Despesas Portuárias (R\$/cntr)	Câmbio Médio (R\$/US\$)	Preço Final (R\$/ton)
1994	1.600,00	700,00	2.956,70	643,43	0,64	1.230,00
1996	1.790,00	700,00	3.054,86	829,28	1,00	2.030,00

“continua...”

²⁷ Custos de frete e despesa aduaneira não foram deflacionados pela dificuldade de associar esses itens a um índice de inflação. Além disso, com o aumento de rotas internacionais e aumento da concorrência entre empresas armadoras, deflacionar o custo de frete poderia acarretar em valores distorcidos da realidade.

Tabela 4 “conclusão”

Ano	Preço FOB (US\$/ton)	Frete (US\$/cntr)	Despesas Aduaneiras (R\$/cntr)	Despesas Portuárias (R\$/cntr)	Câmbio Médio (R\$/US\$)	Preço Final (R\$/ton)
1997	1.450,00	700,00	2.929,90	916,93	1,08	1.810,00
1998	1.660,00	700,00	3.016,14	967,43	1,16	2.180,00
2000	680,00	700,00	2.686,72	1.080,24	1,83	1.510,00
2006	1.240,00	700,00	2.926,26	1.799,76	2,18	3.030,00
2007	1.550,00	700,00	3.029,20	1.858,10	1,95	3.350,00
2008	1.990,00	700,00	3.189,76	1.944,84	1,83	3.980,00
2009	1.460,00	700,00	2.998,14	2.066,78	2,00	3.260,00
2010	1.520,00	700,00	3.004,38	2.159,87	1,76	3.010,00
2011	2.190,00	700,00	3.255,36	2.295,54	1,67	4.010,00
2012	2.070,00	700,00	3.228,88	2.455,12	1,95	4.400,00

Nota: Utilizou-se valor deflacionado das despesas portuárias de 1995, para retratar o ano de 1994, visto que este ano foi de transição de moedas, onde se deu início ao Plano Real.

A comparação do preço do café importado com o nacional, após o deflacionamento das despesas portuárias está demonstrada no Gráfico 4.

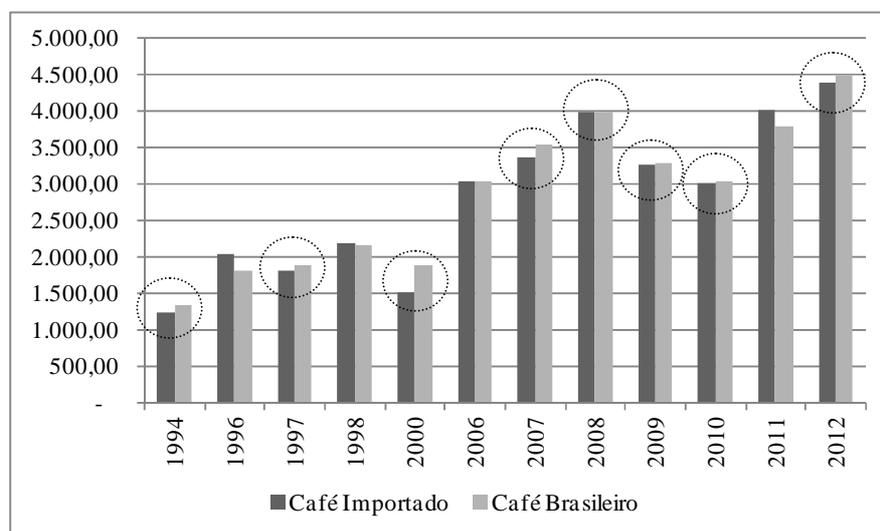


Gráfico 4 Preços do café importado e nacional, com as despesas portuárias deflacionadas (R\$/ton)

Fonte: Dados da pesquisa.

Por esta análise o número de cenários que demonstraram viabilidade econômica para importação de café robusta passou para oito, sendo estes os que utilizaram os preços médios do café e da taxa de câmbio referentes aos anos de 1994, 1997, 2000, 2007, 2008, 2009, 2010 e 2012.

Os valores dos diferenciais de preços encontrados para cada cenário estão demonstrados na Tabela 5.

Tabela 5 Preços do café robusta importado e nacional já com custos de importação incorporados

Cenário	Café Importado (R\$/ton)	Café Brasileiro (R\$/ton)	Diferença (R\$/ton)
1994	1.230,00	1.323,40	93,40
1996	2.030,00	1.805,86	-224,14
1997	1.810,00	1.872,08	62,08
1998	2.180,00	2.147,56	-32,44
2000	1.510,00	1.885,95	375,95
2006	3.030,00	3.025,70	-4,30
2007	3.350,00	3.541,03	191,03
2008	3.980,00	4.000,90	20,90
2009	3.260,00	3.282,02	22,02
2010	3.010,00	3.028,81	18,81
2011	4.010,00	3.779,31	-230,69
2012	4.400,00	4.488,61	88,61

Fonte: Dados da pesquisa.

Assim, é possível dizer que provavelmente nos anos destacados em negrito, a importação de café robusta, via regime de *drawback*, teria sido vantajosa quando comparado com os preços praticados internamente. Como se pode observar, o período de maior vantagem seria o ano 2000, com a diferença de preços chegando a R\$ 375,95/ton. Os anos de 1994, 1997, 2007 e 2012, também apresentaram um diferencial elevado entre os preços do café nacional e importado.

4.2. Análise randômica

Foram simulados, através do método Monte Carlo, cinco mil cenários a partir de três variáveis aleatórias de entrada (*inputs*): o preço FOB do café vietnamita, o preço FOB do café nacional e a taxa de câmbio em reais por dólar. Essas variáveis *input* foram definidas na modelagem como distribuições normais de probabilidade, através dos parâmetros média e desvio padrão (Tabela 4). Os valores são correspondentes ao período de 1990 a 2013.

Tabela 4 Variáveis *input* da Simulação de Monte Carlo

Variável <i>input</i>	Unidade	Média	Desvio Padrão
Preço FOB Brasil	US\$/ton	1430,63	628,12
Preço FOB Vietnã	US\$/ton	1502,27	482,50
Taxa de Câmbio	R\$/US\$	1,88	0,68

Fonte: Elaboração a partir de dados da pesquisa.

A variável de saída (*output*), também denominada por “resposta”, foi a diferença de preços entre café robusta nacional e importado. Novamente, quando esta diferença for positiva significa que o preço do café no mercado interno supera o preço do café importado, já com custos de importação absorvidos.

A Tabela 5 apresenta as estatísticas descritivas de posição e dispersão referentes às respostas fornecidas pela SMC. A partir desses dados é possível descrever de forma resumida os valores da amostra.

Tabela 5 Estatísticas descritivas da distribuição das respostas da SMC

Estatística	Valores de Previsão	Percentis	Valores de Previsão
Avaliações	5000	0%	-8.283,26
Média	-500,95	10%	-2.423,82
Mediana	-469,87	20%	-1.678,56
Desvio Padrão	1.591,95	30%	-1.210,53
Curtose	4,23	40%	-826,47
Coefficiente de Variação	-3,18	50%	-470,36
Mínimo	-8.283,26	60%	-192,96

“continua...”

Tabela 5 “conclusão”

Estatística	Valores de Previsão	Percentis	Valores de Previsão
Máximo	7.391,97	70%	190,85
Largura do Intervalo	15.675,22	80%	706,26
Erro Padrão Média	22,51	90%	1.434,39
Obliquidade	-0,0074	100%	7.391,97

Fonte: Elaboração a partir de dados da pesquisa.

As estatísticas mostram que o *drawback* de café robusta é, em média, inviável financeiramente. A variável resposta, isto é, a diferença entre o preço do café nacional e importado, foi em média -R\$ 500,95/ton. Contudo, a distribuição apresenta valores bastante dispersos, visto a faixa de intervalo variando de -R\$ 8.283,26 a R\$ 7.391,97 e o desvio padrão no valor de R\$ 1.591,95. Isto significa que há possibilidades da variável resposta ser positiva em alguns casos.

Assumindo que valores positivos para a variável resposta viabiliza financeiramente o *drawback*, pode-se inferir através da distribuição de frequência, que 34,4% dos casos apresentam esta condição (Figura 1).

A taxa de aproximadamente 34% de cenários financeiramente variáveis para o *drawback* de café robusta resultado da SMC alinha-se com os resultados da análise determinística, chegando-se à conclusão de que cerca de 33% dos 24 anos estudados (1990 a 2013) a prática do *drawback* teria sido viável em termos contábeis.

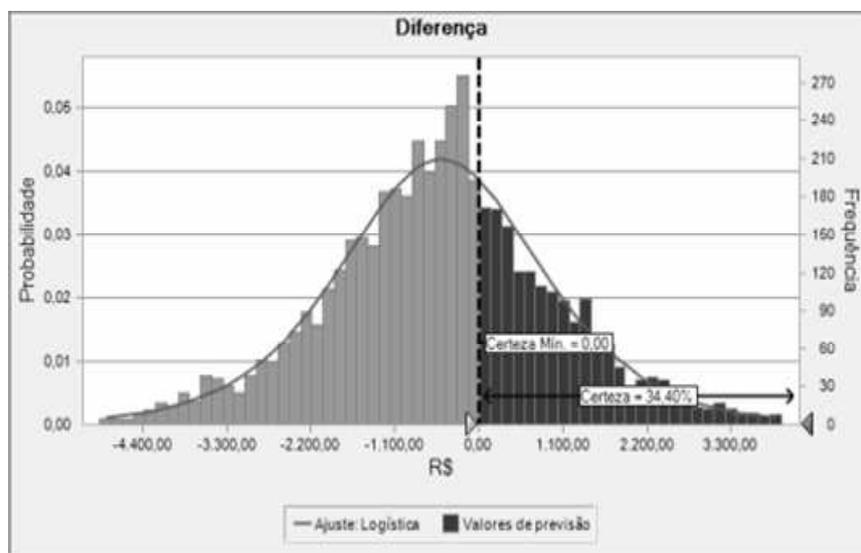


Figura 1 Histograma de distribuição de probabilidade da diferença do preço do café nacional e importado obtido mediante a SMC.

Fonte: Elaboração a partir de dados da pesquisa.

Pode-se dizer que a curva de distribuição da variável resposta é levemente assimétrica para a esquerda, com coeficiente de obliquidade de -0,0074, indicando maior ocorrência de valores negativos que positivos.

O coeficiente de curtose no valor de 4,23 indica que a curva apresenta grau de achatamento mais afilado (pontagudo) em relação a normal denominada, portanto, de curva leptocúrtica. Isto significa que apesar da largura do intervalo há maior concentração de valores em torno do centro da distribuição, ou seja, da mediana.

5. Conclusões

Os objetivos inicialmente propostos foram atingidos e como conclusão é possível dizer que em alguns cenários o mecanismo de *drawback* para café robusta é viável financeiramente, se comparado com os preços no mercado interno.

A primeira análise determinística, considerando a estrutura de custos atual fixada, mostrou viabilidade em 12% dos casos. Já a análise feita com as despesas portuárias deflacionadas viabilizou 33% dos casos estudados.

Pelo método da Simulação de Monte Carlo chegou-se em aproximadamente 35% dos cinco mil cenários aleatórios fornecidos, inferindo o *drawback* como uma ferramenta pontual viável e útil para redução de custos de produção do café solúvel brasileiro.

O estudo também contribuiu para corroborar com a sugestão fornecida por Saes e Nishijima (2009), de que o *drawback* seria um mecanismo útil para evitar perdas de competitividade temporária da indústria de café solúvel. Uma vez que foram encontrados cenários em que mesmo com a absorção de todos os custos de importação, via regime de *drawback*, o café importado do Vietnã estaria em condições de maior competitividade comparado aos preços praticados no mercado interno.

Por fim, os autores concordam que a importação de café verde, sendo pontualmente viável, não seria a ferramenta que melhor contribuiria para alavancar a competitividade da indústria de café solúvel, visto que em apenas cerca de 35% das vezes, esta seria uma atividade vantajosa.

Além disso, acredita-se que a importação de café verde não seria prejudicial aos produtores rurais, já que os preços do café robusta no mercado interno são mais competitivos, na maioria das vezes, quando comparados com o café importado.

É importante ressaltar que a produção de café robusta no Brasil cresceu a uma taxa média de 7,5% entre os anos de 2000 e 2014 (USDA, 2014). Considerando que este crescimento continue pelos próximos anos, já em 2020 o Brasil produziria aproximadamente 23 milhões de sacas/60kg. Este possível aumento na quantidade ofertada, pode acarretar mudanças significativas nos preços, o que alteraria os resultados concluídos neste estudo.

Como limitação do estudo, pode-se citar a dificuldade de trabalhar com preços FOB do café robusta no Brasil e no Vietnã, originados de uma mesma base de dados. Sugere-se, para futuros estudos, a replicação desta análise utilizando uma fonte de dados única, ou então alguma fonte oficial do Vietnã, a fim de se evitar possíveis distorções de resultados.

Referências bibliográficas

ANGELOTTI, W. F. D.; FONSECA, A. L. da; TORRES, G. B.; CUSTODIO, R. Uma abordagem simplificada do método Monte Carlo Quântico: da solução de integrais ao problema da distribuição eletrônica. **Química Nova**, São Paulo, v. 31, n. 2, 2008 .

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CAFÉ SOLÚVEL - ABICS. Disponível em: <<http://www.abics.com.br/>>. Acesso em: 05 set. 2014.

BRASIL. Plataforma online Brasil Export. Desenvolvido por MDIC, MRE, MAPA e Apex Brasil. Disponível em: <<http://www.brasilexport.gov.br/>>. Acesso em: 20 out. 2014.

CARVALHO, J. N. **Desempenho das exportações de café solúvel do Brasil**. 2014. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Lavras, Lavras, 2014.

CENTRO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO - CIESP. Manual básico de importação. São Paulo, 2007. Disponível em: <file:///C:/Users/Julio%20Barbareso/downloads/manual_basico_setembro2007.pdf>. Acesso em: 16 out. 2014.

CHEHUEN-NETO, J. A.; LIMA, W. G. Tipos de pesquisa científica. In: CHEHUEN-NETO, J. A. (Organizador). **Metodologia de pesquisa científica: da graduação à pós-graduação**. 1. ed. Curitiba, Paraná: CRV, 2012.

COMTRADE. United Nations. Department of Economics and Social Affairs. Trade Statistics. Disponível em: <<http://comtrade.un.org/data/>>. Acesso em: 11 nov. 2014.

CONSELHO DOS EXPORTADORES DE CAFÉ DO BRASIL - CECAFÉ. Dados Estatísticos. Disponível em: <<http://www.cecafe.com.br/#>>. Acesso em: 11 nov. 2014.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE SÃO PAULO - FIESP. Departamento de Competitividade e Tecnologia. **Por que reindustrializar o Brasil?** São Paulo, ago. 2013.

FREITAS, M. L. G. O que o kaffee de lá tem que o café daqui não tem: um estudo comparativo entre os sistemas agroindustriais do café alemão e brasileiro. **RAM, Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 9, n. 5, 2008.

GRINNELL, R. M. **Social work research & evolution: quantitative e qualitative approaches**. 5. ed. Itasca, Illinois: E. E. Peacock Publishers, 1997.

HARRISON, R. W.; KENNEDY, P. L. A neoclassical economic and strategic management approach to evaluating global agribusiness competitiveness. **Louisiana Agricultural Experiment Station**. Louisiana, v. 7, n. 1, p. 14-25, 1997.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA - IPEADATA. Macroeconômico. Câmbio. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em 25 nov. 2014.

KAUFMANN, F. **Metodologia das ciências sociais**. Rio de Janeiro: F. Alves, 1977.

MINISTÉRIO DE RELAÇÕES EXTERIORES - MRE. Divisão de Programas de Promoção Comercial e Investimentos. **Exportação Passo a Passo**, Brasília: MRE, 2011.

MOORE, J.; WEATHERFORD, L. R. **Tomada de decisão em administração com planilhas eletrônicas**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman Companhia Editora, 2006.

NISHIJIMA, M.; SAES, M. S. M. Tariff discrimination on Brazil's soluble coffee: an economic analysis. **Revista de Economia Política**, v. 30, n. 2, p. 293-309, abr./jun. 2010.

OLIVEIRA, J. L. R.; SOUZA, A. A.; OLIVEIRA, S. L.; MORAES, K. A. Estimação de custos para importação. **Contabilidade Vista & Revista**, Belo Horizonte, v. 15, n. 3, p. 62-88, dez. 2004.

SAES, M. S. M.; NAKAZONE, D. Cadeia agroindustrial do café. In: COUTINHO, L. G. et al. (Coord.). **Estudos da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio, 2002.

SAES, M. S. M.; NISHIJIMA, M. Drawback para o café solúvel brasileiro: uma análise de mercado. **Revista de Economia Mackenzie**, São Paulo, v. 5, n. 5, p. 141-174, 2009.

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA - UNESP. Manual de Importação da UNESP. 2003. Disponível em: <<http://www.unesp.br/prad/importacao/manual-importacao.pdf>>. Acesso em: 16 out. 2014.

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE - USDA. Foreign Agricultural Service. Production, Supply and Distribution Online. Disponível em: <<http://apps.fas.usda.gov/psdonline/psdQuery.aspx>>. Acesso em: 11 nov. 2014.

WOLLER, J. **The Basics of Monte Carlo Simulations**, Physical Chemistry Lab, Spring: University of Nebraska – Lincoln, 1996.