

ok



1290000926



IE

TCC/UNICAMP K156c

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

Instituto de Economia



MONOGRAFIA

A COOPERAÇÃO COMERCIAL BRASIL/JAPÃO NA DÉCADA DE 80

Aluna: Sandra Ayako Katsurayama
Orientador: Professor Gilson Schwartz

*Brasil - Comércio exterior
Japão*

Campinas

Dezembro de 1991

*Brasil - relações econômicas exteriores - Japão
Japão - " " " " - Brasil*

CEDOC/IE

" (...) quero que se saiba que o pouco que aprendi até agora é quase nada em comparação com o que ignoro e que não desespero de poder aprender. Dá-se com os que descobrem pouco a pouco a verdade das ciências quase o mesmo que com aqueles que, começando a enriquecer, têm menos dificuldade em fazer grandes aquisições do que tinham antes em fazê-las pequenas, quando eram pobres. Ou podemos compará-los aos comandantes de exército, cujas forças costumam crescer na proporção das suas vitórias e que precisam de mais prudência para se manterem depois de perderem uma batalha do que, depois de a terem ganho (...)"

Descartes
Discurso do Método

ÍNDICE

I. INTRODUÇÃO

II. DESENVOLVIMENTO

II.1. Histórico - O Comércio Exterior Brasil/Japão

1.1. Introdução

1.2. Cronologia das Relações Brasil/Japão no pós-Guerra

1.3. Os Investimentos Estrangeiros no Brasil

1.4. Os Mecanismos de Controle Econômico

1.5. A Presença Japonesa no Brasil

1.6. O Papel do Governo Japonês

1.7. Conclusão

II.2. A Questão Institucional - Órgãos associados ao comércio bilateral Brasil/Japão

2.1. CACEX

2.1.1. Organização

2.1.2. Funcionamento

2.1.3. Principais Formas de Atuação da CACEX - Classificação por Produtos

2.1.4. O Financiamento à Exportação

2.1.5. O Sistema de Promoção de Exportações

2.2. JETRO

2.2.1. Organização

2.2.2. Quadro de Evolução da JETRO

2.2.3. Atividades da JETRO

a. Atividades de Promoção à Importação

b. Atividades de Incentivo à Cooperação

- Industrial, ao Intercâmbio Tecnológico
e ao Investimento
- c. O Estímulo ao Desenvolvimento do Comércio e da
Indústria
- d. Intercâmbios Internacionais Recentes

ANEXO 1: Escritórios da JETRO no exterior

2.3. *SOGO SHOSHA*

2.3.1. Histórico

2.3.2. O Papel das *Sogo Shosha* na Promoção do Comércio Mundial

2.3.3. O *Sogo Shosha Committee* *The Japan Foreign Trade Concil, Inc.*

II.3. Instrumentos Associados à Atividade de Comércio Exterior

3.1. Brasil

3.1.1. Regulamentos Referentes ao Capital Estrangeiro no Brasil

3.1.2. O Sistema de Incentivos às Exportações

- a. Estímulos de Ordem Fiscal
- b. Estímulos de Ordem Creditícia
- c. Seguro de Crédito à Exportação
- d. Outros Benefícios

3.2. O Papel das Empresas Estrangeiras - Atuação no Comércio de Produtos Agrícolas -

3.3. Japão

3.3.1. Mecanismos Alfandegários

3.3.2. O Papel das Alfândegas

3.3.3. O Papel das Taxas e Serviços Alfandegários

3.3.4. O Mecanismo de Autorizações Alfandegárias Destinadas à Exportação e Importação

3.3.5. Principais Canais de Distribuição de Produtos Importados

3.3.6. Importação - Principais Itens da Legislação do Japão

II.4. Metodologia de Análise do Comércio Exterior

II.5. Indicadores de Comércio

Parte I: Tabelas

Parte II: Descrição e análise

III. CONCLUSÃO

IV. BIBLIOGRAFIA

Apresentação

Esse trabalho se constitui em uma proposta de investigação do comércio bilateral Brasil-Japão. Trata-se de um estudo envolvendo desde um retrospecto histórico de como têm se desenvolvido tais relações comerciais e o que envolvem, até a forma e as condições em que se processam.

No que diz respeito à forma pela qual se dá o comércio entre ambos os países, dá-se ênfase ao papel das instituições tanto brasileiras como japonesas, responsáveis pela área de comércio exterior. O estudo inclui além disso, uma análise qualitativa do fluxo comercial dos dois países durante a década de 80.

Na realidade, o objetivo final deste trabalho é apontar a partir desse esforço teórico, perspectivas associadas a possíveis áreas de cooperação comercial entre Brasil e Japão.

A liberalização comercial diz respeito ao já citado anteriormente, padrão de relacionamento externo do Brasil; ao grau de abertura da economia.

Não se constitui novidade alguma a necessidade de se realizar um maior grau de abertura econômica; entretanto, o que deve ser apontado é que tal abertura - esse processo de maior interação do país junto ao resto do mundo - deve ser conduzido com base em opções estratégicas que privilegiem mecanismos referentes tanto ao aspecto diplomático, como também, a questões estruturais tais como a política industrial do país.

As opções estratégicas giram em torno da discussão a respeito dos chamados "modelos exportadores": o modelo exportador condicionado (*export-constrained model*), e o modelo de substituição de exportações (*export-substitution model*).

O modelo exportador condicionado envolve a definição de um sistema aonde adquire relevância a estratégia econômica a ser adotada pelo respectivo país, e que dessa forma, procura levar em conta fatores tais como o endividamento externo do país, e a esfera cambial, se constituindo portanto num modelo diretamente dependente de tais fatores.

Já no caso do modelo de substituição de importações, este aponta para o fator liberalização comercial.

II. DESENVOLVIMENTO

II.1. Histórico - O Comércio Exterior Brasil/Japão

1.1. Introdução

No período do pós-guerra, durante o auge do "milagre japonês", existia grande interesse das autoridades japonesas em eliminar as limitações deste em relação aos recursos naturais.

Em 1974, o Primeiro Ministro Kakuei Tanaka, em visita ao Brasil prometeu cooperação em vários setores ligados à infra-estrutura.

Em 1976, em sua primeira viagem ao Japão, o Presidente Geisel reafirmou a relação de complementariedade entre ambos os países, e solicitou o apoio do governo japonês em relação à política brasileira de substituição de importações adotada em 1973, logo após a crise do petróleo. Além de recursos econômicos no valor de US\$ 3 bilhões, o Japão anuiu em colaborar em projetos tais como o programa de desenvolvimento agrícola do Cerrado e a expansão das usinas de aço (Usiminas), entre outros.

Assim, a cooperação se daria tanto a nível da ciência e tecnologia - através do fornecimento de créditos destinados ao financiamento de compras de equipamentos e bens de capital japoneses, e de contratos comerciais associados à exportação de matérias-primas e alimentos para o Japão - como também, através da emissão de títulos denominados em

1.2. Cronologia das Relações Brasil/Japão no pós-Guerra

1949 - Sob a ocupação do Supremo Comando das Forças Aliadas, a missão japonesa de comércio visita o Brasil.

1951 - A empresa Kanematsu-Gosho Ltd., estabelece um escritório local no Brasil.

1952 - É assinado o tratado de paz e acordo de comércio entre Brasil e Japão.

1953 - Reinicia-se a imigração japonesa.

1955 - Toyobo Co. estabelece operação de manufatura japonesa no Brasil. Segue-se a primeira "corrida" de firmas japonesas ao Brasil, centrada no algodão, pesca e produção de maquinarias.

1958 - Estabelece-se a USIMINAS, "joint-venture" para a produção de aço.

1959 - A ISHIBRAS, construtora de navios é estabelecida.

1960 - Uma missão comercial brasileira de comércio em larga escala chega ao Japão pela primeira vez após a 2a. Guerra Mundial.

1962 - Acordo de aviação civil Brasil-Japão é assinado. O primeiro alto-forno da USIMINAS é aceso.

US\$ 3 bilhões. O segundo encontro da junta econômica é celebrado.

1977 - A Cenibra, "joint-venture" entre Brasil e Japão para a produção de polpa (de papel), inicia a operação de sua planta.

1978 - 70º aniversário da imigração japonesa (junho).

1979 - Encontro de ministros brasileiros e japoneses é celebrado. O conceito "Asia port" é apresentado. O ministro do Exterior Sunao Sonoda visita o Brasil em agosto.

1980 - O "Keindanren" (Federação das Organizações Econômicas do Japão) inaugura o comitê de cooperação de Carajás. Inicia-se a construção da usina de Tubarão. A missão japonesa para a promoção do comércio visita o Brasil. Japão participa nos projetos de desenvolvimento de óleos do Brasil.

1981 - Os produtores japoneses de aço entram em acordo em abril, para comprar 10 milhões de toneladas de minério de ferro de Carajas, anualmente. A decisão é tomada para iniciar a construção da fundição de alumínio do Amazonas. O ministro japonês de Comércio Internacional e Indústria Rokusuke Tanaka visita o Brasil, seguido do ministro do Exterior, Sunao Sonoda.

1982 - O primeiro ministro Zenko Suzuki visita o Brasil em junho. Ele destaca que o Brasil é o país para o qual a maior

1.3. Os Investimentos Estrangeiros no Brasil

Formalmente, em oposição às fortes mudanças das leis suplementares e dos regulamentos administrativos, a legislação básica referente ao investimento estrangeiro no Brasil tem permanecido a mesma desde 1964. O principal estatuto governamental associado ao investimento estrangeiro (Lei 4131 de 3 de setembro de 1962 e Lei 4390 de 29 de agosto de 1964), afirma que o investimento estrangeiro recebe o mesmo tratamento do capital nacional, sendo que os mesmos tipos de incentivos fiscais, financeiros e de importação disponíveis aos investidores brasileiros são também dirigidos aos investidores estrangeiros.

Na realidade entretanto, o que se observa é que alguns mercados mais específicos tais como o de armamentos, de utilidade pública, de exploração e refino de petróleo, e de informática, ainda se constituem em reservas do capital nacional.

Do ponto de vista de Leon Hollerman¹, a ambiguidade do governo em relação ao capital estrangeiro é bastante clara; o que o governo procura são investimentos estrangeiros que contribuam ao desenvolvimento industrial e ao crescimento económico, assim como para o bom funcionamento do balanço de pagamentos, embora ao mesmo

(1) Hollerman, Leo. *Japan's Economic Strategy in Brazil, Challenge for the United States*. Lexington Books, 1988.

1.4. Os Mecanismos de Controle Econômico

*"Despite its magnificent natural endowment, Brazil's masses visibly live in poverty. Economic controls have removed bottlenecks; instead, they impose inappropriate institutional arrangements that perpetuate dualism and backwardness."(...)*³

Ainda de acordo com Leon Hollerman, existe no Brasil um problema em relação às instituições, que caracterizadas pelo corporativismo, centralismo e dispositivos de intervenção governamental determinam o funcionamento dos aspectos econômico e social do país. Da mesma maneira, esses aspectos irão determinar também a forma das relações do Brasil com os outros países, entre eles, o Japão.

O modelo corporativista brasileiro envolve a existência de um setor privado constituído de confederações, representando vários grupos comerciais, industriais e profissionais.

Para Hollerman, o governo controla quase tudo; a produção, as finanças, as vendas e a distribuição. As restrições incluem o cumprimento de exigências feitas aos investidores nacionais e estrangeiros, procedimentos associados à licença de importações, políticas de reserva de mercado, restrições governamentais, a existência de quotas,

(3) Idem, Ibidem.

1.5. A Presença Japonesa no Brasil

Durante os anos 50, o investimento direto japonês no exterior era basicamente controlado pelo governo. O objetivo se constituía em fazer do Japão um exportador de produtos manufaturados, e ao mesmo tempo assegurar a estabilidade do fornecimento externo de matérias-primas.

Nos anos 60, a coincidência temporal dos "milagres" japonês e brasileiro teve forte impacto sobre as relações econômicas de ambos.

No período de 1956 à 1961, correspondente ao Governo de Juscelino Kubitschek, a industrialização baseada na substituição de importações incentivou o investimento japonês no Brasil. Nesse período, 36 projetos de investimento foram realizados por firmas japonesas no Brasil.

De 1971-75, 369 projetos se efetivaram.

Durante a primeira fase, havia uma tendência das firmas japonesas buscarem 100% do controle de seus investimentos diretos. Essa tendência entretanto, acabou se restringindo a quotas menores.

No segundo período, após 1968, além de projetos maiores, muitas pequenas e médias firmas japonesas foram atraídas para o Brasil devido ao Choque do Petróleo e o conseqüente impacto sobre o "milagre" econômico. Contudo, a atitude do governo brasileiro em relação aos investidores

Mais do que nunca, os japoneses se comportaram mantendo a visão típica de longo-prazo, tendo em vista não somente a conjuntura marcada pela estagflação, mas também as crises associadas à questão da dívida. Devido às restrições e ao alto risco de se atuar no Brasil, as "sogo sosha" adotaram um comportamento orientado ao curto-prazo, quando comparado aos produtores japoneses. Apesar disso, é importante ressaltar que na maior parte dos casos, as firmas japonesas têm uma filosofia voltada a um campo de atuação de longo prazo, pelo fato de que suas maiores "stockholders" são as companhias de seguro e os bancos.

*"Although they take an optimistic long-term view of Brazil, Japanese businessmen are not immune to short-term doubts and misgivings. Indeed, behind the cool persona, Japanese emotions are sharp and volatile."*⁵

1.6. O Papel do Governo Japonês

Desde o final da Segunda Guerra Mundial, as políticas associadas à economia japonesa sofreram relevantes alterações. Externamente, suas políticas de pós-guerra se constituíam principalmente na forma de apoio que o país poderia obter a partir do comércio, e de investimentos efetuados com os outros países.

Durante as primeiras décadas do pós-guerra, o aspecto da complementariedade foi enfatizado, e a estabilidade

(5) Idem, Ibidem.

1.7. Conclusão

De acordo com Leon Hollerman, as relações comerciais do Brasil com o Japão podem ser identificadas através da configuração de três períodos:

Período I: pós-guerra, período de complementariedade direta entre Brasil e Japão: o Japão importava matérias-primas e exportava produtos manufaturados, enquanto o Brasil fazia o contrário. Existia uma divisão vertical do trabalho.

Período II: o Brasil começa a aumentar e diversificar sua produção de manufaturas. O Japão investe em fontes de matérias-primas brasileiras e na produção de bens finais. Em alguns setores surge uma divisão horizontal do trabalho. A concorrência de matérias-primas brasileiras reduz os preços dos produtos primários a nível mundial, e acaba reduzindo os custos das importações de alimentos e matérias-primas. A complementariedade adquire um aspecto multilateral, tendo como instrumentos de promoção, os bancos japoneses e as "trading companies" no Brasil.

Período III: o Brasil se torna um importante produtor de produtos intermediários, e o Japão exporta suas "smokestack industries" para o Brasil (metal, petroquímica e alumínio), e passa utilizar no processo produtivo, a própria fonte de matérias-primas local. Torna-se um país líder, concentrando alta tecnologia e controlando uma extensa rede produtiva, a nível mundial.

Kotaro Horisaka, ao se referir à situação atual das empresas japonesas⁶, aponta para um período de transição da etapa de "internacionalização" para a etapa de "multinacionalização", isto é, uma nova fase aonde as empresas passam a ter estratégia mundial própria.

"As empresas gigantescas japonesas começaram a montar, recentemente, os instrumentos regionais, como as *holdings*, no continente Norte Americano e na Europa para administrar as subsidiárias de cada região. Algumas delas estão implantando centros de P & D (pesquisa e desenvolvimento) nos Estados Unidos e nos países europeus, para que possam utilizar os *expertises*, os *know-hows* e as informações que cada país possui."⁷

Ainda de acordo com o mesmo autor, entre as características das empresas multinacionais japonesas, é importante que sejam destacados dois aspectos: o primeiro se refere ao caráter permanente das entidades japonesas, isto é, à dificuldade do capital estrangeiro em encontrar empresas à venda no Japão, o que muitas vezes acaba provocando grandes atritos econômicos entre o Japão e seus parceiros comerciais.

O segundo, se relaciona à orientação da administração das empresas. O que se observa, é que os empresários japoneses concorrem entre si, principalmente através da busca de parcelas maiores de mercado, do que via lucros.

(6) Horisaka, Kotaro. A Nova Estratégia das Empresas Japonesas e a Relação Econômica Bilateral Nipo-Brasileira, 1990.

(7) Idem, Ibidem.

Assim, nota-se uma forte tendência à continuidade dos empreendimentos por parte das empresas japonesas, mesmo em conjunturas menos favoráveis. Poucas empresas têm abandonado o Brasil apesar da crise econômica pela qual este vem atravessando. Pode-se inclusive observar a existência de novos investimentos nas empresas aqui já instaladas, como as empresas do setor de tecelagem, de eletrônica, de alumínio e de celulose.

Apesar disso, é bastante incerta a continuidade dos investimentos japoneses durante os próximos anos.

"Embora no Brasil haja mercado potencial, não há mercado crescente. Esse, (...) é ao lado da tecnologia, o que os japoneses vem procurando nos países onde têm investido. Assim, se as condições fundamentais da economia mundial não forem alteradas, (...) e se não houver alteração de rumo da economia de liberalização à economia de bloco, parece-nos pouco provável que o Brasil atraia novos investimentos japoneses."⁸

O tipo de investimento predominante nos anos 70 no Brasil, consistiu na união de empresas de vários setores que se inter-relacionavam na forma de grupos de investimentos, liderados pela *Keidanren* e com o apoio financeiro do governo japonês.

Atualmente porém, tais tipos de investimentos inexistem, tanto pela perda gradativa de poder por parte da *Keidanren*, quanto pelo fato das próprias empresas japonesas terem se

(8) Idem, Ibidem.

fortalecido financeiramente e buscado uma maior autonomia em relação à política interna.

Pontos como os que serão abaixo relacionados, se mostram fundamentais a Horisaka a fim de que as empresas multinacionais japonesas não deixem de investir no Brasil:

a) É necessário que o Brasil amplie o seu mercado doméstico, aumentando o poder aquisitivo da população de forma geral através de uma melhor distribuição da renda associada a realização de reformas sociais, educacionais e tributárias.

b) Os empresários brasileiros de maior base industrial na América Latina devem promover uma maior vinculação industrial no mercado regional.

c) A relação econômica do Brasil com os Estados Unidos (maior parceiro econômico do Brasil) deve ser fortalecida a fim de que isso cause "boa impressão" aos empresários japoneses e em última instância, atraia o capital japonês.

d) Os empresários brasileiros devem se dedicar mais à colocação de produtos nacionais no mercado japonês, e dessa forma tornar mais conhecidos tais produtos pelos empresários japoneses.

Novamente em referência a Hollerman, podemos afirmar que dentro da relação ente Brasil e Japão existe um grande número de pontos em comum, tanto a nível de interesses no desenvolvimento econômico, como também em

relação ao objetivo comum de ambos em reduzir a dependência em relação aos Estados Unidos.

A nível de desenvolvimento econômico, as políticas de ambos os países têm várias características em comum, tais como o "dualismo econômico" como instrumento de desenvolvimento, o menor favorecimento do consumo em detrimento da produção, o apoio governamental ao setor privado, a existência de uma política industrial protecionista para a promoção da indústria nascente, e a utilização de subsídios e impostos específicos, entre outras.

A relação entre ambos os países conta também com um esforço por parte do Japão, em apoiar o Brasil em áreas aonde com o desenvolvimento, ele possa obter benefícios. Isso se dá na forma da redução da dependência dos Estados Unidos em relação ao Brasil, do aprimoramento da infraestrutura econômica do Brasil, da expansão do setor de produtos primários, e do desenvolvimento das indústrias de média tecnologia.

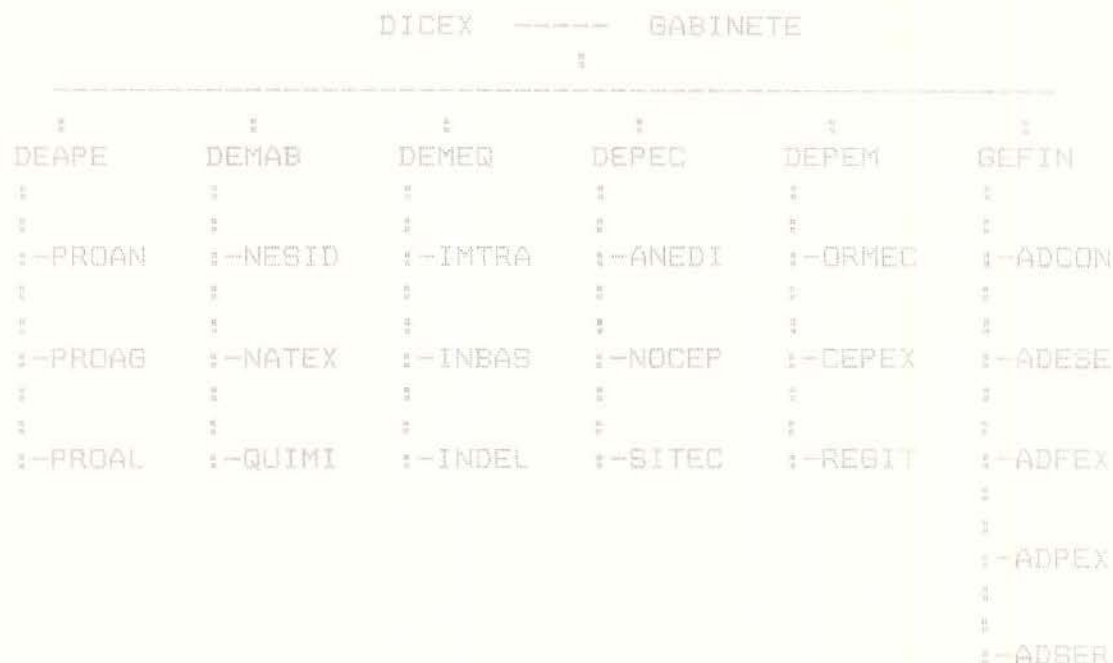
Além disso, o Japão tem exercido grande influência sobre a "ligação" entre o comércio, as finanças e a transferência de tecnologia no Brasil, principalmente na forma de acionista minoritário de "joint ventures" nacionais, por meio dos serviços que as "sogo shosha" japonesas tem viabilizado aos exportadores brasileiros, e através da "abertura de portas" ao Brasil no que diz respeito à diplomacia econômica japonesa.

II.2. A Questão Institucional

Órgãos associados ao comércio bilateral Brasil/Japão

2.1. CACEX - Carteira de Comércio Exterior

2.1.1. Organização¹



DICEX - Diretoria de Comércio Exterior

DEAPE - Departamento de Produtos Agropecuários

PROAN - Divisão de Produtos de Origem Animal

PROAG - Divisão de Produtos Agrícolas e Extrativos

PROAL - Divisão de Produtos Alimentícios e Vegetais

DEMAB - Departamento de Matérias-primas e Produtos Básicos

NESID - Divisão de Produtos Não-Ferrosos e Siderúrgicos

NATEX - Divisão de Produtos Têxteis e Minerais

QUIMI - Divisão de Produtos das Indústrias Químicas

DEMEQ - Departamento de Máquinas e Equipamentos

IMTRA - Divisão das Indústrias Mecânicas e de Material de Transporte

(1) Banco do Brasil S.A., Carteira de Comércio Exterior. Relatório CACEX 1985. Rio de Janeiro, 1986, pp. 9.

INBAS - Divisão de Equipamentos para Insumos Básicos
e Bens de Consumo
INDEL - Divisão das Indústrias Elétricas e
Eletrônicas

DEPEC - Departamento de Estatística de Comércio Exterior

ANEDI - Divisão de Análise Estatística e Divulgação
NOCEP - Divisão de Nomenclatura, Coleta e Preparo
SITEC - Divisão de Sistemas e Controle

DEPEM - Departamento de Promoção e Mercados

ORMEC - Divisão de Organismos e Mercados
CEPEX - Divisão de Promoção à Exportação
REGIT - Divisão de Registro, Incentivos e
Transportes

GEFIN - Gerência de Financiamentos à Exportação

ADCON - Gerência-Adjunta de Controle de
Financiamento à Exportação
ADESE - Gerência-Adjunta de Estudos e
Seguro de Crédito
ADFEX - Gerência-Adjunta de Financiamento à
Exportação de Bens
ADPEX - Gerência-Adjunta de Financiamento à
Produção para Exportação
ADSER - Gerência-Adjunta de Financiamento à
Exportação de Serviços

2.1.2. Funcionamento

A CACEX - Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil - constitui-se num órgão executor da política de comércio exterior do país.

Criada em dezembro de 1953, a CACEX nesse período se referia a um comércio exterior em "fase de iniciação". Em janeiro do ano seguinte, somente 300 empresas operantes nesse setor se encontravam cadastradas.

Durante os anos seguintes, várias alterações foram ocorrendo na forma do comércio brasileiro junto aos outros países.

"As tarifas aduaneiras deixaram de ser uma simples fonte de receita fiscal para se constituírem em efetivo instrumento de política econômica, como base para a consolidação de uma balizada política industrial. A orientação exportadora impôs-se como prioridade a fim de se obterem as divisas necessárias não apenas ao equacionamento das nossas contas externas, como à própria importação de matérias-primas, insumos básicos, máquinas e equipamentos, indispensáveis ao desenvolvimento da indústria nacional.

De supridor esporádico, o Brasil transformou-se gradativamente em fornecedor efetivo e expressivo ao mercado internacional. Aos tradicionais embarques de matérias-primas e produtos básicos vieram se agregar vendas regulares de bens manufaturados, contribuindo para o fomento da

2.1.3. Principais Formas de Atuação da CACEX - Classificação por Produtos

Produtos Agropecuários: Em relação ao setor de produtos relativos à agricultura e pecuária, a CACEX, através do DEAPE (Departamento de Produtos Agropecuários), se responsabiliza pela definição da política de comercialização de tais produtos, fundamental à correta associação entre a demanda interna e as necessidades de exportação.

Isso ocorre através do contato entre o DEAPE e as empresas de cada setor produtivo; o que permite viabilizar a coordenação entre compras e vendas externas de vários produtos de acordo com regras previamente acertadas.

As negociações se referem a produtos tais como o cacau, o café, o açúcar, o suco de laranja e a soja, entre outros.

Em relação ao setor de pecuária, a CACEX atua no sentido de centralizar o controle de preços da carne e garantir o respeito aos acordos estabelecidos.

No ano de 1985, o controle dos setores de couros e calçados, madeiras e derivados, papel e celulose, fertilizantes e defensivos agrícolas, se transferiu do Departamento de Matérias-Primas e Produtos Básicos (DEMAB), para o DEAPE.

Assim, é por meio desse órgão que a CACEX controla as importações de alimentos, defensivos, fertilizantes e outros insumos, nem sempre através de "draw-back", sendo fundamental, principalmente no que se refere ao Programa de Complementação do abastecimento interno de gêneros

2.1.4. O Financiamento à Exportação

Esquema - Sistema de Financiamento à Exportação:³

A. Através do Banco do Brasil

(A.1. + A.2.)

A.1. Com recursos próprios

-Pela CACEX

-Pelo CAMIO

A.2. Com recursos de outras fontes

-Pela CACEX

-Pelo CAMIO

B. Através da Rede Bancária

////////////////////////////////////

A assistência financeira à exportação é concedida pela CACEX através da GEFIN (Gerência de Financiamento à Exportação).

Assim, a CACEX realiza operações de assistência com recursos do Banco do Brasil e do Orçamento da União, fixa normas e concede financiamento através do FINEX (Fundo de Financiamento à Exportação).

Os recursos do FINEX são fundamentais enquanto instrumento de fortalecimento da indústria nacional, através

(3) Idem, Ibidem. pp.50

do aumento da produção de bens de capital e de consumo durável.

A GEFIN envolve além disso, a análise contínua da conjuntura econômico-financeira de países e órgãos responsáveis pelo controle de crédito em outros países, e o controle das operações de seguro de crédito à exportação.

2.1.5. O Sistema de Promoção de Exportações

O setor da Carteira responsável pela divulgação de informações e oportunidades de comércio exterior, pela orientação de exportadores nacionais e importadores estrangeiros e pela organização de feiras e exposições, é o DEPEM (Departamento de Promoção e Mercados).

A promoção das exportações é feita através da assessoria direta ao exportador, da realização do contato entre o exportador e o importador estrangeiro, e do fornecimento de informações a empresas nacionais a respeito de compradores potenciais externos.

A CACEX ainda procura divulgar as empresas nacionais no exterior, e ao mesmo tempo manter-se em contato com as outras agências do Banco do Brasil no exterior, a fim de ter acesso constante a dados atuais a respeito da legislação do comércio internacional.

A DEPEM busca além disso, colaborar de forma permanente com os órgãos internacionais responsáveis pelas atividades comerciais. Internamente, possui um setor de

2.2. JETRO

2.2.1. Organização

A JETRO, Japan External Trade Organization, constitui-se em um órgão oficial do governo japonês, associado ao MITI (Ministério do Comércio Internacional e Indústria).

Criada em 25 de julho de 1958, sob os termos da Lei de Organização de Comércio Exterior - como empresa não lucrativa, e subsidiada pelo governo - a JETRO, inicialmente projetada tal como instituição de promoção ao comércio, visava a efetivação de uma série de atividades de incentivo ao desenvolvimento do comércio exterior japonês.

Com o surgimento de empresas tanto do setor privado como do setor estatal associadas ao comércio exterior, o Ministério da Indústria e Comércio (MITI), ciente do precário funcionamento das atividades comerciais do país, viu a necessidade de se criar um novo organismo que pudesse incorporar todas as atividades de promoção do comércio. Propôs-se então, a criação de tal organismo, associada à Legislação para a organização do comércio exterior do Japão decretada em 1958 na XXVIII Sessão Ordinária da Dieta.

O governo japonês ofereceu um capital de dois bilhões de ienes à nova organização, e além disso, foram fornecidos 1812 milhões de ienes à efetivação das operações da organização.

Em 1958 - o ano de criação da JETRO - o volume total do comércio japonês foi de seis bilhões de dólares (US\$ 2076

2.2.2. Quadro de Evolução da JETRO

1950 - Primeira participação do Japão no comércio internacional

1951 - Início da organização de informações a respeito do comércio exterior japonês. Origem da JETRO.

1954 - Reestruturação como organização de restauração do comércio exterior japonês.

1958 - Criada a JETRO. Iniciam-se as primeiras relações externas e atividades públicas das indústrias japonesas.

1966 - JETRO inicia atividade de promoção às importações.

1971 - Institui-se o Centro Internacional de Informação Econômica e comercial.

1974 - Publicação do "FOCUS JAPAN", o primeiro boletim da JETRO voltado ao público do exterior.

1980 - Se inicia o fornecimento de informações nos padrões do Código do GATT.

1982 - Aberta a cooperação com o escritório de comércio e investimento "OMBUDSMAN"⁶, a fim de serem solucionados problemas relativos às barreiras de exportação. Inicia-se o sistema de consultoria de negócios.

1983 - Institui-se uma "Força Tarefa" de promoção à exportação.

1984 - Institui-se uma "Força Tarefa" de promoção à cooperação industrial.⁷

(6) "OMBUDSMAN" - Office of the Trade Ombudsman - OTO
Órgão associado à Agência de Planejamento Econômico do governo japonês

(7) FONTE: JETRO - Folheto Informativo 1986

2.2.3. Atividades da JETRO

a. Atividades de Promoção à Importação

O principal objetivo a que se propõe a JETRO, é manter e estreitar os laços comerciais entre o Japão e seus principais parceiros comerciais.

Assim, a fim de que tal objetivo se efetivasse, elaborou-se um plano de promoção às importações que se tem procurado implementar tanto a nível nacional, como a nível local (outros países).

Tal plano envolveria a existência de uma sede de promoção às importações (*Import Promotion Headquarters*), subdividido em comitês regionais de promoção à importação, um secretariado, e os comitês de consultoria ligados à promoção de importações, especificamente nas áreas de bens de consumo, máquinas e tecnologia, e de comestíveis.

O incentivo às importações por parte da JETRO, se dá através da realização de seminários e feiras de importação, e do fornecimento e intercâmbio de dados e pessoas especializadas na área.

Tais atividades são descritas pela JETRO da seguinte maneira:

-Feiras e Exposições na forma de feiras de comércio de larga escala, exposições de importações regionais, exposições para países desenvolvidos, bazares de larga-escala (*Large-Scale Bazzars*), exposições de catálogos e de

2.3. SOGO SHOSHA

2.3.1. Histórico⁽⁸⁾

As origens das Sogo shosha devem ser investigadas a partir da Restauração Meiji, em 1868, quando após dois séculos e meio de isolamento o país iniciou um esforço de modernização.

O novo programa de industrialização governamental referia-se à promoção de trading companies japonesas, a fim de assegurar o fornecimento de matérias-primas e o desenvolvimento de mercados, incluindo a possibilidade de controle do comércio em relação a outros países.

Em 1890, a procura de matérias primas por parte da indústria têxtil de algodão acabou por estimular o início de algumas das maiores empresas comerciais atuais; e durante a Primeira Guerra Mundial, o crescimento das trading houses continuava ocorrendo.

Desde cedo, as trading companies exerciam o papel de fornecedoras de matérias-primas, tornando-se intermediárias comerciais e financeiras na indústria nacional e no comércio exterior.

Assim, em vários aspectos, essas trading se assemelhavam às sogo shosha atuais, seja pela introdução de novas tecnologias, pelo fornecimento de informações, como pelo controle de sistemas de comunicação privados e pelo estabelecimento de escritórios no exterior.

(8) Idem, *ibidem*. pp. 4 à 12.

Apesar disso, a maior parte dessas firmas se especializava somente em um tipo ou grupo de mercadorias, sendo que das atuais *sogo shosha*, apenas duas delas acabaram se constituindo tais como *trading companies* no período anterior à II Guerra Mundial.

Essas duas grandes *traders*, atuaram como fornecedoras e promotoras de *marketing* dos chamados *zaibatsus*.

A competição entre as várias *trading companies* resultou na criação de inúmeras oportunidades de expansão e diversificação às firmas mais antigas e de maior experiência. Apesar da reunificação dos membros dos *zaibatsu* mais tarde, a conjuntura se modificara dado o aumento dos grupos "não-zaibatsu".

Foi dentro dessa conjuntura de forte competitividade e de reestruturação da indústria japonesa após a Guerra da Coreia, que a diversificação das maiores *trading companies* levou ao surgimento das *sogo shosha*.

O desenvolvimento das indústrias pesada e química aumentou a necessidade de suprimentos de matérias-primas, o que acelerou o surgimento de *joint ventures* associadas a investimentos e desenvolvimento de recursos.

Apoiadas pelo Ministério da Indústria e Comércio Exterior, as *sogo shosha* constituíram-se em elemento fundamental ao direcionamento do comércio.

A forte competição existente, as alterações ocorridas na estrutura comercial e a tendência de alguns

produtores em eliminar intermediários, acabaram obrigando as sogo shosha a optarem pelo crescimento baseado na diversificação.

Assim, elas contribuíram amplamente à racionalização da produção e do sistema de distribuição japonês, ao mesmo tempo que procuravam apoiar pequenas e médias empresas.

A ocorrência do Choque do Petróleo em 1973, acompanhado das constantes crises internacionais, exerceu grandes impactos tanto sobre a economia japonesa de forma geral, como sobre as sogo shosha, tendo em vista que o período de rápido crescimento econômico chegara ao fim.

Internamente, a demanda abandonava as indústrias de máquinas e materiais e caminhava em direção às indústrias de alta tecnologia e conhecimento intensivo. Externamente, as exportações japonesas encontravam um crescente protecionismo, ao mesmo tempo que os países em desenvolvimento buscavam apoio de países industrializados.

Dentro dessa nova conjuntura, as sogo shosha foram obrigadas a reajustar suas estratégias, e a prioridade passou a se constituir na qualidade dos serviços destinados à sociedade, através da extensão de suas operações para além da simples comercialização de produtos. Além disso, no plano externo, verificou-se um maior esforço das sogo shosha em promover joint ventures, em expandir as relações com empresas estrangeiras e em elevar os investimentos no exterior.

A partir dos anos 70, elas foram obrigadas a enfrentar novas mudanças; a estrutura comercial mundial e conseqüentemente também, a do Japão, passam por grandes modificações.

Os países industrializados que haviam se constituído em grandes mercados de equipamentos, em troca do fornecimento de produtos primários passam a desenvolver suas próprias indústrias de manufaturados, limitando as antigas atividades comerciais.

Apesar de todas essas circunstâncias, as sogo shosha mostraram grande versatilidade, tornando-se fundamentais ao desenvolvimento econômico, principalmente no que diz respeito ao comércio e aos investimentos realizados no exterior, e à assistência fornecida aos países "hospedeiros" de novos investimentos ("host countries").

Tal assistência envolve além dos mecanismos já descritos, um elemento fundamental. Trata-se do fator humano, isto é, de um grupo de pessoas responsáveis pelo estudo e pelo desenvolvimento de formas mais eficientes de organização dos negócios, que venham a beneficiar tanto os clientes, como os consumidores.

2.3.2. O Papel das SOGO SHOSHA na Promoção do Comércio Mundial⁹

Comércio -

A principal atividade das sogo shosha se constitui na intermediação comercial. Aproximadamente 50% das exportações do Japão, e 67% das importações passam através das sogo shosha. A atuação destas a nível global, possibilita a redução de riscos, a expansão do mercado e o controle de fornecedores e compradores, a fim de se maximizar as vantagens de ambos.

Distribuição -

As Sogo Shosha viabilizam o acesso à maioria das redes de distribuição internas e externas, e além disso, atuam no sentido de tornar mais eficiente os canais de distribuição.

Organização -

A grande experiência como "commodity traders", têm levado as sogo shosha a elevar suas atividades como coordenadoras de projetos comerciais anível internacional, associados tanto a interesses privados como também, governamentais.

Financiamento -

Tendo em vista a grande diversificação dos negócios, as sogo shosha têm desenvolvido uma função essencial de levantar e

(9) Sogo Shosha Committee, The Sogo Shosha: What they are and how they can work for you.

fornecer grandes volumes de capital necessário ao desenvolvimento do comércio através de crédito, empréstimos, garantia de empréstimos e capital destinado a novos empreendimentos.

Investimento -

As sogo shosha fornecem dados a respeito de países em geral, incentivando os investimentos no exterior, e além disso promovem o crescimento dos negócios através de investimento direto no desenvolvimento comercial e industrial.

Joint Ventures -

A fim de promover uma maior estabilidade do desenvolvimento comercial, as sogo shosha apresentam produtores de um país para fornecedores de outro, o que muitas vezes acaba originando "joint ventures", que por sua vez envolvem facilidades de produção para os mercados exportadores, contribuindo ao desenvolvimento industrial e à geração de empregos.

Desenvolvimento de Recursos -

Tradicionalmente, as sogo shosha têm coordenado o volume de importações de alimentos, combustível e matérias-primas das quais o crescimento da economia japonesa depende, principalmente garantindo a estabilidade do fornecimento de tais produtos.

Transporte -

As sogo shosha, se responsabilizam pela coordenação do carregamento de produtos de fornecedores para compradores, a fim de minimizar custos e reduzir os tempos de entrega.

Investigação -

O êxito na promoção comercial e a avaliação das possibilidades inerentes a projetos, dependem do conhecimento dos mercados, do desenvolvimento tecnológico, das mudanças que se colocam na estrutura da indústria e da demanda, e das condições comerciais e financeiras mundiais; fatores estes, que fazem parte de estudos realizados pelas sogo shosha.

Planejamento -

As sogo shosha tornam possível o planejamento de projetos de larga escala através da associação entre as informações existentes e as condições locais. Isso envolve mecanismos tais como a orientação definida em cada fase do projeto, e o fornecimento de capital e equipamentos entre outros.

Marketing -

Através de serviços de marketing, os serviços das sogo shosha se tornam interessantes às empresas que apresentam ausência de mercados no exterior, ou àquelas interessadas em ingressar em mercados reduzidos ou pouco tradicionais.

Informação -

As sogo shosha possuem "information-gathering" e facilidades de telecomunicações que tornam possível o acesso imediato a clientes internos e externos.

Transferência de Tecnologia -

O papel das sogo shosha como importadoras de tecnologia avançada para o Japão, se efetiva através de associações junto à firmas estrangeiras visando o desenvolvimento e o "marketing" de produtos de alta tecnologia.

2.3.3. O SOGO SHOSHA COMMITTEE
THE JAPAN FOREIGN TRADE COUNCIL, INC.

Criado em 1947, o "Japan Foreign Trade Council, Inc" (JFTC's) - Conselho de Comércio Exterior do Japão, se constitui como órgão privado, não lucrativo, cujo principal objetivo se resume no desenvolvimento do comércio internacional.

A atuação desse órgão se realiza através do recolhimento de informações e do estudo da forma pela qual a atuação comercial do Japão produz efeitos tanto sobre as instituições econômicas do país, como também sobre os agentes privados. Além disso, ele trabalha também no sentido de promover o diálogo e a cooperação entre membros da organização, e entre eles e o público em geral.

II.3. Instrumentos Associados à Atividade de Comércio Exterior

3.1. Brasil

3.1.1. Regulamentos Referentes ao Capital Estrangeiro no Brasil¹.

Legislação referente ao período anterior ao Governo Geisel.

1. Lei do Trabalho Uniforme

Decreto Lei n.5452, de 01 de maio de 1943

Em empresas estrangeiras, dois terços do capital e dois terços dos empregados devem ser brasileiros.

2. Lei do Capital Estrangeiro

Decreto Lei n.4131, de 29 de agosto de 1964

Esta lei afirma que não existe discriminação em relação ao capital estrangeiro. Ao mesmo tempo, porém, restringe a remessa de lucros ao exterior e proíbe empréstimos de agências bancárias públicas a firmas estrangeiras. Além disso, restringe a remessa de *royalties* às sedes das companhias no exterior.

3. Lei CREA

Decreto Lei n.5194, de 24 de dezembro de 1966

Esta lei tem como função, garantir empregos para engenheiros e técnicos. As qualificações do CREA exigem graduação em uma universidade brasileira ou circunstâncias semelhantes. Tais pessoas podem se registrar como engenheiros do CREA. É possível que estrangeiros se re-

(1.) Hollerman, Leo. Japan's Economic Strategy in Brazil, Challenge for the United States. Lexington Books, 1988.

gistem, entretanto os procedimentos são bastante complicados. Um engenheiro do CREA deve ser empregado a fim de que sejam instaladas alguns tipos de empresas.

4. "Engineering Consultant Law"

Decreto Lei n.64345, de 01 de abril de 1969

Decreto Lei n.66717, de 15 de junho de 1970

Decreto Lei n.73140, de 09 de novembro de 1973

Firmas que se declaram tais como "Professional Engineering Consultants" devem ter a maioria de seus acionistas registrados como engenheiros do CREA.

5. Lei dos Direitos da Propriedade Industrial

Decreto Lei n.5648, de 11 de dezembro de 1970

Decreto Lei n.5772, de 21 de dezembro de 1971

Além das restrições sobre os direitos associados aos pagamentos, especificados no Decreto Lei 4131, várias outras restrições existem a respeito da remessa de "royalties" e operações semelhantes entre a sede e suas filiais.

Leis referentes ao período posterior ao Governo Geisel

1. Lei de Assistência Técnica

INPI Ato Normativo 15, de 15 de setembro de 1975

Antes de 1975, o capital estrangeiro era normalmente regulado através de leis e decretos, ao invés de existir um controle administrativo. A legislação atual fortalece o controle da assistência técnica de forma ampla e detalha-

da. Para o capital estrangeiro, esse controle foi excessivamente rigoroso.

2. Política Industrial Global

Resolução 9 da CDE, de 31 de março de 1977

Esta lei se constitui numa medida de proteção básica às manufaturas nacionais. Entretanto, após a sua instituição, os produtores nacionais, apontaram para a existência de uma excessiva ênfase sobre a regulação do capital estrangeiro. Ela inclui os seguintes pontos:

- a) As agências governamentais dão maior preferência aos negócios internos.
- b) BNDES e outras instituições financeiras públicas darão preferência aos projetos nacionais.
- c) "Joint ventures" de propriedade na maioria nacional serão incentivadas, através do suprimento de fundos necessários, promoção de transferência de tecnologia e da promoção de engenharia básica e aplicada.
- d) Em relação aos produtos industriais:
 - d.1. O governo dará prioridade aos produtos nacionais
 - d.2. As organizações governamentais e agências de financiamento público irão cooperar no sentido da especialização, a fim de evitar um aumento excessivo da quantidade de empresas.
 - d.3. O nível da produção nacional de "components" será elevado.
 - d.4. Na formação de "consortia", firmas nacionais terão prioridade.

- d.5. Instituições governamentais não podem comprar produtos manufaturados em projetos que não tenham sido aprovados pelo CDI, INPI e outros.

3. "Law on rate of domestication"

Resolução 49 do CDI, de 27 de maio de 1977

Esta lei foi criada a fim de aumentar a porcentagem da produção interna de cada produto. A porcentagem e o plano de "domestication" devem ser registrados na FINAME e enviado aos CDI.

4. "Rate of domestication"

Circular 30 da FINAME, de 18 de março de 1977

A "rate of domestication", que se constituía em 65%, se elevou para 85%.

5. Restrição do pagamento de "Licensing fees"

Ato Normativo 30 do INPI, de 2 de fevereiro de 1978

O pagamento de "technology fees na indústria automobilística é proibido, exceto em casos especiais.

6. Lei de melhor inspeção

Ato Normativo 32 do INPI, de 10 de maio de 1978

Se refere à melhor inspeção sobre os contratos de auxílio técnico. Isso torna possível, a existência de um controle mais rigoroso.

7. Lei de Registro do Capital estrangeiro

Circular 35 da FINAME, de 21 de maio de 1978

O capital estrangeiro pode ser registrado apenas após a observação das seguintes condições:

- a) Proibição da remessa de "royalties"
- b) Se mais do que quatro empresas nacionais produzirem máquinas semelhantes, o capital estrangeiro não será registrado.
- c) A obtenção de autorização do CDI

8. Regulamento da Telebrás, a respeito do capital estrangeiro.

NORMA 145, de maio de 1977.

A Telebrás dará prioridade aos produtores nacionais.

Além dos mecanismos específicos de intervencionismo e protecionismo, o governo brasileiro mantém também um grande número de controles sobre o comércio exterior, que têm forte impacto sobre o comércio e os investimentos estrangeiros.

O controle das trocas internacionais é feito através do DECAM (Departamento de trocas do Banco Central), e o controle do capital estrangeiro é administrado pelo FIRCE (Departamento de supervisão e registro do capital estrangeiro do Banco Central).

Durante muitos anos, a fim de estimular a entrada de capital, o governo manteve o custo dos empréstimos do exterior abaixo do custo dos empréstimos internos e além disso, os créditos associados a empréstimos internos foram limitados. O resultado disso foi bastante ruim.

A Resolução 851 de 29 de julho de 1983 centralizou todo o capital associado ao comércio exterior nas mãos do Banco Central, tendo sido rescindida parcialmente em março de 1984. Além disso, a moeda corrente estrangeira só poderia ser obtida para transações autorizadas, e a compra de divisas estrangeiras deveria vir acompanhada de uma documentação especialmente destinada para esse fim.

Todos os importadores devem ser registrados, e as importações podem ser realizadas apenas por firmas ou pessoas registradas. Até recentemente, essa função era desempenhada pela CACEX (Carteira de Comércio Exterior do

3.1.2. O Sistema de Incentivos às Exportações

Em 1968, a política de exportação brasileira visando basicamente a ampliação e diversificação da sua pauta de produtos a serem exportados, adotou medidas de ordem fiscal e creditícia.

Assim, a taxa de câmbio por exemplo, passou a sofrer reajustes em períodos de tempo mais reduzidos, minimizando o risco das atividades de exportação. Além disso, a política fiscal procurou aumentar o poder de concorrência dos produtos manufaturados nacionais no exterior e elevar a remuneração dos exportadores de tais produtos; favorecendo-os em detrimento dos produtos primários.

a. "Estímulos de Ordem Fiscal

a) Imposto de Renda: A empresa cabe o direito de deduzir do lucro tributável uma parcela correspondente a porcentagem que represente a participação do total das exportações de produtos manufaturados na receita total da empresa. Esse incentivo beneficia não somente os fabricantes mas também os exportadores, agentes exportadores ou os consórcios de exportação. É permitido aos exportadores imputar ao custo de produção, para efeito de cálculo de parcela tributável, os gastos efetuados no exterior com a propaganda, participação em feiras, manutenção de filiais, etc.

Concede-se, ainda, à exportação direta ou através de empresas exportadoras a restituição ou redução do Imposto de Renda, incidente sobre transferências para o exterior, a título de "royalties", assistência técnica e juros de empréstimos.

b) Imposto sobre Operações Financeiras: estão isentas do imposto as operações de seguro a crédito à exportação, transporte internacional de mercadorias, operações de resseguros, adiantamento sobre os contratos de câmbio, etc. de que se trata o artigo Segundo do Decreto-lei 914 (7/10/1969). Obtém-se isenção do IOF nas operações de financiamentos realizadas pela CACEX com recursos do FINEX e nas operações de crédito amparadas em conhecimento de depósito e "warrant" correspondente a mercadorias depositadas, para exportação, em entrepostos aduaneiros. O beneficiário deverá subtrair do saldo devedor, na guia de recolhimento do imposto, as parcelas correspondentes às operações não sujeitas à tributação.

c) Imposto sobre Produtos Industrializados: os benefícios básicos podem ser classificados em:

-isenção sobre a venda: estão isentos do IPI os produtos exportados, entendendo-se por estes os produtos remetidos para o exterior; os produtos vendidos por estabelecimentos industriais e pelos que lhe são equiparados diretamente à pessoa domiciliada no exterior, em trânsito no país (...).

Quando a exportação for efetuada diretamente pelo produtor, fica assegurado o ressarcimento por compensação do imposto relativo às matérias-primas e produtos intermediários efetivamente utilizados na respectiva industrialização, ou por via de restituição, quando não for possível a recuperação pelo sistema de crédito.

-isenção ou redução do IPI sobre importação de equipamentos ou mercadorias: poderá ser concedida isenção ou redução do imposto de importação e do IPI incidente sobre bens de capital impostados destinados a implantação, ampliação ou reaparelhamento de empresa exportadora ou daquelas que assumam o compromisso de exportar com base em programas previamente aprovados. O mesmo benefício se estende à importação de bens, em valor não superior a 10% do incremento anual verificado na exportação de produtos relacionados pelo Ministério da Fazenda. É concedida a isenção do IPI na importação de conjunto industrial completo, cuja produção se destine, essencialmente, à exportação, e também na importação de mercadoria em quantidade e qualidade equivalentes à utilização no beneficiamento, fabricação, complementação ou acondicionamento do produto exportado ("draw back").

-suspensão do imposto: saem com suspensão do IPI os produtos remetidos por estabelecimentos industriais ao exterior (através de empresas comerciais que operem no comércio

depositadas em regime aduaneiro de exportação, com suspensão dos tributos, sob responsabilidade do exportador.

-regime aduaneiro extraordinário de exportação: esse regime será concedido exclusivamente para depósito de mercadorias decorrente das operações de que trata o artigo Primeiro do Decreto-lei 1.248 (29/11/72).

-regime de entreposto aduaneiro: é o que permite o depósito de mercadorias, sob controle fiscal, em local determinado, com suspensão do pagamento de tributos, no caso de mercadorias importadas, e suspensão ou isenção no pagamento de tributos, quando se trata de mercadorias destinadas à exportação.

-regime de entreposto industrial: denomina-se entreposto industrial o estabelecimento no qual matérias-primas e produtos intermediários importados são utilizados, com suspensão temporária de tributos e sob controle fiscal, na produção de mercadorias destinadas à exportação e, se for o caso, ao mercado interno.

-regimes diversos: é concedida isenção ou redução dos impostos de importação e sobre produtos industrializados incidentes sobre bens de capital importados, quando destinados a implantação, ampliação ou reaparelhamento de empresas exportadoras ou daquelas que assumam o compromisso

de exportar (ou através de terceiros) os produtos que fabricam, definidas pela CONCEX as condições dos benefícios a serem concedidos e o mecanismo para encaminhamento do pedido e sua tramitação, inclusive órgãos intervenientes. (...)

As empresas integrantes do BEFIEX terão isenção dos tributos na importação de máquinas, aparelhos novos ou usados, matéria-prima, etc. Esses benefícios se estendem à importação de conjunto industrial completo, cuja produção se destine, essencialmente, à exportação.

f) Imposto Único sobre Lubrificantes e Combustíveis Líquidos e Gasosos e Energia Elétrica: as embarcações marítimas nacionais e as fretadas com prerrogativas da bandeira brasileira, inclusive com escalas em portos nacionais, têm direito a ser abastecidas de combustível com isenção do imposto único sobre combustíveis e lubrificantes. As embarcações de pesca nacionais e as fretadas por empresas estrangeiras, cujo produto foi destinado, no todo ou em parte, ao mercado externo, poderão ser abastecidas de combustíveis com isenção do imposto único. (...)

b. Estímulos de Ordem Creditícia

a) Pré-financiamento:

-rede bancária privada: (...) estabelecida uma linha especial de refinanciamento - até o limite de 10% dos tetos normais de redescontos fixados para os estabelecimentos bancários com a finalidade de amparar contratos de financiamento relativos à fabricação de produtos manufaturados destinados à exportação. (...)

-Banco do Brasil S/A - Carteira de Comércio Exterior: os financiamentos à produção, com recursos do FINEX, serão limitados à fabricação dos bens de capital (de elevado valor unitário e ciclo de produção efetivo superior a 180 dias) vendidos ao exterior (...).

-Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico: para capital de giro de empresas que comprovem haver exportado, no exercício anterior, no mínimo 10% do total de seu faturamento (resoluções n. 318 e n. 421 do BNDE)."²

b) Financiamento à exportação propriamente dita:

Os financiamentos à exportação podem ser efetuados através dos seguintes mecanismos:

A curto prazo (180 dias)

a) Através da rede bancária - o financiamento de curto prazo realizado pelos bancos comerciais ocorre na forma de

(2) Secretaria de Economia e Planejamento - Coordenadoria de Planejamento e Avaliação. Avaliação do Sistema de Incentivos Fiscais às Exportações. São Paulo, dezembro 1978, pp. 50 à 57.

"adiantamentos sobre contratos de câmbio e cambiais de exportação".

b) Através do Banco do Brasil - O Banco do Brasil realiza o financiamento da exportação de bens de consumo, matérias-primas e produtos semi-acabados, com taxa de juros de até 18% ao ano, taxas inferiores às do mercado interno, e em termos reais, inferiores às do mercado internacional.

A médio e longo prazos (180 dias e mais)

a) Através do Banco do Brasil - A consolidação da política de comércio exterior, se deu através da criação do Fundo de Financiamento à Exportação (FINEX), do Banco Central do Brasil, coordenado pela CACEX, de acordo com as normas do Conselho Nacional de Comércio Exterior (CONCEX).

O FINEX se responsabiliza pelo financiamento da exportação e da produção voltada à exportação, por parte de indústrias que queiram iniciar ou elevar as vendas externas de seus produtos; pela aquisição e pelo financiamento dos excedentes de consumo interno da produção nacional de bens exportáveis, quando isso for necessário; pela complementação da remuneração de produtos voltados à exportação, e que estejam temporariamente em dificuldade de ingresso no exterior; pelo estabelecimento de uma relação adequada de preços entre os produtos exportados *in natura* e seus derivados; e pelo apoio à produção agrícola de exportação.

A CACEX opera basicamente a partir de três formas de financiamentos a médio e longo prazos:

1) Financiamento à venda de serviços técnicos no exterior envolvendo estudos de planejamento, estudos de viabilidade técnica e/ou econômica, elaboração de projetos e a fiscalização de obras especializadas.

2) Financiamento à exportação em consignação de bens de capital e de consumo durável e outros produtos, inclusive agropecuários.

3) Financiamento às atividades de promoção: incluindo estudos e pesquisas de mercado, no exterior, propaganda e divulgação em órgão especializado no exterior, inclusive despesas de impressão, transporte e distribuição de material e propaganda e remessas de amostras comerciais; participação em feiras, exposições e certames semelhantes no exterior; instalações de escritórios, sucursais, depósitos, aluguel ou arrendamento de entrepostos e armazém no exterior.³

c. "Seguro de Crédito à Exportação

(3) Doellinger, Carlos Von e outros. Exportações Dinâmicas Brasileiras. Instituto de Planejamento Econômico e Social. Rio de Janeiro, 1971, pp. 147 à 161.

O seguro de crédito à exportação tem por finalidade a garantia de indenização pelas perdas líquidas que o exportador venha a sofrer em decorrência do não recebimento de créditos concedidos a compradores no exterior.

Os riscos cobertos por esse seguro são: riscos comerciais (a insolvência do importador de mercadorias e serviços brasileiros) e riscos políticos e extraordinários (situação que determine a falta de pagamento nos débitos contraídos pelos importadores de mercadorias e serviços).

d. Outros Benefícios

a) BEFIEEX (Comissão para Concessão de Benefícios Fiscais a Programas Especiais de Exportação): criado pelo Decreto-lei n. 1219 (15/05/72). Trata-se de programas conjugados de importação e exportação, com prazo de duração limitado que se aprovados, beneficiam a empresa com uma série de concessões. Além da isenção dos impostos, créditos fiscais e demais benefícios à exportação, é concedida uma quota anual de importação (...), que é efetuada com incentivos e sem estarem as mercadorias importadas sujeitas, quer à cláusula de similaridade, quer ao fato de não constituírem insumos de produto a ser exportado.(...)

b) Transplante de Indústrias:(...) Por esse instrumento, a importação de um conjunto industrial que esteja em pleno

funcionamento no país de origem pode ser efetuada com isenção de impostos, desde que sua produção, depois de instalada no Brasil, se destine essencialmente à exportação. Embora a produção se destine à exportação, poderá ser admitida a venda no mercado interno de uma quota anual, fixada antes da aprovação do programa, em função da inexistência ou insuficiência de produção interna da mercadoria a ser produzida pelo conjunto.

c) "Trading Companies": (...) as "trading companies" foram criadas com o objetivo de comercializar no exterior os produtos fabricados internamente. Assim, se uma empresa vender à "trading" sob regime especial (denominado regime aduaneiro extraordinário de exportação), ela poderá utilizar todos os benefícios definidos às exportações de manufaturados no momento da venda à "trading". Para as vendas realizadas no regime aduaneiro simples, os incentivos dependem da efetivação das exportações. (...)""

(4) Secretaria de Economia e Planejamento - Ibidem, pp. 58 à 61.

3.2. O Papel das Empresas Estrangeiras

As tentativas de se substituir parcialmente as importações de bens intermediários e de capital, a fim de se elevar e diversificar a pauta e os mercados exportadores, vêm sendo realizadas com a participação cada vez mais crescente de empresas estrangeiras.

Essa participação, ao mesmo tempo que contribui à abertura dos mercados no exterior e à maior facilidade na transferência de tecnologia, acaba por reafirmar a tendência às importações de matérias-primas, peças, máquinas e equipamentos, além de elevar as remessas de divisas.

"Seus efeitos são contraditórios, portanto, e há motivos ponderáveis para duvidar de que o saldo final de divisas seja positivo." ⁵

A Atuação das Empresas no Comércio de Produtos Agrícolas

A comercialização de produtos agrícolas a nível internacional é efetuada basicamente por um número limitado de grandes empresas.

As maiores empresas associadas a essa forma de comércio são denominadas de "shipping houses" (casas transportadoras), e desenvolvem as funções de transporte, comércio (interno e externo), e industrialização.

(5) Secretaria de Economia e Planejamento - Ibidem, pp. 169

A seguir, se encontram as "merchants", isto é, empresas de menor porte, que perseguem objetivos idênticos aos da "shipping houses", com exceção da industrialização.

O mercado se constitui também de firmas importadoras ou exportadoras, que se fazem representar por agentes denominados "dealers" e "brokers". O "dealer" é uma espécie de intermediário entre o produtor e o consumidor interessado em operações especulativas, que busca basicamente a manipulação dos preços de modo favorável a si mesmo. Já o "broker", se constitui numa espécie de corretor; intermediário das operações entre comprador e vendedor, e que recebe comissões em troca de seus serviços.

3.3. JAPÃO

3.3.1. Mecanismos Alfandegários

As "customhouses" regionais (ou "customs") do Japão, que atuam como filiais do Ministério das Finanças, se encontram distribuídas pelo país, divididas em nove jurisdições - Tokyo, Yokohama, Kobe, Osaka, Nagoya, Moji, Nagasaki, Hakodate e Okinawa.

Cada "customs" possui departamentos de coordenação, inspeção, exportação e importação. Na realidade, em cada um dos locais acima descritos, a fim de administrar as "customs", foram criadas filiais e sub-filiais alfandegárias, além de setores de proteção dos mecanismos aduaneiros.

A criação de tais escritórios aduaneiros, é autorizada em locais aonde navios e aviões realizam o comércio exterior. Os escritórios aduaneiros foram criados em praticamente todos os 117 portos ("open ports") e 12 aeroportos ("customs airports") do país.

Além disso, tais escritórios foram criados em todas as cidades e portos aonde se fizeram necessários, e nos correios aonde se processa a correspondência internacional.

De acordo com dados de 01 de janeiro de 1990, existem 9 sedes regionais, 67 filiais e 127 sub-filiais e 14 setores de proteção com aproximadamente 7900 escritórios associados aos mecanismos alfandegários.

Nesses escritórios, existe uma grande variedade de

3.3.2. O Papel das Alfândegas

As "customs" se constituem em um órgão de controle, inspeção e cobrança de impostos. O papel da administração alfandegária é extenso, envolvendo tanto o controle das exportações e importações, como também o recolhimento de taxas e outros serviços. O controle das "customs" pode se referir à taxas de transações ("tax affairs"), autorizações alfandegárias ("customs clearance"), inspeção e controle ("surveillance and control") e produtos alfandegários ("bonded goods"). Respectivamente,

- o controle da coleta de taxas alfandegárias, taxas de consumo, taxas de impostos internos e os impostos específicos de pesagem, que incidem sobre os navios praticantes do comércio exterior;

- o controle das autorizações alfandegárias que se dá através do "regulamento de autorizações alfandegárias";

- o controle da inspeção de cargas, a fim de se evitar a descoberta de exportações e importações ilegais e contrabando, e para investigação de atos ilegais;

- o controle da autorização e supervisão de áreas alfandegárias, tais como depósitos alfandegários e depósitos de produtos alfandegários.

O controle alfandegário é baseado na Legislação Alfandegária que inclui as cláusulas referentes à avaliação e recolhimento das taxas alfandegárias, procedimentos

destinados à autorização de exportações e importações de produtos, regras destinadas à entrada e saída de portos, aeroportos e um sistema alfandegário destinado à punição do desrespeito a leis e regulamentos; na Legislação de Tarifas Alfandegárias que define o método de determinação dos valores sujeitos a direitos e a taxa aplicável a cada item passível de taxação, e por último, pela Legislação de Medidas Alfandegárias Temporárias.

3.3.3. O Papel das Taxas e Serviços Alfandegários

A taxa alfandegária é uma taxa incidente sobre as importações com o exercício da soberania, no ato da tributação, como ocorre em todos os países do mundo.

As taxas alfandegárias são cobradas nos níveis prescritos no Programa de Tarifas Alfandegárias. Essas taxas existem na forma de "taxas autônomas" estipuladas pela Legislação de Tarifas Alfandegárias, pela Legislação de Medidas Alfandegárias Temporárias e pelas "taxas do GATT", e subdividem-se em "tarifas gerais" (aplicadas em longos espaços de tempo), "tarifas temporárias" (aplicadas em períodos de tempo curtos), e as "taxas preferenciais" (aplicadas sobre importações de países desenvolvidos).

Essas tarifas dividem-se também, na forma de valores, sendo que os produtos importados têm seu valor determinado de acordo com o que se encontra definido no Artigo VII do

GATT.

As tarifas alfandegárias incidem sobre todos os produtos importados, ao menos que exista isenção. Contudo, se a importação de um produto satisfaz determinadas condições específicas, todas ou parte das tarifas alfandegárias, serão eliminadas ou reduzidas, ou ainda, uma parcela das tarifas será restituída.

3.3.4. O Mecanismo de Autorizações Alfandegárias Destinadas à Exportação e Importação

Para que o interesse de exportar ou importar seja efetivado, é necessário que seja anexada uma declaração, que descreva as importações e exportações as quais sejam de interesse da empresa, além de outros documentos.

Documentos como certificados do país de origem, são exigidos pelas alfândegas a fim de confirmar a conveniência do volume de taxas, etc.

O controle sobre a importação e sobre a exportação de produtos, é exercido de acordo com um conjunto interno de 30 leis e regulamentos, tais como a Lei de Controle do Comércio e Trocas com o Exterior, a Lei de Investigação de Importações, a Lei de exportações e Importações, a Lei de Controle às Doenças Animais e a Lei de Higiene Alimentar, entre outras.

A respeito da declaração das importações, um sistema de auto-avaliação destinado à cobrança de tarifas foi aceito, de forma que a declaração das importações se constitui

3.3.5. Principais Canais de Distribuição de Produtos

Importados⁽⁸⁾

Agente de Importação: Se constitui numa espécie de intermediário muito comum na distribuição de produtos industrializados, que tem como funções cuidar do desembaraço aduaneiro, do transporte e entrega a atacadistas, varejistas ou consumidores. Em geral, o contrato tem um caráter de exclusividade.

Trading Company Especializada: Tais empresas distribuem mercadorias de um setor específico, ou de alguns setores delimitados. Dado o seu *know-how*, isso permite com que exerça todas as funções na área de *marketing*.

Apesar de suas relações junto a exportadores estrangeiros não possuírem caráter de exclusividade, elas apresentam grande habilidade no que diz respeito ao fornecimento de serviços internos e às conexões de distribuição, sendo que as *trading companies* de maior porte são capazes inclusive, de fornecer suporte financeiro às transações e mecanismos de crédito ao comprador.

Trading Company Geral: As *trading companies* gerais, entre elas as *sogo shosha* detêm fortes posições no mercado de máquinas, e no sistema de distribuição de produtos em

(8) Revista de Comércio Exterior - CACEX. N. 1077, 11/07/88. Rio de Janeiro. pp. 4 à 9.

determinadas áreas industriais. Sendo grandes e bastante diversificadas, além de fornecer suporte financeiro em vários níveis, elas participam da organização de projetos. Embora os contratos de distribuição possam ser exclusivos como obrigação do exportador, as trading companies gerias comercializam produtos similares de vários produtores, ainda que com "staff" diferente.

Joint Venture: No Japão, é comum a realização de joint-ventures de produção e marketing com empresas japonesas. A atuação destas se dá principalmente a nível de marketing e de áreas de importação, e em alguns casos envolve também a montagem de linhas de produção. Isso se refere principalmente às áreas de informática e de produtos eletrônicos.

Indústria Congênere: Neste caso, a forma de distribuição se dá através da utilização dos canais de um fabricante do mesmo ramo ou de uma linha de produtos não-concorrente.

Escritório de Vendas: Existem casos em que os exportadores estrangeiros instalam seus próprios escritórios de vendas no Japão, para fins de importação e marketing. O objetivo disso, é tornar possível a supervisão permanente das atividades e o monitoramento do mercado em primeira mão. No entanto, a sua viabilidade econômica nesse caso é dependente do volume de negócios.

3.3.6. Importação - Principais Itens da Legislação do Japão

Lei de Segurança dos Bens de Consumo

Alguns tipos de produtos de consumo têm suas vendas proibidas, a não ser que apresentem a indicação "S", que comprova a obediência a certos padrões de segurança.

Tal indicação, pode ser obtida tanto por meio da inspeção dos produtos específicos, como pelo registro dos fabricantes para aprovação do tipo de produto." Laboratórios de Testes Estrangeiros Autorizados" , têm permissão para realizar esse teste.

São os seguintes, os produtos:

- painéis de pressão de uso doméstico
 - protetores para uso em veículos automotores
 - capacetes protetores para jogadores de Baseball
 - bebidas gasosas engarrafadas (a partir de 400 ml.)
 - garrafas de vidro para bebidas gasificadas (a partir de 400 ml.)
 - berços
 - patins de roda
 - cordas para alpinismo
-

Lei de Controle do Gás de Alta Pressão

Refere-se à fabricação e ao manuseio de gás submetido à alta pressão, e de seus recipientes, que sofrem regulamentação, a fim de que sejam evitados possíveis acidentes.

Alguns equipamentos específicos para a fabricação de gás a alta pressão, devem ser inspecionados durante o processo de fabricação, ou quando se dá a importação.

Lei sobre a Garantia de Padrões de Segurança e Otimização das Transações de Gás Liquefeito de Petróleo

Dado que, foram estabelecidos padrões técnicos aos equipamentos destinados ao uso com gás liquefeito de petróleo, principalmente aqueles que se referem ao consumo individual, é proibida a venda de tais equipamentos desprovidos de um rótulo que comprove a aprovação dos mesmos, de acordo com os referidos padrões.

Deve ser feita uma inspeção por lote de produtos específicos, ou então, o registro do fabricante para a aprovação de um tipo de produto. Nesse caso, "Laboratórios de Testes Estrangeiros Autorizados" podem realizar os testes necessários ao fornecimento de dados para posterior aprovação, também.

Lei Referente ao Exame e Regulamentação da Produção, etc. de
Substâncias Químicas

Se houver intenção de se fabricar ou importar novas substâncias químicas ao Japão, deverá ocorrer notificação prévia ao MHW - Ministério da Saúde e Bem-Estar Social - e ao MITI.

Lei sobre Mensurações

Diz respeito à necessidade de se certificar a precisão dos instrumentos de mensuração destinados a transações comerciais e verificações. "Laboratórios de Testes Estrangeiros Autorizados" podem se responsabilizar pela inspecção da fabricação e do teste de equipamentos de fabricantes estrangeiros.

Lei sobre Aparelhos Elétricos e Controle de Materiais

Se refere ao registro de fábricas e à aprovação de tipo ou autorização de aparelhos elétricos, que devem ser efetuados pelos fabricantes japoneses, pelos fabricantes estrangeiros, ou importadores japoneses. Os distribuidores são orientados no sentido de não vender aparelhos que não apresentem as marcas exigidas. Os "Laboratórios de Testes Estrangeiros Autorizados" podem realizar os testes para fabricantes

estrangeiros, e transmitir os resultados obtidos ao Japão para fins de registro, aprovação de tipo ou autorização.

Lei Sobre Equipamentos a Gás

A venda de equipamentos e instrumentos a gás que não possuam o rótulo indicativo de aprovação, segundo determinados padrões técnicos, não é possível. A inspeção é efetuada por meio de inspeção *in loco*, para cada lote de equipamentos e aparelhos, ou por meio de registro do fabricante e da aprovação de seus equipamentos por tipo. "Laboratórios de Testes Estrangeiros Autorizados", podem realizar os testes necessários.

Lei de Normatização Industrial

As Normas Industriais Japonesas - JIS - se baseiam em fatores tais como a forma, qualidade, características de desempenho, métodos de produção e métodos de testes, entre outros, associados a produtos industriais e minerais.

Embora a aquisição da marca da JIS não seja obrigatória, tanto fabricantes japoneses, como também estrangeiros podem solicitar permissão, em base de unidades individuais de produção para afixarem essa marca que comprova o fato de que seus produtos se encontram de acordo com as normas do JIS.

Lei sobre a Melhoria Nutricional

A inclusão no rótulo do produto alimentício, da indicação como suplemento nutricional, ou como especialmente adequado ao consumo de crianças, pacientes em tratamento médico, ou outros grupos de pessoas com problemas específicos, dependerá da autorização do MHW. Isso também deve ser observado, por qualquer importador de alimentos que sejam rotulados desta forma.

Não existem especificações determinadas para tais produtos. O MHW examina cada produto de forma individual.

Lei sobre Assuntos Farmacêuticos

A importação ou fabricação de produtos farmacêuticos, depende da aprovação e da obtenção de uma licença de importação para cada produto. Ambas podem ser obtidas junto ao MHW em caso de produtos para uso humano, e junto ao MAFF no caso de produtos destinados ao uso animal.

Nesse caso, devem ser levadas em conta as determinações da *Japanese Pharmacopeia* e de outros padrões.

Legislação Sanitária para Alimentos

Sendo a venda de alimentos potencialmente nocivos proibida, existem especificações e padrões associados à composição de alimentos, fabricação, uso, aditivos, equipamentos de processamento de alimentos, brinquedos para crianças e detergentes de uso doméstico.

A importação de qualquer um desses produtos, deverá ser notificada ao MHW. É feita uma inspeção documental de todos os produtos que também são submetidos a uma verificação por amostragem nos escritórios de quarentena existentes nos maiores aeroportos e portos do Japão.

Lei para Veículos Rodoviários

Refere-se aos padrões técnicos, cuja finalidade seja a de garantir a segurança dos veículos auto-motores e controlar a poluição ambiental provocada pelos mesmos.

Exige-se uma designação e notificação de tipo para carros novos, sendo que para veículos a motor vendidos em quantidades inferiores a 500 unidades por ano, a regulamentação é feita de forma diferente.

Lei de Segurança para Embarcações

As instalações e os equipamentos destinados à fabricação de embarcações, possuem padrões técnicos estabelecidos.

Para equipamentos de embarcações específicos, é realizada um estudo preliminar, que poderá ser simplificado para itens em grandes quantidades, adotando-se neste caso a aprovação por tipos. Itens especificados, fabricados em oficinas autorizadas (que obedecem a padrões de controle de qualidade específicos) não são submetidos a inspeção.

II.4. Metodologia de análise do comércio exterior

A investigação a respeito do caráter de complementariedade do comércio Brasil/Japão na década de 80 (Japão como importador de matérias-primas e insumos industriais básicos, e exportador de manufaturados; e o Brasil como exportador de recursos naturais e importador de manufaturados), sob a ótica de Amorim¹, se baseia em uma metodologia aonde os produtos são agrupados da seguinte forma: alimentos, matérias-primas agrícolas, combustíveis, minérios e metais, manufaturados e não-classificados.

Tal metodologia, se refere à classificação da UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), que utiliza a SITC (Standard International Trade Classification).

Assim, o autor adota dois índices básicos a fim de quantificar a concentração do comércio entre ambos os países em determinados produtos, e a competitividade relativa a outros países:

- (1) Índice de Vantagem Comparativa
- (2) Efeito Penetração

O Índice de Vantagem Comparativa compara a especialização das importações originárias do país b para o

1 Amorim, D. Wellington. "Contraste e Contato - Aspectos do relacionamento econômico entre Brasil e Japão." Brasília, maio de 1991. Págs. 23 a 26.

mercado j, em relação ao nível de especialização do total de importações do mercado j.

"O Índice de Vantagem Comparativa mostra os produtos em que as importações oriundas de determinado país tendem a se concentrar, em relação às importações totais. Logo, o Índice aponta a tendência de o país b se especializar como fornecedor do produto i para o país j (...)"²

$$I(m) = \frac{M_{ij}^b}{M_{tj}^b} - \frac{M_{ij}^w}{M_{tj}^w}$$

M_{ij}^b = valor do produto i importado do Brasil pelo Japão

M_{tj}^b = valor total das importações japonesas provenientes do Brasil

M_{ij}^w = valor total das importações japonesas do produto i

M_{tj}^w = valor total das importações japonesas

O Efeito Penetração regula a participação relativa da importação brasileira no valor total importado:

$$P(m) = \frac{M_{ij}^b}{M_{ij}^w}$$

M_{ij}^b = valor do produto i importado do Brasil pelo Japão

M_{ij}^w = valor total das importações japonesas do produto i

No caso específico do comércio bilateral Brasil/Japão, Amorim se utiliza do Índice de Especialização de Exportações, semelhante ao IVC.

$$E(X) = \frac{X_{ij}^b}{X_{tj}^b} - \frac{X_{ij}^w}{X_{tj}^w}$$

² Idem, ibidem. Pág.25

X_{ij}^b = valor do produto i exportado ao Brasil pelo Japão
 X_{tj}^b = valor do total exportado pelo Japão ao Brasil
 X_{ij}^w = valor do produto i exportado pelo Japão para o mundo
 X_{tj}^w = valor total exportado pelo Japão

No caso deste trabalho, a metodologia de Amorim será utilizada de maneira parcial - em um primeiro momento o Índice de Vantagem Comparativa e o Índice de Especialização de Exportações - com a ressalva entretanto, de que a forma de agregação dos produtos é efetuada distintamente, através de uma amostra de 27 produtos.

Num segundo momento, a partir da observação dos volumes de exportação e importação associados a ambos os países, será utilizado o índice "taxa de crescimento", a fim de que se possa visualizar quais produtos apresentaram maiores elevações em suas respectivas pautas.

II.5. Indicadores de Comércio

Parte I: Tabelas

Parte II: Descrição e Análise

IMPORTAÇÕES DO JAPÃO PARA O BRASIL
PRINCIPAIS PRODUTOS

Código do Produto	Produto
1	Comestíveis
2	Peixes e mariscos
3	Tecidos
4	Tecidos de algodão
5	Produtos químicos
6	Materiais de plástico
7	Produtos minerais não metálicos
8	Produtos metálicos
9	Produtos de ferro e aço
10	Metais não ferrosos
11	Maquinas e equipamentos
12	Maquinas elétricas
13	Maquinas de escritório
14	Maquinas manipulação de metal
15	Maquinas têxteis
16	Chumaceira
17	Gerador Elétrico
18	Receptor TV
19	Receptor rádio
20	Valvulas transistores
21	Veículos motorizados
22	Motos
23	Navios, barcos
24	Equipamentos óticos e científicos
25	Relógios
26	Gravador
27	Outros

IMPORTAÇÕES JAPONESAS PROVENIENTES DO BRASIL
PRINCIPAIS PRODUTOS

Código do Produto	Produto
1	Comestíveis
2	Carne
3	Peixes e mariscos
4	Trigo
5	Milho
6	Açúcar
7	Café
8	Material Textil
9	Lã
10	Algodão cru
11	Polpa
12	Minerais não-metálicos
13	Combustíveis Minerais
14	Carvão
15	Óleo cru
16	Derivados de Petróleo
17	Produtos Químicos
18	Produtos Medicinais
19	Maquinas e Equipamentos
20	Maquinas de Escritório
21	Maquinas Elétricas
22	
23	
24	
25	
26	
27	

TABELA 2

JAPAO - IMPORTACOES SEGUNDO AS PRINCIPAIS MERCADORIAS
PERIODO: 1980/1988

ANOS	TOTAL	Comestiveis	Carne	Peixes e mariscos	Trigo	Milho	Acucar	Cafe	Materiais texteis	La	Algodao Cru
1980	140528	14666	1523	3026	1229	1507	1225	889	2393	689	1359
1981	143290	15913	1927	3653	1273	1867	732	682	2404	688	1416
1982	131931	14575	1711	3918	1120	1381	474	754	2327	712	1271
1983	126393	14896	1772	3884	1126	1572	393	782	2077	560	1145
1984	136503	16027	1897	4096	1114	1669	295	920	2484	675	1342
1985	129539	15547	1927	4610	974	1363	210	900	2155	670	1049
1986	126408	19186	2587	6426	886	1158	279	1287	1863	621	817
1987	149515	22395	3338	7992	785	1101	290	996	2702	1017	1137
1988	187354	29120	4313	10461	1034	1490	456	1051	3309	1447	1316

FGNTE: FINANCIAL STATISTICS OF JAPAN - 1989
MINISTRY OF FINANCE

TABELA 3

JAPAO - IMPORTACOES SEGUNDO AS PRINCIPAIS MERCADORIAS

PERIODO: 1980/1988

(EM MILHOES DE DOLARES)

ANOS	Polpa nao Metalicos	Minerais Minerais	Combustiveis Minerais	Carvao	Oleo cru	Derivados Petroleo	Produtos quimicos	Produtos Medicinais e	Maquinas e equipamentos	Maquinas de escritorio	Maquinas Eletricas
1980	1079	1065	69991	4458	52763	5088	6202	1074	9843	1032	523
1981	863	975	72563	5521	53343	5331	6487	1150	10240	1027	488
1982	845	969	65618	5782	46274	5135	6824	1249	9112	1003	595
1983	888	991	58925	4877	40063	5642	7207	1214	10409	1026	670
1984	1001	1050	60337	5311	39379	6107	8346	1258	12066	1362	939
1985	910	1088	55790	5196	34599	5975	8073	1292	12372	1545	896
1986	1066	1074	36904	4926	19481	4636	9733	1724	14699	1706	897
1987	1441	1206	39137	4633	20663	6782	11845	2110	19123	2218	1136
1988	1980	1475	38356	5375	18852	6955	14830	2658	26661	3279	1291

FONTE: FINANCIAL STATISTICS OF JAPAN - 1989
MINISTRY OF FINANCE

PÁGINA 4

JAPÃO - EXPORTAÇÕES SEGUNDO AS PRINCIPAIS MERCADORIAS
PERÍODO: 1980/1988

(EM MILHÕES DE DÓLARES)

TOTAL	Comestíveis	Peixes e mariscos	Tecidos	Tecidos de Algodão	Produtos Químicos	Materiais de plástico	Produtos minerais não metálicos e aço	Produtos de ferro	Metais não ferrosos	Produtos metálicos	Máquinas e equipamentos	Máquinas elétricas
129807	1588	809	6296	486	6767	1867	1863	15454	1917	3947	81481	2548
152030	1739	757	7174	598	6841	1915	2122	16669	1467	4320	100163	3174
138831	1401	681	6240	566	6365	1798	1945	15645	1282	4287	90514	2792
146927	1389	663	6613	644	6983	2039	2150	12843	1588	3941	99560	2992
170114	1440	717	6753	697	7626	2351	2272	13852	1501	3812	119809	3835
175638	1316	685	6263	666	7698	2261	2147	13566	1467	3458	126179	3789
209151	1476	766	6874	736	9484	2843	2362	12706	1564	3913	155027	4940
229221	1546	732	6917	833	11662	3406	2523	12610	1772	3636	171077	5904
264917	1696	781	6908	800	13964	4002	2936	15321	2142	4287	196965	6738

FINANCIAL STATISTICS OF JAPAN - 1989
MINISTRY OF FINANCE

TABELA 5

JAPAO - EXPORTACOES SEGUNDO AS PRINCIPAIS MERCADORIAS

PERIODO: 1980/1988

(EM MILHOES DE DOLARES)

OS	Maquinas de escritorio	Maquinas de manipulacao de metal	Maquinas Chumaceira de texto	Gerador eletrico	Receptor TV	Receptor radio	Valvulas transistores	Veiculos motorizados
80	2280	1743	871	556	1503	1660	3009	23273
81	2637	2071	882	590	2039	1929	3223	26521
82	3139	1441	668	497	1787	1489	2401	24559
83	5139	1489	759	512	1873	1472	2440	26123
84	7554	2021	868	658	2137	1905	2820	29821
85	7785	2599	1007	651	2058	2625	2654	34377
86	11305	3637	1384	806	2453	1727	2756	42676
87	14392	3475	1852	919	2724	1422	2464	44942
88	18406	3927	2161	1217	3405	1779	2212	48787

os Navios Equipamentos Relogios Gravador Outros
barcos opticos e
cientificos

02	4682	4526	1734	3305	10494
39	7274	5512	2014	5423	11536
88	6870	4842	1441	5472	11152
B3	5996	5439	1550	6636	11860
44	7353	6160	1747	8364	13049
72	5929	6831	1730	8440	13544
54	4879	8509	1963	9910	15757
34	4360	9448	1981	8406	17480
73	3947	10835	2365	7802	20697

TABELA 6

JAPAO - VALOR TOTAL DAS EXPORTACOES DESTINADAS AO BRASIL
PERIODO: 1980/1990

ANOS	VALOR DAS EXPORTACOES (Em milhoes US\$)
1980	1115
1981	1367
1982	1043
1983	738
1984	640
1985	615
1986	973
1987	879
1988	998
1989	1310
1990	1225

FONTE: FINANCIAL STATISTICS OF JAPAN - 1989
MINISTRY OF FINANCE JAPAN

JAPAO - VALOR TOTAL DAS IMPORTACOES DESTINADA
PERIODO: 1980/1990

ANOS	VALOR DAS IMPORTACOES (Em milhoes US\$)
1980	1561
1981	1378
1982	1603
1983	1669
1984	1991
1985	1840
1986	1875
1987	2032
1988	2950
1989	2999
1990	3173

FONTE: FINANCIAL STATISTICS OF JAPAN - 1989
MINISTRY OF FINANCE JAPAN

TABELA I.1

IMPORTAÇÕES JAPONESAS PROVENIENTES DO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERÍODO: 1981

Código do Produto Valor (Em US\$ 1000)

10	2982,82
9	250,43
8	73,92
17	26,99
6	25,43
20	2,28
19	-4,09
2	-6,51
7	-17,19
18	-22,84
16	-27,32
11	-27,71
3	-28,17
12	-47,12

TABELA 1.2

IMPORTACOES JAPONESAS PROVENIENTES DO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERIODO: 1982

Codigo do Produto Valor (Em US\$ 1000)

6	973.53
12	92.33
3	53.91
7	14.65
9	10.48
18	9
1	3.85
11	-4.25
16	-9.77
20	-15.35
8	-18.87
17	-24.11
19	-31.87
2	-40.97
10	-42.61

TABELA 1.3

IMPORTACOES JAPONESAS PROVENIENTES DO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERIODO: 1983

Codigo do Produto Valor (Em US\$ 1000)

16	495.83
10	82.34
17	44.29
18	38.6
1	19.07
7	19.02
8	11.83
12	1.1
11	-6.72
2	-15.23
19	-16.61
3	-32.02
9	-43.33
6	-96.89

TABELA 1.4.

IMPORTACOES JAPONESAS PROVENIENTES DO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERIODO: 1984

Codigo do Produto Valor (Em US\$ 1000)

6	3545.36
2	97.81
17	45.89
12	43.19
16	31.18
7	17.67
11	16.08
1	10.28
3	-4.88
18	-25.55
8	-27.48
9	-38.1
10	-98.86

TABELA 1.5.

IMPORTACOES JAPONESAS PROVENIENTES DO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERIODO: 1985

Codigo do Produto	Valor (Em US\$ 1000)
10	571.59
18	52.45
2	22.95
3	16.65
12	8.27
1	7.2
8	3.15
7	1.67
16	1.17
19	-6.42
11	-15.1
17	-31.57
9	-36.15
6	-96.69

TABELA 1.6

IMPORTAÇÕES JAPONESAS PROVENIENTES DO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERÍODO: 1986

Código do Produto	Valor (Em US\$ 1000)
-------------------	----------------------

16	251.42
17	23.83
7	14.97
1	13.86
19	11.31
11	9.29
2	1.05
12	-1.58
3	-9.72
8	-23.03
18	-30.99
10	-48.72
9	-72.3

TABELA I.7

IMPORTACOES JAPONESAS PROVENIENTES DO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERIODO: 1987

Código do Produto	Valor (Em US\$ 1000)
10	1382.81
9	230.12
18	44.27
8	37.44
11	36.7
3	31.46
2	4.57
12	-11.02
1	-16.1
7	-25.63
17	-33.56
19	-48.36
20	-50.66
21	-67.64
13	-82.15
16	-82.18

TABELA 1,8

IMPORTAÇÕES JAPONESAS PROVENIENTES DO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERÍODO: 1988

Código do Produto Valor (Em US\$ 1000)

18	78,84
17	58,33
12	56,3
2	56,4
21	54,52
11	44,82
1	29,75
3	28,05
7	19,88
19	8,49
8	2,38
20	-9,01
9	-23,96
10	-58,78
13/16	-94,78

TABELA I.9

IMPORTAÇÕES JAPONESAS PROVENIENTES DO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERÍODO: 1989

Código do Produto Valor (Em US\$ 1000)

13/16	2954.83
10	182.09
21	116.17
2	28.4
8	19.67
9	17.92
12	12.43
1	4.6
11	4.02
7	-1.57
3	-3.9
19	-8.73
17	-13.77
20	-25.18
18	-75.38

TABELA I.10

IMPORTAÇÕES JAPONESAS PROVENIENTES DO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERÍODO: 1990

Código do Produto Valor (Em US\$ 1000)

21	103.9
13/16	82.68
8	69.95
3	22.74
2	2.86
11	-1.01
18	-5.77
12	-8.75
1	-14.07
17	-20.2
19	-20.71
7	-35.17
20	-42.18
10	-47.67
9	-56.03

TABELA E.1.

EXPORTACOES JAPONESAS DESTINADAS AO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERIODO: 1981

Codigo do Produto Valor (Em US\$ 1000)

2	1326.98
1	534.4
12/17	66.48
18	52.59
7	47.5
11	38.97
16	6.8
25	5.41
18	-0.66
5	-16.09
9	-16.34
24	-22.45
20	-23.57
19	-28.24
10	-30.01
14	-34.89
3	-44.74
21	-74.31

TABELA E.2.

EXPORTAÇÕES JAPONESAS DESTINADAS AO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERÍODO: 1962

Código do Produto Valor (Em US\$ 1000)

21	3228,57
19	158,43
26	39,3
14	23,73
24	-2,7
20	-13,59
18	-14,74
5	-14,8
2	-15,14
1	-16,55
11	-20,27
7	-20,72
10	-36,81
16	-42,87
3	-48,19
12	-53,25
15	-59,67
9	-68,62

TABELA E.3

EXPORTAÇÕES JAPONESAS DESTINADAS AO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERÍODO: 1983

Código do Produto Valor (Em US\$ 1000)

10	86,47
18	76,54
7	13,2
20	8,16
2	-8,91
5	-9,57
1	-11,25
17	-30,55
21	-30,68
11	-31,23
9	-40,55
24	-40,72
14	-42,72
15	-45,4
25	-46,24
12	-49,76
3	-50,88
16	-74,12

TABELA E.4.

EXPORTACOES JAPONESAS DESTINADAS AO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERIODO: 1984

Codigo do Produto Valor (Em US\$ 1000)

25	220,7
16	58,21
2	40,3
1	36,84
17	27,56
9	20,87
21	3,09
5	-9,09
11	-12,08
3	-13,87
24	-16,58
10	-25,43
15	-27,28
19	-43,3
18	-92,56

TABELA E.5.

EXPORTAÇÕES JAPONÊSAS DESTINADAS AO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERÍODO: 1985

Código do Produto Valor (Em US\$ 1000)

18	478.14
25	145.29
15	97.82
3	94.5
16	70.82
24	50.43
19	28.41
5	3.07
1	1.13
2	-0.05
11	-4.53
17	-12.38
10	-14.01
9	-18.2
8	-18.67
6	-50.84

TABELA E.6

EXPORTACOES JAPONESAS DESTINADAS AO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERIODO: 1986

Codigo do Produto	Valor (Em US\$ 1000)
18	458,87
15	305,08
6	196,61
3	130,31
25	97,91
16	87,56
11	61,23
5	55,77
10	42,91
26	42
19	34,06
8	8,73
9	-22,37
1	-25,95
2	-29,94
17	-42,11

TABELA E.7.

EXPORTAÇÕES JAPONESAS DESTINADAS AO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERÍODO: 1987

Código do Produto Valor (Em US\$ 1000)

14	173.46
2	72.11
1	69.75
27	63.72
9	47.49
8	32.21
10	15.58
16	-3.78
3	-7.91
24	-13.31
5	-14.7
11	-16.37
15	-22.31
6	-22.7
12	-25.05
17	-25.07
20	-26.5
13	-30.89
18	-31.46
25	-31.58
21	-38.63
7	-49.05
26	-55.04
22	-56.46
4	-72.22
19	-79.57
23	-99.88

TABELA E.8.

EXPORTACOES JAPONESAS DESTINADAS AO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERIODO: 1988

Codigo do Produto Valor (Em US\$ 1000)

23	864.28
22	269.16
21	164.6
10	135.59
12	103.78
15	82.94
24	52.32
17	41.49
7	35.62
20	33.18
6	32.57
25	31.89
26	21.02
13	19.98
8	18.36
11	16.99
16	11.29
5	3.41
27	0.94
3	-8.82
9	-9.49
19	-33.93
14	-55.24
1	-55.77
2	-57.11
18	-64.92

TABELA E.9.

EXPORTACOES JAPONESAS DESTINADAS AO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERIODO: 1989

Codigo do Produto Valor (Em US\$ 1000)

19	214,31
23	105,18
25	97,8
26	85,46
21	76,5
27	70,78
18	44,92
6	38,73
20	34,48
22	32,36
11	29,81
3	28,57
1	27,47
2	25,89
12	24,97
9	22,88
5	20,15
14	15,84
10	10,19
15	10,12
24	8,33
17	7,5
8	6,26
7	-0,07
13	-4,97
16	-5,57

EXPORTAÇÕES JAPONESAS DESTINADAS AO BRASIL

TAXA DE CRESCIMENTO - ORDEM DECRESCENTE

PERÍODO: 1990

Codigo do Produto Valor (Em US\$ 1000)

4	1153,84
3	91,57
18	87,29
8	35,11
19	30,87
9	29,25
15	27,71
23	14,8
7	12,15
24	9,74
12	6,91
16	1,63
25	1,3
11	-3,81
5	-4,31
20	-11,69
17	-21,27
6	-21,25
26	-27,87
13	-28,42
22	-29,24
10	-30,25
14	-37,29
21	-43,08
27	-43,09
1	-47,68
2	-60,22

CALCULO DO INDICE DE ESPECIALIZACAO

ANOS	Combust. e maris.	Peixes	Tecidos	Tecidos Algodao	Prod. quimicos	Mater. plastico	Prod. min. nao met.	Prod. ferro/aco	Metais nao ferrosos	Prod. metal.	Maquinas equip.	Maquinas eletricas
1980	0.084396	0.0672155724	0.161140437	20.50538	0	0	0.625324983	0	1.1856835	0.357397	1.07028	2085.018074
1981	0.466819	0.978690822	0.074602111	13.35027	0	0	0.773194103	0	0.8780202	0.312077	1.15526	3314.210108
1982	0.579022	1.1055734122	0.053212534	14.38996	0	0	0.800881652	0	0.3515116	0.270222	1.22056	1855.411423
1983	0.774715	1.5462018067	0.036865974	17.09498	0	0	1.226031582	0	0.3805060	0.608076	1.14069	0
1984	1.366768	2.6811645371	0.041556625	19.19220	0.297464	-	0	2.9432554	0.5699681	0.641168	1.11388	0
1985	1.624226	3.0119915335	0.093588319	22.23141	0.155550	-	0	2.8336517	0.5111753	0.605754	1.08427	0
1986	0.806859	1.4197699237	0.147768006	23.57947	0.281783	0.009525	1.427434627	2.0487794	0.3187913	0.610982	1.07064	741.9799532
1987	1.586859	3.1031324614	0.164102129	21.56331	0.214950	0.002680	0.826192654	3.5377300	0.5749445	0.756411	0.98457	674.8491088
1988	0.651039	1.2693437855	0.152461091	23.63033	0.242196	-	0.979879910	3.6142076	0.4358242	1.500226	1.01813	1399.526052

Maquinas escritorio	Maquinas man. metal	Maquin. texteis	Gerador Chumaceir	Receptor Eletrico TV	Receptor radio	Valvulas transist.	Veiculos motores	Navios barcos	Equip. Dt. Cient. Relogios			
0	2.2831023	1.389524	4.544085	6.936187	0.09532633	0.310738382	0.050522	0.00054535	0	0.507874	-	
0	1.1943642	1.999255	4.366720	8.127047	0.07780507	0.198755591	0.031949	0.00011737	0	0.308756	-	
0	2.5434812	1.268598	3.545971	5.191414	0.10291595	0.825721878	0.032764	0.00505251	0	0.409532	-	
0	2.1075120	0.911173	1.331308	5.141903	0.27472871	0.610098456	0.038149	0.00492150	0	0.323021	-	
0	0	0.774408	2.190674	7.683680	0.02108465	0.400040288	0	0.00594068	0	0.317993	0.5522544424	
0	0	1.418013	4.061776	7.506996	0.09499738	0.586142782	0	-	0	0.463237	1.8055078776	
0.9588654783	0.8828837	3.144743	4.630052	2.742915	0.60720411	0.569376265	3.454395	0.00199437	0.293237	0.558755	0.760121	2.3695905968
0.631592841	3.0665082	2.215572	4.741044	2.245897	0.61335198	0.157826543	2.350592	0.00141025	0.169727	0.000837	0.720157	1.9495110708
0.6029931412	1.2359403	3.535011	4.054853	2.587043	0.17500955	0.118192738	2.148172	0.00349821	0.608873	0.009078	0.973457	2.1918497846

Gravadores	Outros
0.244717404	0
0.150105472	-
0.248319922	0
0.164527152	-
0.559545143	0
0.460647996	0
0.329158462	0.775708
0.854790247	1.389321
0.134225320	1.205339

CALCULO

(a) e (b)

DE Kijw/Xtjw

1980 0.012233 0.0062323295 0.048502777 0.003744 0.052131 0.014382 0.014352076 0.0304066 0.1190536 0.014768 0.62770 0.000038518
1981 0.011438 0.0049792804 0.047188055 0.003933 0.044997 0.012596 0.013957771 0.0284154 0.1096428 0.009649 0.65883 0.000032888
1982 0.010091 0.0049052445 0.044946733 0.004076 0.045847 0.012950 0.014009839 0.0308792 0.1126909 0.009234 0.65197 0.000036015
1983 0.009453 0.004512445 0.045008745 0.004383 0.047527 0.013877 0.014633117 0.0268228 0.0874107 0.010808 0.67761 0.000034030
1984 0.008464 0.0042148206 0.039696909 0.004097 0.044828 0.013820 0.013355749 0.0224085 0.0814277 0.008823 0.70428 0.000029392
1985 0.007492 0.0039000672 0.035658570 0.003791 0.043828 0.012873 0.012224006 0.0196882 0.0772384 0.008352 0.71840 0.000028467
1986 0.007057 0.0036624257 0.032866206 0.003518 0.045345 0.013593 0.011293276 0.0187089 0.0607503 0.007477 0.74122 0.000023906
1987 0.006744 0.0031934247 0.030176118 0.003634 0.050876 0.014859 0.011006844 0.0158624 0.0550124 0.007730 0.74634 0.000021813
1988 0.006402 0.0029480932 0.026076091 0.003019 0.052710 0.015106 0.011082716 0.0161824 0.0578332 0.008085 0.74349 0.000018873

0.0175645381 0.0134276 0.006709 0.004283 0.011578 0.01278821 0.023180568 0.017772 0.17928925 0.021585 0.036068 0.034867 0.0133582935
0.0173452608 0.0136223 0.005801 0.003880 0.013411 0.01268828 0.021199763 0.017509 0.17444583 0.021962 0.047845 0.036256 0.0132473854
0.0226102239 0.0103795 0.004811 0.003579 0.012871 0.01072527 0.017294408 0.019347 0.17689853 0.018641 0.049484 0.034876 0.0103795262
0.034976553 0.0101342 0.005165 0.003484 0.012747 0.01001858 0.016606886 0.025386 0.17779577 0.014177 0.040809 0.037018 0.0105494565
0.0444055163 0.0118802 0.005102 0.003867 0.012562 0.01119837 0.016577118 0.034188 0.17530009 0.012015 0.043223 0.036211 0.0102695839
0.0443241212 0.0147974 0.005733 0.003706 0.011717 0.01494551 0.015110625 0.027061 0.19572643 0.011910 0.033756 0.038892 0.0098498047
0.0540518573 0.0173893 0.006617 0.003853 0.011728 0.00825719 0.013177082 0.030322 0.20404396 0.009868 0.023327 0.040683 0.0093855635
0.0627865684 0.0151600 0.008079 0.004009 0.011883 0.00620362 0.010749451 0.036261 0.19606406 0.008219 0.019020 0.041217 0.0086423146
0.0694783649 0.0148235 0.008157 0.004593 0.012853 0.00671531 0.008349785 0.046531 0.18415956 0.007447 0.014899 0.040899 0.0089273244
0.025460876 0.080843
0.035670591 0.075879
0.039414828 0.080327
0.045165286 0.080720
0.049167029 0.076707
0.048053382 0.077113
0.047382035 0.075337
0.036672032 0.076258
0.029450733 0.078126

1980	0.001032	0.0004189096	0.007815758	0.076772	0	0	0.008974712	0	0.1411599	0.005278	0.67182	0.080312235
1981	0.005339	0.004873176	0.003520328	0.052512	0	0	0.010792066	0	0.0962686	0.003011	0.76113	0.108998556
1982	0.005843	0.0054231079	0.002391729	0.058666	0	0	0.011220223	0	0.0396121	0.002495	0.79577	0.066822662
1983	0.007323	0.0069771505	0.001659291	0.074929	0	0	0.017940663	0	0.0332603	0.006572	0.77295	0
1984	0.011569	0.0113006277	0.001649669	0.078635	0.013334	-	0	0.0659539	0.0464112	0.005657	0.78449	0
1985	0.012169	0.0117469693	0.003337225	0.084299	0.006817	-	0	0.0557895	0.0394823	0.005059	0.77894	0
1986	0.005694	0.0051998019	0.004856573	0.082975	0.012777	0.000129	0.016120413	0.0383305	0.0193666	0.004568	0.79358	0.017737901
1987	0.010702	0.0099096198	0.004951965	0.078362	0.010935	0.000039	0.009093774	0.0561169	0.0316290	0.005847	0.73482	0.014720490
1988	0.004167	0.0037421438	0.003975589	0.071359	0.012766	-	0.010859731	0.0584866	0.0252051	0.012130	0.75698	0.026414425
1989	0.004047	0.0035888336	0.003894136	0.065317	0.013492	0.000029	0.008266834	0.0473471	0.0235960	0.010182	0.74860	0.025147795
1990	0.002264	0.001526396	0.007978072	0.066836	0.011289	0.000399	0.009915860	0.0684127	0.0326167	0.007595	0.77002	0.028754199

0	0.0306566	0.009323	0.019463	0.080312	0.00121905	0.007203092	0.000897	0.00009777	0	0	0.017708	-
0	0.0162700	0.011598	0.016946	0.108998	0.00098721	0.004213571	0.000559	0.00002047	0	0	0.011194	-
0	0.0264001	0.006103	0.012694	0.066822	0.00110380	0.014280371	0.000633	0.00089378	0	0	0.014283	-
0	0.0213581	0.004706	0.004639	0.065548	0.00275239	0.010131835	0.000968	0.00087502	0	0	0.011957	-
0	0	0.003951	0.008473	0.096523	0.00023611	0.006631515	0	0.00104140	0	0	0.011514	0.0056714233
0	0	0.008130	0.015054	0.087961	0.00141978	0.008856983	0	-	0	0	0.018016	0.0177839
0.05182846	0.0153527	0.020809	0.017842	0.032169	0.00501380	0.007502718	0.104746	0.00040694	0.002893	0.013034	0.030924	0.0222399431
0.0396555471	0.0464883	0.017900	0.019007	0.026689	0.00380500	0.001696548	0.085237	0.00027649	0.001395	0.000015	0.029683	0.016848288
0.0418949775	0.0183209	0.028836	0.018627	0.033251	0.00117524	0.000986884	0.099957	0.00064422	0.004534	0.000135	0.039814	0.0195673541
0.0303264831	0.0161688	0.024192	0.013399	0.027233	0.00129753	0.002363043	0.102406	0.00086629	0.004572	0.021194	0.032858	0.0294861373
0.0232142799	0.0108423	0.033042	0.014564	0.022927	0.00259895	0.003307463	0.096713	0.00052730	0.003460	0.000259	0.038563	0.0319449387

0.006230719	0
0.005354351	-
0.009787487	0
0.007430915	-
0.027511172	0
0.070189076	0
0.062978232	0.058440
0.031346895	0.105947
0.033403767	0.094168
0.047194458	0.122519
0.036403321	0.074567

CALCULO DO INDICE DE VANTAGEM COMPARATIVA

ANOS	Comestiv.	Carne	Peixes e maris.	Trigo	Milho	Acucar	Cafe	Mater, Texteis	La	Algodao cru	Polpa	Miner. nao metal	Combust. Minerais
1980	0.565643	0.495639	1.332627	-	-	58.64760	0.049708	1.409972	7.379767	32.81435	1.174627	0.926973	-
1981	0.669777	0.665269	2.221277	-	-	27.70981	0.045675	0.807696	2.085542	1.099947	1.211274	1.591640	-
1982	0.651435	1.103691	1.706973	-	-	1.843251	0.048571	1.062792	2.154327	1.897340	1.373286	0.906984	-
1983	0.607754	1.465829	2.706048	-	-	53.50017	0.046002	0.921962	3.250431	1.018908	1.576381	0.997183	-
1984	0.654877	0.876165	3.313799	-	-	1.216744	0.050796	1.679387	6.991830	115.8125	1.697115	0.814946	219995.3
1985	0.577204	0.705080	3.114232	-	-	25.49776	0.047603	1.375711	10.58726	13.12950	1.731787	0.759658	832.5074
1986	0.653041	0.977805	5.019884	-	-	-	0.061809	1.613046	36.98563	20.81804	1.532192	0.795415	164.1037
1987	0.832783	1.105685	4.352999	-	-	-	0.058958	1.560220	16.81801	1.790915	1.407176	0.920106	894.1205
1988	0.966804	1.058372	5.154719	-	-	-	0.060117	2.161907	36.45859	5.835028	1.490478	0.834083	19484.22

arvao	Oleo cru	Derivados petroleo	Produtos quimicos	Produtos medicinais	Maquinas equip.	Maquinas escrit.	Maquinas eletricas
-	-	308.8148	0.758845	9.982482	0.895232	0.136147	-
-	-	441.5425	0.619833	13.73986	0.963161	0.131371	-
-	-	519.8481	0.947529	15.09780	1.387460	0.167157	-
-	-	104.1984	0.753856	11.50805	2.066071	-	-
-	-	94.95435	0.660888	17.69260	1.986206	-	9.719510
-	-	89.44177	0.909961	11.60912	2.119935	-	24.43087
-	-	20.61523	0.924837	23.43436	2.362069	0.312947	11.44793
-	-	155.2018	1.552874	18.22230	5.454727	0.755922	41.06917
-	-	3533.026	1.422512	14.86921	8.120301	1.422833	34.99141

Mijb/Mtjb

1980	0.184504	0.021866	0.016158	0	0	0.000148	0.127265	0.012077	0.000664	0.000294	0.062633	0.008175	0
1981	0.165808	0.020214	0.011477	0	0	0.000184	0.104203	0.020771	0.002302	0.008984	0.044772	0.004275	0
1982	0.169586	0.011750	0.017397	0	0	0.001949	0.117664	0.016595	0.002505	0.005077	0.042216	0.008097	0
1983	0.193918	0.009564	0.011355	0	0	0.000058	0.134493	0.017823	0.001363	0.008890	0.037816	0.007862	0
1984	0.179287	0.015861	0.009055	0	0	0.001776	0.132683	0.010835	0.000707	0.000084	0.036801	0.009438	0.000002
1985	0.207929	0.021098	0.011427	0	0	0.000063	0.145949	0.012092	0.000488	0.000616	0.033798	0.011056	0.000517
1986	0.232417	0.020930	0.010126	-	-	-	0.164721	0.009136	0.000132	0.000310	0.036262	0.010681	0.001779
1987	0.179859	0.020187	0.012279	-	-	-	0.112986	0.011582	0.000404	0.004246	0.043726	0.008766	0.000292
1988	0.160764	0.021750	0.010831	-	-	-	0.093312	0.008169	0.000211	0.001205	0.045619	0.009438	0.000010
1989	0.165427	0.027474	0.010239	-	-	-	0.090348	0.009617	0.000245	0.003345	0.046683	0.010439	0.000315
1990	0.134350	0.026711	0.011878	-	-	-	0.055357	0.015449	0.000102	0.001654	0.043675	0.009003	0.000545

0	0	0.000117	0.058158	0.000765	0.078240	0.053939	0
0	0	0.000084	0.073038	0.000584	0.074196	0.054557	0
0	0	0.000074	0.054588	0.000627	0.049779	0.045480	0
0	0	0.000428	0.075638	0.000834	0.039860	0	0
0	0	0.000471	0.092514	0.000520	0.044503	0	0.000707
0	0	0.000515	0.068487	0.000859	0.045052	0	0.000283
-	-	0.001779	0.083254	0.000581	0.049228	0.043125	0.000619
0	-	0.000292	0.051016	0.000774	0.023447	0.019624	0.000185
-	-	0.000010	0.055644	0.000954	0.017524	0.012300	0.000196
-	-	0.000315	0.047198	0.000231	0.015732	0.009052	0.000418
-	-	0.000545	0.035599	0.000205	0.011789	0.004946	0.000807

Mijw/Mtjw

1980 0.104363 0.010837 0.021533 0.008745 0.010723 0.008717 0.006326 0.017028 0.004902 0.009670 0.073571 0.007578 0.498057
 1981 0.111054 0.013448 0.025493 0.008884 0.013029 0.005108 0.004759 0.016777 0.004801 0.009882 0.054232 0.006804 0.506406
 1982 0.110474 0.012968 0.029697 0.008489 0.010467 0.003592 0.005715 0.017638 0.005396 0.009633 0.057975 0.007344 0.497366
 1983 0.117854 0.014019 0.030729 0.008908 0.012437 0.003109 0.006187 0.016432 0.004430 0.009059 0.059613 0.007840 0.466204
 1984 0.117411 0.013897 0.030006 0.008160 0.012226 0.002161 0.006739 0.018197 0.004944 0.009831 0.062457 0.007692 0.442019
 1985 0.120017 0.014875 0.035587 0.007518 0.010521 0.001621 0.006947 0.016635 0.005172 0.008097 0.058532 0.008399 0.430681
 1986 0.151778 0.020465 0.050835 0.007009 0.009160 0.002207 0.010181 0.014737 0.004912 0.006463 0.055561 0.008496 0.291943
 1987 0.149784 0.022325 0.053452 0.005250 0.007363 0.001939 0.006661 0.018071 0.006801 0.007604 0.064344 0.008066 0.261759
 1988 0.155427 0.023020 0.055835 0.005518 0.007952 0.002433 0.005609 0.017661 0.007723 0.007034 0.067994 0.007872 0.204724

0.031723 0.375462 0.036206 0.044133 0.007642 0.070042 0.007343 0.003721
 0.038530 0.372273 0.037204 0.045271 0.008025 0.071463 0.007167 0.003405
 0.043825 0.350743 0.038921 0.051724 0.009467 0.069066 0.007602 0.004509
 0.038585 0.316971 0.044638 0.057020 0.009604 0.082354 0.008117 0.005300
 0.038907 0.288484 0.044738 0.061141 0.009215 0.088393 0.009977 0.006878
 0.040111 0.267093 0.046125 0.062320 0.009973 0.095507 0.011926 0.006916
 0.038969 0.154112 0.036674 0.076996 0.013638 0.116282 0.013495 0.007096
 0.030986 0.138200 0.045359 0.079222 0.014112 0.127900 0.014834 0.007597
 0.028689 0.100622 0.037122 0.079154 0.014187 0.142302 0.017501 0.006890

ANALISE DESCRITIVA

Cálculo do Índice de Vantagem Comparativa

Dado que o Índice de Vantagem Comparativa (IVC) delimita os produtos em que o Brasil vêm se especializando tal como fonte de suprimento ao Japão, em relação às importações totais, podemos fazer as seguintes observações:

Em relação aos gêneros alimentícios, embora o agregado "comestíveis" apresente um baixo nível de especialização na década de 80, assim como o café, isso já não ocorre em relação a produtos tais como a carne, peixes e mariscos e o açúcar, que embora apresentem oscilações, se constituem em produtos nos quais o Brasil tem se especializado como fonte supridora para o Japão.

Matérias-primas em geral - materiais têxteis, lã, algodão cru, polpa e combustíveis minerais e derivados de petróleo, também apresentam índices crescentes de especialização.

É importante a ressalva de que os derivados de petróleo no início dos anos 80, apresentaram tendência declinante.

Os minerais-metálicos não caracterizam-se por índices de especialização expressivos.

Enquanto os produtos químicos começaram a se especializar a partir do final da década de 80, os produtos medicinais têm essa configuração já desde o início do período.

INDICE DE ESPECIALIZAÇÃO

O comportamento de cada produto individualmente, durante o período de 1980 a 1988 se dá da seguinte forma:

a) Combustíveis: Crescente nível de especialização até 85. Após queda em 1986, no ano seguinte se recupera, e após isso decai novamente.

b) Peixes e Mariscos: Segue exatamente o mesmo comportamento do item anterior.

c) Tecidos: Índice de especialização decrescente até 1984, quando então há nova retomada de crescimento.

d) Tecidos de Algodão: Queda do índice de especialização em 81, e logo a seguir recuperação do mesmo.

e) Produtos Químicos: (*)

f) Materiais de Plástico: (*)

g) Produtos Minerais não-metálicos: Índice de especialização crescente até 87, quando então sofre queda.

h) Produtos de Ferro e Aço: (*)

III. CONCLUSÃO

A investigação do comércio bilateral Brasil/Japão requer não somente uma recuperação histórica tanto a nível do contexto econômico, político e cultural no qual se dá essa relação, mas principalmente um estudo que partindo da observação mais detalhada das condições permita mais tarde identificar novas possibilidades ou mesmo políticas de apoio voltadas a produtos específicos.

Há dois aspectos a serem enfatizados à respeito da análise de dados realizada por Amorim.¹

O primeiro diz respeito à questão da agregação desses dados. É necessário que exista um nível de desagregação maior a fim de que seja possível realizar a identificação acima apontada.

O segundo ponto, diretamente relacionado ao primeiro, se refere ao fato de que a transição do padrão exportador de matérias-primas para o padrão manufatureiro não pode ser considerado meramente como resultado obrigatório de fatores macro, exigindo portanto uma análise detalhada a nível desagregado. Implícita nessa observação está a hipótese de que o "upgrading" exportador exige sempre políticas setoriais seletivas.

Não basta apenas afirmar que as exportações passaram a se direcionar aos não-manufaturados em detrimento dos

¹ Amorim, D. Wellington. "Contraste e Contato - Aspectos do relacionamento econômico entre Brasil e Japão." Brasília, maio de 1991.

manufaturados. É necessário identificar o porquê disso, e sobretudo quais são os obstáculos existentes, e a partir daí propor políticas que dêem conta de tais problemas.

Isso só será possível, à medida que uma proposta de política de exportação considere fatores como a diversificação de pauta e um estudo específico de quais são as empresas envolvidas no comércio, suas conexões e linhas de financiamento existentes, o relacionamento que existe junto aos bancos; enfim, todos os elementos que permitam reconhecer como ocorre o processo globalmente e o que impede a identificação de brechas ao chamado "upgrading", isto é ao amadurecimento da pauta de exportações.

IV. BIBLIOGRAFIA

Hollerman, Leon. Japan's Economic Strategy in Brazil. Challenge for the United States, Toronto, 1988, pp. 1 à 139 e 241 à 272.

Ministry of Finance, The Japanese Government. Customs and Tariff Bureau. Japanese Customs in Brief, Tokyo, pp. 2 à 15.

JETRO - Japan External Trade Organization. Guia para exportar ao Japão. Setenta e Sete sugestões, pp. 27 e 28.

JETRO - Japan External Trade Organization. Informativos 1982 e 1986.

Sogo Shosha Committee, The Japan Foreign Trade Council, Inc. What they are and how they can work for you, pp. 1 à 7.

Secretaria de Economia e Planejamento - Coordenadoria de Planejamento e Avaliação. Avaliação do Sistema de Incentivos Fiscais às Exportações, São Paulo, Dezembro 1978, pp. 50 à 57.

Ministério das Relações Exteriores. Jan/Fev. de 1988. Revista de Comércio Exterior, pp. 19 à 26.

Horisaka, Kotaro. A Nova Estratégia Econômica Brasileira e a Relação Econômica Biveteral Internacional do Brasil. Economia de SP. Volume 1, São Paulo, 1985. As Relações Econômicas e Comerciais do Brasil com o Japão, in A Inserção do Brasil no Mercado Regional de Comércio Exterior, pp. 157 à 173.

Banco do Brasil S.A., Relatório CACEX 1985. Rio de Janeiro, 1986. Relatório do Banco do Brasil sobre o Comércio Exterior.

Doellinger, Carlos Von e outros. Ações Dinâmicas Brasileiras. Instituto de Planejamento Econômico e Social. Rio de Janeiro, 1971, pp. 147 à 161.

Amorim, D. Wellington. Contraste e Contato - Aspectos do relacionamento econômico entre Brasil e Japão. Brasília, 1991.