

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PALLU PANDINI

PRODUÇÃO E VENDA DE BENS NO EXTERIOR CONDUZIDAS POR EMPRESAS
BRASILEIRAS SOB O ASPECTO CONTÁBIL

Florianópolis

2012

PALLU PANDINI

**PRODUÇÃO E VENDA DE BENS NO EXTERIOR CONDUZIDAS POR EMPRESAS
BRASILEIRAS SOB O ASPECTO CONTÁBIL**

Trabalho de conclusão de curso (TCC) apresentado como requisito para a obtenção de título de bacharel em Ciências Contábeis.

Orientado pelo Professor Sérgio Murilo Petri, Dr.

Florianópolis

2012

PALLU PANDINI

**PRODUÇÃO E VENDA DE BENS NO EXTERIOR CONDUZIDAS POR EMPRESAS
BRASILEIRAS SOB O ASPECTO CONTÁBIL**

Esta monografia foi apresentada como trabalho de conclusão de curso, no curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, à banca examinadora constituída pelo professor orientador e membros abaixo mencionados.

Florianópolis, SC, 12 de dezembro de 2012.

Professor Roque Brinckmann, Dr.

Coordenador de TCC do Departamento de Ciências Contábeis

Professores que compuseram a banca examinadora:

Professor Sérgio Murilo Petri, Dr.

Orientador

Professora Bernadete Limongi, Dr.

Membro

Professora Vivian Osmari Uhlmann, Msc.

Membro

RESUMO

PANDINI, Pallu. **Produção e venda de bens no exterior conduzidas por empresas brasileiras sob o aspecto contábil**. 2012, 61f. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) – Departamento de Ciências Contábeis, Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2012.

O aumento das relações comerciais entre os países nas últimas décadas através do acesso a novos mercados consumidores, parceiros comerciais, fontes de financiamentos, opções de investimentos e áreas mais viáveis para instalação de parques fabris, por exemplo, permitiu que as empresas espalhassem suas operações num âmbito global. A contabilidade, como provedora de informação relevante, precisa estar apta para suprir as demandas e registrar adequadamente estas mutações patrimoniais. As empresas brasileiras também atuam no cenário internacional e operam diferentes transações. Uma delas é a coordenação da produção, ou compra, e venda de bens no exterior, sem o trânsito da mercadoria pelo território nacional, também conhecida como *back to back*. Sob o foco contábil, foi elaborada uma pesquisa exploratória e bibliográfica, na qual pretende-se definir e caracterizar a operação, apresentar a teoria contábil pertinente, propor uma hipótese para sua contabilização e justificá-la frente ao entendimento corrente de que a transação se reduz a apenas um ganho financeiro. Não se pretende ensejar discussões fiscais, nem fazer qualquer tipo de juízo de valor a respeito das vantagens e desvantagens do comércio internacional para os países desenvolvidos e em desenvolvimento. Almeja-se apenas discorrer a respeito dos aspectos contábeis de registro e evidenciação inerentes à operação de comercialização. Ao final conclui-se que a empresa, ao optar por praticar o *back to back*, está apenas escolhendo uma forma logística mais rentável de exercer suas relações comerciais e por isso deve classificar suas receitas e despesas como operacionais, de igual maneira quando reconhece as vendas correntes.

Palavras-chaves: Comércio internacional. Orquestração de rede. *Back to back*.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Lançamentos contábeis na transferência do risco, benefício e controle entre a empresa brasileira e o cliente.....	47
Quadro 2 - Lançamentos contábeis de variação cambial não realizada quando a cotação de fechamento mensal é maior do que a do reconhecimento inicial	48
Quadro 3 - Lançamentos contábeis de variação cambial não realizada quando a cotação de fechamento mensal é menor do que a do reconhecimento inicial	49
Quadro 4 – Demonstração do resultado da operação de back to back proposta no caso simulado, valores em Reais	56

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AID - Associação Internacional de Desenvolvimento

APEC - *Asia-Pacific Economic Cooperation* (Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico)

BIRD - Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento

BRIC - Brasil, Rússia, Índia e China

CAN - Comunidade Andina de Nações

CCI - Câmara de Comércio Internacional

CE - Comunidade Europeia

CEE - Comunidade Econômica Europeia

CFI - Corporação Financeira Internacional

CIADI - Centro Internacional para Arbitragem de Disputas sobre Investimentos

COFINS - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

FMI - Fundo Monetário Internacional

FTA - *United States - Canada Free Trade Agreement* (Acordo de Liberalização Econômica dos Estados Unidos e Canadá)

GATT - *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral de Tarifas e Comércio)

ICMS - Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços

ICSID - *International Centre for Settlement of Investment Disputes* (Centro Internacional para Arbitragem de Disputas sobre Investimentos)

IDE - Investimento Direto Estrangeiro

IFC - *International Finance Corporation* (Corporação Financeira Internacional)

II - Imposto de Importação

IOF - Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguros

IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados

LAJIDA - Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização

LAJI - Lucros antes de juros e impostos

MCE - Mercado Comum Europeu

Mercosul - Mercado Comum do Sul

MIGA - *Multilateral Investment Guarantee Agency* (Agência Multilateral de Garantia dos Investimentos)

NAFTA - *North American Free Trade Agreement* (Acordo de Livre Comércio da América do Norte)

OIC - Organização Internacional do Comércio

OMC - Organização Mundial do Comércio

PASEP - Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público

PIS - Programa de Integração Social

UE - União Europeia

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	08
1.1	TEMA E PROBLEMA	09
1.2	OBJETIVOS	10
1.2.1	Objetivo geral.....	10
1.2.1	Objetivos específicos	10
1.3	JUSTIFICATIVA.....	11
1.4	METODOLOGIA	13
1.5	LIMITAÇÕES DA PESQUISA.....	15
1.6	ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO.....	15
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	17
2.1	COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	17
2.2	ORGANIZAÇÕES PARA-UNIVERSAIS.....	23
2.2.1	Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e Organização Internacional do Comércio (OIC)	23
2.2.2	Acordo Geral de Tarifas e Comércio (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT).....	25
2.2.3	Organização Mundial do Comércio (OMC).....	26
2.3	ORGANIZAÇÕES PRIVADAS	27
2.3.1	Câmara de Comércio Internacional (CCI).....	28
2.4	ORGANIZAÇÕES DE INTEGRAÇÃO INTER-REGIONAL.....	28
2.4.1	Mercado Comum do Sul (Mercosul).....	30
2.4.2	Acordo de Livre Comércio da América do Norte (North American Free Trade Agreement – NAFTA).....	30
2.4.3	União Europeia (UE)	31
2.4.4	Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico (Asia-Pacific Economic Cooperation - APEC).....	31
2.4.5	Comunidade Andina de Nações (Comunidad Andina de Naciones - CAN).....	31
2.5	PERSPECTIVAS DE ORGANIZAÇÕES SEM CONTINUIDADE GEOGRÁFICA INTEGRADAS.....	32
2.6	INTERNACIONALIZAÇÃO	33

2.6.1	Fontes externas.....	33
2.6.2	Exportação.....	33
2.6.3	Licenciamento	34
2.6.4	Franquia (<i>franchising</i>).....	34
2.6.5	Investimento direto	34
2.7	ORQUESTRAÇÃO DE REDE	35
3	A PESQUISA	38
3.1	DEFINIÇÃO DE BACK TO BACK	38
3.2	ASPECTOS FISCAIS.....	39
3.3	ASPECTOS CONTÁBEIS E REGISTRO DA OPERAÇÃO.....	40
3.3.1	O lucro e sua evidenciação	40
3.3.2	Definição de receita e enquadramento da operação de <i>back to back</i>	41
3.3.3	Momento de reconhecimento da receita	44
3.3.4	Passivo, estoque e custo	45
3.3.5	Variação cambial	46
3.4	CONTABILIZAÇÃO PROPOSTA	47
3.5	CASO SIMULADO.....	52
4	CONCLUSÃO	57
	REFERÊNCIAS.....	60

1 INTRODUÇÃO

A queda das barreiras protecionistas, o desenvolvimento tecnológico e consequente barateamento dos custos dos meios de comunicação e transporte proporcionaram que pessoas, produtos, informação, tecnologia e capital se movimentassem pelo mundo rapidamente no último século.

Os indivíduos e empresas perceberam o multiculturalismo e tiveram acesso a territórios além de suas fronteiras. A expansão econômica, social e cultural foi inevitável. E o conceito de “aldeia global”, inicialmente sugerido por Marshall McLuhan¹ em 1962, após 50 anos é uma realidade incontestável.

A ampliação dos mercados consumidores, o acesso a novas fontes de financiamento e a internacionalização do processo produtivo provocaram uma mudança na concepção do que é uma empresa multinacional. Chiavenatto (2004) afirma que há uma total diferença entre as organizações globais de hoje frente às da década de 1960 e 1970 no que tange a sua identidade. Antes havia o perfil de uma matriz, hoje a identificação é de uma empresa global sem local ou nacionalidade.

Assim, apesar da distância entre os locais de produção e consumo, fatores como a redução do custo, a qualidade e a criatividade viabilizaram situações como as descritas.

A internacionalização dos mercados consumidores, das fontes de investimento e da produção, neste novo cenário global, faz com que o registro, o controle e o planejamento do patrimônio e suas variações também sejam ampliados. A necessidade, rapidez, abrangência e confiabilidade da informação tomam uma maior relevância e sentido. É sobre a visão da contabilidade especificamente na produção e venda no exterior conduzidas por entidades nacionais que este trabalho discorre.

A Contabilidade como um sistema de informação e avaliação tem um papel importante nessa conjuntura. As informações internas (custos, retorno do investimento, rentabilidade da operação) e externas (custos logísticos e aduaneiros, variação cambial, inflação, custos de captação, riscos financeiros do mercado) tiveram seu volume e abrangência maximizados. A rapidez da sua necessidade, bem como as variáveis envolvidas na análise, tornaram o gerenciamento dos dados complexo e delicado. E a confiabilidade e *disclosure* dos dados

¹ McLuhan propôs o conceito através do livro "A Galáxia de Gutenberg" publicado em 1962. Ele afirmava que os meios eletrônicos transformariam o mundo numa aldeia. (COLI, 2012)

apresentados para diferentes públicos e culturas também exigem um cuidado maior na sua elaboração.

Um ponto importante é a avaliação adequada dos processos para que o registro e evidenciação da operação sejam ideais para o usuário. Como dizem os norte-americanos com a expressão “*trash in, trash out*”², o tratamento contábil do dado na origem da operação é fundamental para que a informação seja útil ao usuário final, adequada para análise, não haja retrabalho para sua organização e a informação chegue ao destino no tempo adequado.

A operação objeto deste estudo consiste no ciclo de produção e venda do bem no exterior, quando o mesmo não transita fisicamente por depósitos ou propriedades da empresa que conduz a negociação. A produção é feita por uma entidade estrangeira com a qual é celebrado um contrato de fabricação dos itens. E a venda realizada é entre a empresa brasileira e o consumidor localizado no exterior. Essa transação também pode ser denominada “*back to back*”³.

Desta forma a proposta do trabalho é caracterizar a operação e, com base na sua essência, discutir o tratamento contábil adequado para os diferentes componentes da operação, como fornecedor, estoque, contas a receber, receita, custo, deduções da receita bruta e variação cambial etc.

Também serão rapidamente abordadas as visões de três usuários desta informação. São eles: o governo, o investidor e o gestor.

Espera-se colaborar para o entendimento da operação e aprimoramento das proposições contábeis sobre o assunto, a fim de enriquecer a teoria contábil com as necessidades vivenciadas por seus usuário e provedores de informação.

1.1 TEMA E PROBLEMA

No âmbito das relações internacionais, muitos são os aspectos que motivam as interações entre países. O comércio é um dos mais antigos. É possível cogitar que o Brasil é fruto deste interesse comercial. No Mercantilismo, o desenvolvimento das embarcações

² Numa tradução livre “entra lixo, sai lixo”. A expressão é empregada no sentido de que se a entrada do dado é feita de forma errônea, o relatório feito a partir dele e sua análise serão equivocados.

³ A expressão em inglês pode ser traduzida como “sem interrupção”. Entretanto na área logística o termo designa a operação supra caracterizada.

permitiu que os europeus buscassem meios alternativos para chegar às Índias e dessa tentativa desbravou-se a América e o Brasil. (ROMERO, 2010)

Após a Segunda Guerra, os países organizaram-se para promover e garantir que as relações comerciais internacionais aumentassem e se processassem com mais segurança e equidade entre as nações (AS DIMENSÕES..., 2002). E, dessa abertura comercial, houve o aumento do mercado consumidor, migração de capital e demais fatores produtivos, bem como a transferência do próprio processo de produção para áreas exteriores à da entidade que conduz a operação. E ao longo dos anos o desenvolvimento das relações comerciais entre nações foi expandindo-se.

As empresas brasileiras também assimilaram esta nova maneira de conduzir seus negócios, com novos parceiros no exterior, investimentos em empresas internacionais ou até instalação de subsidiárias em áreas estrangeiras.

Assim o assunto deste trabalho é *a produção e venda de bens nas relações comerciais internacionais*. E o tema é *a produção e venda de bens no exterior conduzidas por empresas brasileiras*.

Diante do exposto e da natureza das novas operações das empresas nacionais, entende-se importante discutir: *Como contabilizar adequadamente o processo de produção e venda de bens no exterior conduzidas por empresa brasileira, frente às práticas contábeis adotadas no Brasil?*

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

Discutir e propor a contabilização adequada de todo o processo de produção ou aquisição e venda de produtos no exterior conduzido por empresa brasileira, sendo que o item não transita pelo território nacional, nem por nenhum local de propriedade da companhia no exterior. Desta forma, pode-se resumir que o bem sai no fornecedor, parceiro estrangeiro, para o consumir final, também localizado no exterior, em outro país.

1.2.1 Objetivos específicos

Para se atingir o objetivo geral têm-se os seguintes objetivos específicos:

- a. Caracterizar o processo em estudo;
- b. Apresentar o tratamento tributário aplicável à operação;
- c. Identificar na literatura contábil e nas práticas contábeis adotadas no Brasil o tratamento adequado para a operação;
- d. A partir da identificação anterior, evidenciar a imprecisão do entendimento corrente de ganho financeiro e propor uma solução para a sua adequada contabilização.

1.3 JUSTIFICATIVA

A expansão do comércio internacional após a Segunda Guerra (1939-1945) foi estimulada de muitas maneiras, como será demonstrado posteriormente. É possível perceber esses estímulos pelos indicadores a seguir:

Entre 1960 e 1995, a produção mundial real cresceu 3,8% anualmente, enquanto o comércio mundial real cresceu 6,1% quase 50% mais rápido. Entre as muitas forças por trás da crescente importância das transações internacionais estão as reduções espetaculares que ocorreram nos custos reais dos transportes e das viagens internacionais. Entre 1920 e 1990, a média das taxas portuárias e de frete oceânico para cargas de importação e exportação caiu quase 70%. Entre 1930 e 1990, a média das tarifas e transporte aéreo por passageiro/milha caiu 84%, e o custo de uma ligação telefônica de três minutos entre Nova York e Londres despencou 98,6% (CAVES; FRANKEL; JONES, 2001, p. 6).

A abertura dos mercados associada à redução dos custos logísticos permitiu o acesso a novas demandas. As empresas de economias desenvolvidas, que já tinham seu mercado interno perto da saturação, vislumbraram um grande aumento do potencial mercado consumidor. A competição tornou-se global. Entidades fornecedoras de bens semelhantes provenientes de diferentes países passaram a competir pelos mesmos clientes.

O aprimoramento da produtividade através do aumento da qualidade e redução dos custos era iminente. E mais uma vez foi no exterior que puderam ser encontrados novos fornecedores para estabelecer parcerias, capital para financiar-se, novas opções de investimentos e até a oportunidade de transferir a produção para outros países. Ou seja, a mobilidade dos fatores produtivos (capital, terra e trabalho) acontecia num âmbito mundial.

As empresas brasileiras também aderiram à internacionalização. Segundo Fleury (2006) elas são consideradas entrantes tardios ou *late-movers*, pois entraram no mercado internacional após sua consolidação promovida pela iniciativa de empresas, em geral provenientes de países desenvolvidos, chamadas de primeiros entrantes ou *first movers*.

Fleury (2006, p. 7) afirma que “no final de 2005, havia cerca de 30 empresas brasileiras produzindo em aproximadamente 120 fábricas espalhadas ao redor do mundo”. E acrescenta que empresas como Gerdau, Companhia Vale do Rio Doce, Companhia Siderúrgica Nacional, Embraer, Cosan, entre outras, aderiram ao processo de internacionalização de suas atividades.

Acionistas, potenciais investidores, agentes financeiros, fornecedores, colaboradores, plantas produtivas, estrutura administrativa e de atendimento ao cliente, representantes comerciais e consumidores estão segregados culturalmente e territorialmente pelo mundo. E a informação contábil a respeito das operações das empresas também passou por alterações.

A contabilidade brasileira já tem se mostrado aberta às mudanças provocadas por esta nova estrutura internacional. Na convergência das normas brasileiras às internacionais, comprovou-se a necessidade de confluência do entendimento da informação contábil no mundo como resposta ao trânsito de investimento entre países. A fonte das informações e os seus usuários estão geograficamente separados.

Esse cenário, do qual as empresas brasileiras também são parte, com entidades segregadas fisicamente em diversos locais no mundo, é um desafio à maneira de se enxergar e evidenciar o patrimônio e suas variações.

Iudícibus e Marion (1999) definem que o objeto da contabilidade é o patrimônio de qualquer entidade que exerça atividade econômica, que mereça acompanhamento em suas mutações e variações.

E assim Teshe *et al.* (1991, apud BEUREN, 2009) completam que é função da Contabilidade o estudo do patrimônio e suas variações sob aspectos qualitativos e quantitativos, a fim de entender e prever seu comportamento.

Discorrendo ainda sobre a Contabilidade, Beuren (2009) cita Francesco Villa que introduziu as discussões sobre a cientificidade do conhecimento contábil. E transcreve que

Na concepção de Drummond (1995), Francesco Villa extrapolou os conceitos tradicionais de contabilidade, segundo os quais a escrituração e guarda de livros poderiam ser feitas por qualquer pessoa. Para ele a Contabilidade implicava conhecer a natureza, os detalhes, as normas, as leis e as práticas que regem a matéria (BEUREN, 2009, p. 26).

A contabilidade vivencia diariamente novas correntes administrativas, tipos de transações, processos e conseqüentemente variações patrimoniais que exigem de seus estudiosos uma análise e avaliação, a fim de que a informação não seja distorcida e o registro e evidenciação contábil ocorram de maneira adequada.

Cabe ressaltar que diversas Escolas de pensamento contábil constituíram-se desde que o tratado do Frei Luca Pacioli sedimentou a Escola Contista. Embora nem todas estejam em consonância, é importante que se compreenda que todas partiram da mesma base, ou seja, que o registro é apenas a memória de um fato e que tal fato prescindia de um estudo aprofundado (PARMA, 1991, apud BEUREN, 2009, p. 26).

Assim a discussão teórica dos processos que ensejam variações patrimoniais é fundamental para a preservação da Contabilidade como ciência. Isso permite que, a cada novidade, ela seja revisada, aperfeiçoada e ampliada através da discussão e teste de suas proposições, proporcionando ratificação ou transformação e valorizando a essência sobre a forma na contabilização das operações.

Prover orientação quanto à estrutura da informação aos gestores das tecnologias de informação, além de manter o registro contábil adequado, também é função da Contabilidade. Uma vez que para dotar o usuário de informações relevantes para a tomada de decisão é preciso assegurar-se que foram utilizados métodos adequados de mensuração que garantam a sua segurança e permitam que a mesma seja relevante para o maior número de usuários.

A forma adequada de registro e mensuração também evita o retrabalho, o reprocessamento e a interpretação equivocada da posição econômica e financeira da entidade. O tempo em que a informação é requerida é cada vez menor. Assim os momentos perdidos para a adequação dos dados à necessidade do usuário também podem tirar a relevância da informação.

A informação nas atuais estruturas de gestão tem um papel de destaque crescente. A Contabilidade, como responsável por sua manutenção e fornecimento, é um agente que necessita avaliar constantemente seu “produto”. Se a informação é armazenada e demonstrada de forma inadequada, proporciona uma análise equivocada e pode inviabilizar uma operação.

No âmbito acadêmico, a Contabilidade como as demais ciências deve estar em um constante processo de construção e aperfeiçoamento. E se não se adaptar às novas formas de mutações patrimoniais corre o risco de perder totalmente sua função e descaracterizar-se.

Há vários trabalhos sobre o assunto, principalmente estudos de caso, entretanto quando o escopo é o aspecto contábil da operação, não há material disponível.

1.4 METODOLOGIA

A pesquisa, dentro de seu objetivo geral, classifica-se como exploratória. Segundo Gil (2002, p. 41), esta classificação “têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o

problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses”. Pretende-se além de definir e caracterizar a operação de produção e venda no exterior, apresentar a teoria contábil pertinente e demais práticas adotadas no país relacionadas ao registro e evidenciação da informação, bem como propor hipóteses para sua contabilização. Ainda sobre este tipo de estudo Gil (2002, p. 41) conclui que “seu planejamento é, portanto, bastante flexível, de modo que possibilite a consideração dos mais variados aspectos relativos ao fato estudado”.

Quanto ao delineamento, o trabalho assume a forma de pesquisa bibliográfica. O delineamento é “um modelo conceitual e operativo da pesquisa” (GIL, 2002, p. 43), cujo foco está no “desenvolvimento da pesquisa, com ênfase nos procedimentos técnicos de coleta e análise de dados” (GIL, 2002, p. 43).

Segundo Gil (2002, p. 44), “boa parte dos estudos exploratórios pode ser definida como pesquisas bibliográficas”. Este procedimento de coleta de dados está intimamente ligado ao objetivo e perfil desta pesquisa, que é propor solução baseada em fundamentos teóricos existentes.

A pesquisa bibliográfica procura explicar um problema a partir de referências teóricas publicadas em documentos. [...] E] busca conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existentes sobre um determinado assunto, tema ou problema (CERVO; BERVIAN, 1996, p. 48).

As fontes bibliográficas utilizadas foram livros de leitura corrente do tipo obra de divulgação e livros de referência informativa, publicações periódicas e impressos diversos.

São classificadas como obras de divulgação aquelas “que objetivam proporcionar conhecimentos científicos ou técnicos” (GIL, 2002, p. 44). Os livros de referência informativa são “dicionários, enciclopédias, anuários e almanaques” (GIL, 2002, p. 45). E as publicações periódicas “são aquelas editadas em fascículos, em intervalos regulares ou irregulares, com a colaboração de vários autores, tratando de assuntos diversos, embora relacionados a um objetivo mais ou menos definido” (GIL, 2002, p. 45).

A abordagem do problema é qualitativa. Enquadra-se nesta tipologia, pois pretende-se descrever e analisar as características e variáveis dos processos envolvidos a fim de identificar uma maneira relevante de registrá-los.

Os estudos que empregam uma metodologia qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos vividos por grupos sociais, contribuir no processo de mudança de determinado grupo e possibilitar, em maior nível de profundidade, o entendimento das particularidades do comportamento dos indivíduos (RICHARDSON, 2007, p. 80).

Assim qualitativamente pretende-se fazer uma pesquisa exploratória a partir da bibliografia e acervo teórico disponível que auxilie o gestor da informação contábil no registro e evidenciação ideal para as necessidades de seu usuário.

1.5 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

O foco da pesquisa é a produção por terceiros e venda de itens no exterior gerenciadas por empresa nacional. Não se trata de produção em controlada ou filial situada no exterior. Nem de venda cujo produto tenha saído de um estoque que empresa possua no exterior. A transação ocorre entre o fornecedor e o cliente sem a intervenção física da empresa que conduz o processo. O produto não passa fisicamente pela empresa.

Entende-se que na produção do bem, este pode passar por mais de um fornecedor, mas pertence ao escopo desta pesquisa apenas se não transitar por nenhuma dependência da empresa.

Também não será abordada neste estudo a produção no exterior para venda no mercado interno, nem de produção no exterior para importação e posterior exportação (exportação de produto importado). Nem de *outsourcing*⁴ ou terceirização parcial da produção.

Importa destacar que não se pretende, através desta pesquisa, fazer qualquer tipo de juízo de valor a respeito das vantagens e desvantagens do comércio internacional para os países desenvolvidos e em desenvolvimento. Almeja-se apenas discutir a questão contábil inerente à operação de comercialização. Da mesma forma não se pretende analisar as consequências macroeconômicas e sociais envolvidas no processo de expansão das fronteiras comerciais.

1.6 ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO

O capítulo inicial abrange a introdução do assunto e as delimitações do estudo. Quanto à apresentação é feita uma breve contextualização, apresentação do tema, do problema, objetivos e justificativa da relevância da pesquisa. No tocante à classificação do trabalho, é

⁴ Termo que caracteriza a terceirização de parte do processo produtivo. Segundo Bendor-Samuel (2005, apud ANDRADE; FURTADO, 2005, p. 1) o “outsourcing da manufatura acontece [...] quando uma organização transfere a propriedade de um processo para um fornecedor”.

feito seu enquadramento metodológico dentro da estrutura teórica aplicável para pesquisas científicas.

O segundo capítulo aborda as teorias contemporâneas de relações comerciais internacionais. O ponto de partida é Adam Smith e sua Teoria das Vantagens Absolutas. E o encerramento da parte econômica é feito com o considerado pai do comércio exterior moderno (Ratti, 2006), Heckscher-Ohlin. Passa-se então para a questão do Direito Internacional, que é desafiado diariamente pelo desenvolvimento da globalização e seus métodos. São apresentados conceitos importantes e organizações internacionais relevantes. E termina-se apresentando os processos gerenciais de internacionalização das atividades. A finalidade do capítulo é uma introdução ao comércio internacional afim de ambientar a pesquisa nas bases teóricas publicadas sobre o assunto.

No terceiro capítulo desenvolve-se o escopo do trabalho, pois se conceitua, discute e sugere uma forma de contabilização para a operação objeto deste. É apresentada a visão corrente de que a operação é apenas um ganho financeiro. E é sugerida uma maneira de contabilização que entende-se ser mais relevante para o usuário.

Por fim é apresentada a conclusão.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 COMÉRCIO INTERNACIONAL

As relações comerciais entre nações são bastante antigas. É possível retomar as motivações do próprio comércio quando se trata de adquirir, ou trocar, mercadorias que não podem ser encontradas na região.

Ratti (2006) demonstra que o comércio nacional e o internacional, numa análise superficial, podem apresentar semelhanças, sendo que duas delas são seus alicerces e motivações: ambos se propõem a suprir as necessidades e desejos do indivíduo. E têm como motivos para sua existência “a impossibilidade de uma região ou país produzir vantajosamente todos os bens e serviços de que seus habitantes tenham necessidade” (RATTI, 2006, p. 305).

Esta limitação pode ser de ordem natural, como clima, solo, energia, minérios, água potável e demais recursos naturais; ou de ordem técnica, como capacidade produtiva, custo dos fatores de produção, desenvolvimento tecnológico e carga tributária. Ratti (2006) afirma ainda que na área internacional pode-se considerar “as diferenças de preços provenientes das relações de valor das diferentes moedas” (RATTI, 2006, p. 306).

Alguns conceitos correntes utilizados nas relações comerciais entre países foram sistematizados a partir da Escola Clássica, cujo precursor foi Adam Smith. Até 1750 o Mercantilismo pregava que a riqueza de um país estava na quantidade de metais preciosos que possuía, e assim havia o incentivo às exportações e mitigação das importações. Nas relações comerciais, entendia-se que sempre uma parte ganhava e outra perdia. Os mercantilistas também designavam ao governo a função de agente regulador das relações econômicas e defendiam que o valor de um item estava na quantidade de trabalho dispensada a ele. (SOUZA, 2009)

Com os trabalhos de Smith, houve o entendimento sobre as vantagens (mútuas) para as trocas entre os países e a relevância da divisão e especialização do trabalho.

Em sua obra “Investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações”, Adam Smith propôs, em 1776, a Teoria das Vantagens Absolutas. O autor parte do conceito de especialização do trabalho e o amplia para as relações internacionais. Com isto, demonstra que os países deveriam especializar-se na produção de certos itens e buscar sua troca no mercado internacional.

A divisão do trabalho permite o aumento da quantidade de trabalho, ou em outros termos, da produtividade. Smith explica que isso ocorre por três motivos:

[...] em primeiro lugar, ao aumento da destreza de cada trabalhador; em segundo lugar, à economia do tempo que normalmente se perdia ao passar de uma tarefa a outra; e, finalmente, à intervenção de um grande número de máquinas que facilitam e abreviam o trabalho, permitindo que um homem faça o trabalho de muitos (SMITH, 2003, p. 11).

Há, entretanto, neste mecanismo a limitação imposta pela extensão do mercado. Se o mercado consumidor for reduzido não haverá espaço para que as pessoas dediquem-se exclusivamente a uma atividade, pois a demanda seria inferior à capacidade de produção e o excesso da produção não teria como ser absorvido. E desta forma não haveria como trocar o excedente de um indivíduo pelo excedente de outro indivíduo do qual aquele tenha necessidade. (SMITH, 2003)

A extensão do mercado, por sua vez, está sujeita ao custo de transporte e à questão da moeda. Quanto menor for o custo do transporte maior são as chances de ampliar o mercado consumidor. Da mesma forma, a moeda, ou os meios de pagamento, precisam ter seu valor reconhecido em mais regiões.

Para ele os limites da divisão do trabalho podiam ser traduzidos através da dificuldade de se estabelecerem trocas comerciais intensas em longas distancias, e de seus custos embutidos, além das diferenças com que cada país fazia seu comércio – refletindo principalmente os meios de pagamento -, futuramente designadas pela relação cambial e padrão monetário estabelecido na relação internacional (DIAS; RODRIGUES, 2004, p. 92).

A moeda caracteriza-se por expressar um acúmulo de valor que permite a troca posterior. Intrinsecamente, como conceituou Smith (2003), ela exprime o valor da utilidade, ou produtividade (valor de uso), e do poder de compra (valor de troca) que o item apresenta.

Na Europa do século XVIII em que Smith propôs sua teoria, era evidente o problema do transporte de mercadorias para longas distâncias e da própria conversão do bem a um denominador comum de forma que seu valor pudesse ser preservado para ambas as partes.

Assim, com recursos limitados, a decisão pelo objeto da produção seria guiada pelo bem que gerasse maior valor agregado, ou seja, o item que permitisse ao seu fabricante adquirir mais das outras mercadorias que não pudesse produzir.

Sem se estender pela questão do valor, a ideia é que cada um produza aquilo que entende ter maior valor agregado e em coerência com o capital de que dispõe para manter-se durante o processo de produção do bem, pois dentro da concepção de Adam Smith, “a divisão

do trabalho é limitada pela quantidade de capital acumulado que lhe deve anteceder” (DIAS; RODRIGUES, 2004, p. 99).

Uma vez que o capital prévio disponível é o que seria determinante para a manutenção da produção no período entre o seu início e o momento de sua comercialização, os mesmos autores demonstram que “se por um lado a acumulação prévia de capital é necessária para se efetuar o aprimoramento das forças produtivas do trabalho, por outro lado ela conduz naturalmente a esse aprimoramento” (DIAS; RODRIGUES, 2004, p. 101).

Assim Dias e Rodrigues (2004) entendem que o grande mérito de Smith foi afirmar que o valor de uma mercadoria correspondia à quantidade de trabalho nela investido.

Dentro do apresentado sobre a Teoria das Vantagens Absolutas, ao ampliar o entendimento para um contexto global Smith defende que “cada país deve concentrar-se naquilo que pode produzir a custo mais baixo e trocar parte da produção por artigos que custem menos em outros países” (RATTI, 2006, p. 320).

A partir das proposições de Adam Smith, David Ricardo desenvolveu a Teoria das Vantagens Comparativas, ou Teoria dos Custos Comparados. Esta sugere que, analisando-se dois países, se um apresentar vantagens absolutas sobre o outro em relação a vários produtos, ele deveria especializar-se nos artigos em que sua vantagem fosse maior e não fabricar todos. Desta forma teria que ater-se às vantagens quando comparados os produtos entre si, ou, às vantagens relativas (RATTI, 2006).

Ratti (2006) utiliza-se da ilustração de Paul A. Samuelson, Prêmio Nobel de Economia, para exemplificar a questão:

Consideremos, diz ele, o caso de um advogado que é o melhor de sua cidade. Ele também é o melhor datilógrafo da cidade. Como deveria ocupar seu tempo? Deveria escrever e datilografar suas próprias ações legais? Ou deveria deixar a datilografia para sua secretária? Claro está que ele deve dedicar integralmente seu tempo às atividades legais (que, afinal de contas, lhe rendem bom dinheiro), nas quais possui vantagem comparativa maior em relação à sua secretária, muito embora ele seja superior a ela também em datilografia. O mesmo aplica-se aos países (SAMUELSON, 1992 apud RATTI, 2006, p.322).

No desenvolvimento da Teoria das Vantagens Comparativas, o autor focaliza a vocação individual e a busca pela produtividade sistêmica para definir os itens que deveriam ser comercializados e produzidos por cada país.

A teoria destaca que além do trabalho, existem outros gastos que afetam o valor de uma mercadoria, pois na sua elaboração são empregados artigos como implementos, ferramentas e edifícios. Mas apesar dos detalhes, um dos pontos importantes apresentados

pelo autor, herdado de Adam Smith, é a associação entre a quantidade de trabalho e o valor do bem.

Esta é a limitação central de sua teoria, restringir o valor do bem exclusivamente à quantidade de trabalho. Desta forma, em 1993, foi proposto o conceito de Custo de Oportunidade por Gottfried Von Haberler, que considera em seus estudos todos os fatores de produção.

Krugman e Obstfeld (2005) ilustram o custo de oportunidade a partir do exemplo das rosas americanas no inverno. Para produzir rosas em fevereiro, inverno na América do Norte, são necessárias estufas que exigem altos gastos com energia, investimento de capital e outros recursos escassos. Esses recursos escassos poderiam ser utilizados para produzir outros bens, como computadores. Desta forma, para produzir rosas a economia americana fabricaria menos computadores. Assim o custo de oportunidade das rosas em termos de computadores, seria o número de computadores que se deixaria de fabricar para obter certa quantidade de rosas.

Conceitualmente, o custo de oportunidade pode ser definido como “a renda líquida gerada pelo fator em seu melhor uso alternativo” (BURCH; HENRY, [197-] apud BEUREN, 1993, p. 1). Entenda-se como fator, o de produção; e melhor uso alternativo como a opção escolhida entre duas alternativas igualmente viáveis.

Prosseguindo com o estudo, foi percebido que diferentes países têm custos de produção diferentes para fabricar os mesmos artigos e que isto influenciaria a análise. Essa diferença foi então explicada por Bertil Ohlin, em “Comércio Inter-regional e Internacional”, editado em 1993. Baseado nas proposições de Eli Hecksche, Ohlin desenvolveu a teoria Heckscher-Ohlin, que explica que as diferenças nos custos são oriundas das diferenças na distribuição dos fatores produtivos entre os países. Ratti (2006, p. 329) esclarece que “um fator relativamente escasso em um país terá um custo relativo mais elevado que em outro, onde ele é relativamente abundante”.

Assim as limitações naturais ou técnicas de um país definem a vantagem comparativa de seus produtos. Uma vez que partir de uma avaliação baseada no custo de oportunidade para produção de determinado item, pode-se definir em quais bens um país apresenta vantagem comparativa sobre outro. Quanto menor o custo, maior a vantagem.

[...] a vantagem comparativa é influenciada pela interação entre os recursos das nações (a abundância relativa dos fatores de produção) e a tecnologia de produção (que influencia a intensidade relativa com que fatores de produção diferentes são utilizados na produção de bens diferentes) (KRUGMAN; OBSTFELD, 2005, p. 49).

A teoria de Heckscher-Ohlin também é conhecida por Teoria das Proporções de Fatores e é considerada “a base da teoria moderna do comércio internacional” (RATTI, 2006, p. 329). A partir dela pode-se encontrar as origens das motivações à internacionalização por fontes externas, pois “se um país for suficientemente rico em força de trabalho, mas possua pouco capital, os produtos trabalho-intensivo serão razoavelmente mais baratos, enquanto os produtos capital-intensivo serão razoavelmente mais caros” (RATTI, 2006, p. 329).

Como se percebe, a migração das manufaturas para países cuja mão de obra é menos onerosa financeiramente e a concentração de capital nas nações que apresentam elevado desenvolvimento tecnológico é uma estrutura conceitual perfeitamente adequável ao cenário mundial atual.

Nesse contexto, em que as trocas econômicas entre Estados soberanos é crescente, há a necessidade de regulamentar e definir os critérios dos relacionamentos entre países, bem como criar instituições que figurem na convergência de interesses e monitoramento das práticas de mercado.

O Direito Internacional pode ser definido como “um conjunto de normas que regulam as relações entre todos os componentes da sociedade internacional” (CUNHA, 1987, apud MORE, [2007?], p. 1). Sendo que a sociedade internacional pode englobar Estados, Organizações Internacionais e o próprio indivíduo.

Dentre suas fontes, a principal, segundo Mazzuoli (2001, apud YODA, 2005) são os tratados, pois eles expressam o livre acordo dos membros e formalizam por escrito suas intenções. Eles são fundamentalmente regidos pelo direito internacional, pois “todo acordo externo que não for regido pelo direito internacional não será considerado como sendo tratado, mas sim simples contrato internacional” (MAZZUOLI, 2001, apud YODA, 2005, p. 2). E podem ser acompanhados de instrumentos conexos como protocolos adicionais e anexos.

A Comissão de Direito Internacional ([19--], apud MORE, [2007?], p. 4) define tratado como “qualquer acordo internacional que celebram dois ou mais Estados ou outras pessoas de direito internacional”.

Desta forma diversos termos podem designar a convenção jurídica conhecida por tratado. São exemplos dele: declaração, convenção, carta, protocolo, ato, acordo, pacto, acordo executivo, ajuste ou acordo complementar e convênio. De fato, o que importa são os efeitos legais ratificados entre as partes contratantes e não a denominação utilizada, pois diferentes nomenclaturas não levam a efeitos jurídicos distintos (YODA, 2005).

Este tipo de acordo de Direito Internacional foi codificado internacionalmente pela Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados, concluída em 23 de maio de 1969. Esta foi preparada pela Comissão de Direito Internacional (CDI) das Nações Unidas e entrou em vigor em 27 de janeiro de 1980.

Em relação à regulação dos tratados, houve ainda em 1986 a assinatura da Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados entre Estados e Organizações Internacionais ou entre Organizações Internacionais, que permitia às organizações internacionais, além dos Estados, a celebração de tratados internacionais.

As organizações internacionais são associações de Estados e têm personalidade jurídica internacional. Numa definição mais completa, organização internacional “é uma associação de Estados instituída por um tratado, que persegue objetivos comuns aos Estados membros e que possui órgãos próprios para a satisfação das funções específicas da Organização” (BINDSCHIEDLER, [199-], apud MORE, 1998, p. 2).

More (1998) destaca que dentro da abundância de conceitos disponíveis para o tema duas características são pertinentes à definição: organização e internacionalidade. A primeira remete à estabilidade da entidade no sentido de seu caráter permanente e o direcionamento independente de seus membros; desta forma assume uma personalidade jurídica própria. E a segunda refere-se a sua origem; esta provém de um instrumento de Direito Internacional.

Dentro do escopo de integração econômica, More (1998) classifica as organizações quanto ao seu objeto, estrutura jurídica e território de ação.

No tocante ao objeto, estas podem ser

[...] de finalidades gerais (ONU), de cooperação política (Conselho Europeu), de cooperação militar (OTAN), de cooperação social e humanitária (OMS), de finalidades culturais e técnicas (UNESCO) e, finalmente (por pertinente a este estudo), de cooperação econômica, a exemplo da Comunidade Européia - CE e do North American Free Trade Agreement – NAFTA” (MORE, 1998, p. 2).

Quanto à estrutura jurídica, o caráter destas organizações é supranacional, ao contrário do caráter intergovernamental, pois “esta categoria de organização funda-se no princípio da ‘limitação da soberania dos Estados membros’, resultante da chamada ‘transferência de poderes soberanos dos Estados membros para organizações supranacionais’” (MORE, 1998, p. 2).

E o território de ação define a abrangência regional das organizações. Desta forma elas podem ser para-universais, como a OMC. Ou regionais, como o Mercosul.

Nos próximos subtópicos, serão introduzidas algumas das principais organizações de cooperação econômica de orientação supranacional que proporcionam a integração econômica mundial.

2.2 ORGANIZAÇÕES PARA-UNIVERSAIS

Também conhecidas como organizações supranacionais, estas se definem como entidades que congregam o interesse de vários países-membros e assim formulam regras e viabilizam operações aplicáveis a todos os seus componentes.

2.2.1 Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e Organização Internacional do Comércio (OIC)

Em 1944, realizou-se nos Estados Unidos, por iniciativa da recém-criada Organização das Nações Unidas (ONU), a Conferência de Bretton Woods, cujo objetivo era balizar as relações monetárias entre os países.

O objetivo pretendido com o novo sistema Bretton Woods “era garantir a estabilidade das relações monetárias e tratar da reconstrução dos Estados afetados pela II Guerra Mundial” (JORGE, 2003, p. 7).

O encontro culminou com a criação do Fundo Monetário Internacional e do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento, bem como com a formalização da intenção de instituição da Organização Internacional do Comércio.

O Fundo Monetário Internacional foi criado com a finalidade de assistir os países com problemas de câmbio (promover a estabilidade do câmbio) e assegurar a liquidez de seus balanços de pagamento. Essa instituição internacional promovia o monitoramento das economias e a cooperação monetária entre os membros; e agia a fim de permitir a implementação do novo sistema proposto em Bretton Woods.

Segundo Cunha (2006), a instituição procurava evitar as desvalorizações cambiais oriundas da concorrência que levariam as nações ao protecionismo. Desta forma

o novo padrão monetário estabelecia que os países deveriam comprometer-se a manter taxas de câmbio fixas, sendo o governo norte-americano garantiria a conversibilidade do dólar em ouro, procurando-se, assim, evitar as consequências negativas para a economia internacional que se atribuía ao rompimento com o padrão-ouro ocorrido no entreguerras (FERRACIOLI, 2007, p. 2).

O Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento tinha o objetivo de

“financiar a reconstrução da economia dos países destruídos pela guerra” (FERRACIOLI, 2007, p. 2). Dentre suas demais finalidades, citadas por Jorge (2003), destacam-se: a promoção dos investimentos privados no exterior e o auxílio na transição da economia de guerra para a de paz. Após sua missão inicial a entidade passou a financiar países em desenvolvimento. E define sua estrutura como uma cooperativa que pertence e é operada para o benefício de seus membros. Juntamente com a Associação Internacional de Desenvolvimento (AID), forma o Banco Mundial, que em união com outras três entidades, forma o Grupo Banco Mundial. As demais entidades são: Corporação Financeira Internacional (CFI, *International Finance Corporation* - IFC), Agência Multilateral de Garantia dos Investimentos (*Multilateral Investment Guarantee Agency* - MIGA) e Centro Internacional para Arbitragem de Disputas sobre Investimentos (CIADI, *International Centre for Settlement of Investment Disputes* - ICSID).

FMI e BIRD iniciaram suas atividades no primeiro semestre de 1946, após a adesão de 45 países. Atualmente contam com 188 nações e têm suas sedes em Washington, D.C. (Distrito de Columbia), Estados Unidos (INTERNACIONAL MONETARY FUND, 2012; WORLD BANK, 2012).

A Organização Internacional do Comércio foi idealizada para regular e gerir especificamente o comércio internacional. Segundo Ferracioli (2007, p. 2), “a Organização Internacional do Comércio complementaria o conjunto de instituições desta nova ordem internacional”. Desta forma, o Conselho Econômico e Social da Organização das Nações Unidas promoveu então em 1947, em Genebra, uma conferência para discutir a nova organização. As metas da reunião eram propor “a preparação da carta da OIC, as negociações do acordo geral de redução multilateral de tarifas e o estabelecimento de regras gerais para as negociações sobre medidas tarifárias” (FERRACIOLI, 2007, p. 2). No ano seguinte em Cuba, foi subscrita por 53 países a Carta de Havana, cujo conteúdo guardava a gênese da OIC. Todavia, apesar da intensa participação dos Estados Unidos da América na elaboração das bases da nova organização, a carta não foi submetida ao Congresso norte-americano. E a organização nunca foi concretizada.

A mudança na orientação diplomática dos Estados Unidos com relação ao acordo tem motivações ligadas a divergências políticas internas aos dispositivos previstos na Carta. Diebold aponta três: “as mudanças no cenário internacional entre 1945 e 1950, a situação política interna dos Estados Unidos e as inadequações da Carta do ponto de vista dos negócios

americanos” (DIEBOLD, 1952, apud SATO, 2001, p. 11).

Há ainda autores que explicam a negativa americana como uma atitude protecionista, como mostra a afirmação:

Quanto ao estabelecimento do GATT, cabe salientar que a criação de uma instituição verdadeiramente multilateral de comércio não interessava naquele momento aos Estados Unidos, por se constituir em uma barreira à sua supremacia econômica e comercial frente aos países europeus. Isto explica a própria criação de um acordo entre as partes contratantes, em lugar de uma organização da qual os países se tornam membros (DEIRO; MALLMANN, 2002, apud MATTKE, 2010, p. 27).

Posteriormente será apresentado que a estrutura da economia e política global quando da elaboração da Carta de Havana, não expunha uma notável necessidade da criação de uma rígida instituição para controle e observação do comércio internacional, sendo que os mecanismos que foram desenvolvidos para suprir esta demanda se mostraram eficientes.

2.2.2 Acordo Geral de Tarifas e Comércio (General Agreement on Tariffs and Trade - GATT)

O acordo teve origem durante o processo de elaboração da Carta de Havana e foi firmado em Genebra por 23 países, incluído o Brasil. O documento figurava como um acordo executivo que entraria em vigor a partir de janeiro de 1948 e regulamentaria temporariamente as relações de comércio internacional até a conclusão da Carta que criaria a OIC.

Segundo Ferracioli (2007), estava previsto no artigo XXIX do acordo, que, ao entrar em vigor, a Carta de Havana suspenderia os elementos principais da gestão do comércio internacional. Todavia com a não criação da Organização Internacional do Comércio, o GATT vigorou por mais de quatro décadas.

Face à não constituição de uma organização internacional de comércio mais abrangente, o Gatt ganhou status de organização internacional especial, à medida que apresentava duas faces distintas. A primeira diz respeito a um conjunto de regras procedimentais sobre as relações comerciais entre os países signatários. Essa é uma função de ordem jurídica, pois trata da elaboração, prática e controle de regras de direito material. Por outro lado, como fórum de negociações comerciais que através de instrumentos próprios à democracia parlamentar, de natureza comercial, procura aproximar as posições de seus signatários, o Gatt exerce sua condição essencialmente política” (SEITENFUS, 1997, apud DIAS; RODRIGUES, 2006, p.151).

Posteriormente, o GATT foi considerado fonte de direito para a criação da OMC e guarda em sua história um referencial permanente para o balizamento das relações comerciais internacionais. Sousa (2009, p.65) cita que dentre os acordos é “o de maior alcance que ainda hoje serve de trave-mestra à regulamentação do comércio internacional” (SOUZA, 2009,

p.65)

Apesar de possuir limitações, como não requerer aprovação legislativa para sua ratificação, o acordo foi importante para a reestruturação do comércio internacional pós-Segunda Guerra Mundial e construção do modelo vigente de globalização.

O principal objetivo do Gatt era a diminuição das barreiras comerciais e a garantia de acesso mais equitativo aos mercados por parte de seus signatários e não a promoção do livre comércio. Seus idealizadores acreditavam que a cooperação comercial aumentaria a interdependência entre os países e ajudaria a reduzir os riscos de uma nova guerra mundial (HOEKMAN; KOSTECKI, 1995, apud RÊGO, 1996, p. 4).

O acordo foi parte de oito rodadas de negociações. A cada edição, dentro do quadro de temas previstos para discussão, o foco das ações era principalmente “a redução de tarifas por meio da negociação multilateral internacional para o livre comércio” (MATTKE, 2010, p.12). A última ocorreu no Uruguai, contou com a participação de 123 países e culminou com a criação da OMC.

2.2.3 Organização Mundial do Comércio (OMC)

A Organização Mundial do Comércio (OMC, *World Trade Organization – WTO*) foi criada durante a Rodada Uruguai (1986-1994) e substituiu o GATT. É um dos principais atores da atual conjuntura do comércio internacional e iniciou suas atividades em 1º de janeiro de 1995.

A organização não se caracteriza como uma agência da ONU, entretanto mantém relações estreitas com suas agências desde a criação e seu Diretor Geral atua no Conselho Executivo da ONU.

A instituição figura como intermediadora das relações comerciais entre os países. Seus membros negociam e formulam acordos que são ratificados pelo poder legislativo de cada Nação. Segundo Sato (2001), uma expressão comum na Rodada Uruguai para designar a OMC era “*the GATT with teeth*” (o GATT com dentes), remetendo ao caráter autônomo da organização, uma vez que ela possui mecanismos que evitam o comportamento protecionista e arbitrário de alguns países.

O GATT foi adequado ao expressivo crescimento do comércio internacional vivenciado durante a sua vigência. Todavia, o mesmo crescimento obrigou as nações a criarem um mecanismo mais efetivo para regular suas relação. E a OMC veio suprir essa demanda iminente.

Os mecanismos de solução de disputas comerciais da OMC são mais rápidos e automáticos e menos sujeitos a bloqueio que os do antigo Gatt, onde a aplicação das recomendações dependia da concordância de todos os envolvidos. Com isso, o país infrator podia simplesmente não aceitar as conclusões e recomendações e bloquear a sua aplicação (RÊGO, 1996, p. 14).

Segundo Rêgo (1996), sempre que um membro da organização sentir-se prejudicado em uma negociação ou identificar a quebra de uma regra da OMC pode recorrer ao Órgão de Solução de Controvérsias e/ou fazer uma consulta bilateral quanto à negociação e não proceder com resoluções retaliatórias unilaterais.

Ferraciolli (2007, p. 13) evidencia que “desde o início das atividades do sistema de solução de controvérsias, em 1995, até o final de 2006, houve 356 casos submetidos ao Órgão de Solução de Controvérsias, grande parte deles solucionado adequadamente”.

Segundo Sato (2001), outro ponto decisivo para a criação da OMC era a condição dos países que não faziam parte do bloco das nações desenvolvidas. Estes figuravam como fornecedores de produtos primários e reivindicavam mais espaço e acesso à industrialização. Com criação da Comunidade Europeia, que dificultava a entrada de seus produtos, bem como com a posição dos Estados Unidos com seus subsídios à agricultura, estes países não possui qualquer poder de negociação no comércio internacional e sentiam-se desfavorecidos. Havia ainda aspectos como a questão da propriedade intelectual, a preservação do meio ambiente e os desequilíbrios sociais para os quais o comércio internacional também deveria atentar.

Desta forma a OMC atua como administradora, reguladora e observadora do sistema multilateral de comércio, garantindo uma competição mais justa entre as partes e a segurança da continuidade e previsibilidade do comércio internacional.

2.3 ORGANIZAÇÕES PRIVADAS

A regulação do comércio internacional, cujo objetivo é facilitar o fluxo de mercadorias ou proteger países menos desenvolvidos, também passa por organismos privados. Estes têm a função de promover o equilíbrio no comércio global e resolver possíveis disputas comerciais entre seus membros. Dentre os organismos de caráter privado destacam-se as câmaras de comércio bilaterais e a Câmara de Comércio Internacional (CCI) que tem abrangência global. (SOUZA, 2009, p.65)

2.3.1 Câmara de Comércio Internacional (CCI)

No âmbito das entidades privadas a Câmara de Comércio Internacional (CCI) destaca-se pois “é a única organização empresarial que representa mundialmente os interesses empresariais” (SOUSA, 2009, p.90).

Foi fundada em 1919 por empresários que buscavam o crescimento da economia global após os prejuízos da 1ª Guerra Mundial. Na ocasião a Câmara foi denominada “*the merchants of peace*” (os mercadores da paz). Sua criação foi uma reação do setor privado à carência de regulação para as relações de comércio, investimento e financiamento internacional.

Dentre sua aceitação, é a organização privada que mais emite instrumentos reguladores e cujas propostas tem maior adesão entre os países. Foi condecorada como um organismo consultivo de mais alto nível pela ONU. E desempenha atividades consultivas também para a Organização Mundial do Comércio, Fundo Monetário Internacional, Banco Mundial, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico e Comissão Europeia (SOUSA, 2009).

“Entre as atividades de maior relevância destacam-se a Corte Internacional de Arbitragem, a compilação e atualização de usos comerciais internacionais (Incoterms, Regras e Usos Uniformes relativos a Créditos Documentários) e a elaboração de códigos de conduta sobre diversos aspectos da atividade empresarial internacional (Carta Empresarial para o Desenvolvimento Sustentável, código de práticas legais em publicidade, código de boas práticas para elaboração de estudos de mercado, regras contra a extorsão e suborno nas transações internacionais, guia para o comércio eletrônico).” (p. 91, 2009, SOUSA)

Próximo de completa 100 anos de existência o organismo conta com membros de mais de 120 países e representa organizações empresariais de diversas atividades como indústria, comércio, serviços e as profissionais liberais.

2.4 ORGANIZAÇÕES DE INTEGRAÇÃO INTER-REGIONAL

Aos países geograficamente próximos existem formas de acordos que propiciam a integração econômica regional. Segundo More (1998) as forças microeconômicas que motivam a integração regional são as mesmas da globalização. Kindleberger (1974, p. 9) cita ainda que “Bertil Ohlin, moderno economista sueco, demonstrou não existir diferença

intrínseca entre o comércio inter-regional e o internacional”.

Desta forma, o desenvolvimento e abrangência desses acordos dependem exclusivamente da iniciativa dos Estados que delimitam as medidas para “aumentar, ou diminuir, os obstáculos às trocas, aos investimentos, aos fluxos de capitais e aos movimentos de fatores entre os grupos de países envolvidos” (MORE, 1998, p. 5).

No plano de Direito, a regionalização toma a forma de um acordo comercial preferencial ou de união aduaneira, nas formas mais simples, ou união econômica e monetária, na forma mais complexa.

Segundo Balassa (1962, apud MORE, 1998), os processos de integração econômica distinguem-se em cinco modelos: zona de livre comércio, união aduaneira, mercado comum, união econômica e integração econômica total.

Brevemente é possível definir estes conceitos com a finalidade de diferenciá-los. As zonas de livre comércio são acordos entre partes que estimulam a troca de mercadorias através da inexistência de tarifas para a maior parte dos produtos importados e exportados. Entretanto a inexistência de barreiras alfandegárias e comerciais, ainda permite que cada Estado preserve sua política comercial com outros países (terceiros). Neste ponto, há a diferença com a definição de união aduaneira, cujos países participantes praticam uma mesma política comercial e representam um mesmo “bloco” perante terceiros.

O mercado comum é uma união aduaneira que abrange ainda a eliminação de barreiras para a circulação dos fatores produtivos e da iniciativa individual entre os países. Já na união econômica tem-se um mercado mais unido em relação à política econômica. E finalmente, a integração econômica total que, como o próprio nome sugere, é a

reunião de todos os fatores dos modelos anteriores, aliados à unificação das políticas monetárias, fiscais, sociais, bem como ao estabelecimento de instituições supranacionais, cujas decisões são vinculantes a todos os Estados membros (MORE, 1998, p. 8).

Essa divisão está dentro do conceito de gradualismo, em que a delimitação dos processos é clara e organizada. Alguns autores contestam essa organização, pois na realidade essa integração é mais dinâmica e flexível (MORE, 1998). Entretanto através desta separação é possível verificar que a integração inter-regional tem diferentes abrangências, respeitando-se as negociações dos Estados.

A regionalização é combatida por alguns economistas que afirmam que essas áreas deixam os países que estão fora em desvantagem. E são contra a cláusula da nação mais favorecida do GATT, que “estabelece que toda Parte-Contratante deve dispensar às demais

Partes-Contratantes tratamento não menos favorável àquele dispensado aos produtos de qualquer outro país” (LAWSON, 2001).

Observando a integração e desenvolvimento exponencial da Comunidade europeia, More afirma que o comércio inter-regional cresce mais rapidamente que extra regional. E que de qualquer forma

[...] os processos regionais, de modo geral, têm se mostrado compatíveis com o processo de globalização, isto devido a diversos fatores, entre os quais se elencam o forte estímulo de crescimento (remoção de barreiras, harmonização de regras...) e o fortalecimento da concorrência internacional entre empresas (MORE, 1998, p. 8).

A maioria dos países no mundo faz parte de algum acordo fruto da regionalização. A seguir são apresentados alguns.

2.4.1 Mercado Comum do Sul (Mercosul)

Foi inicialmente proposto pela Declaração de Iguazu, em 1985, firmada entre Brasil e Argentina. Após outros acordos celebrados entre os dois países, foi em 1991, com a adesão do Paraguai e Uruguai que o Mercosul foi criado a partir do Tratado de Assunção. Inicialmente fundado como zona de livre comércio, em 1995 o Mercosul tornou-se uma união aduaneira. Em 1996 o Chile e a Bolívia também aderiram sob status de associados. Em 2006 a Venezuela formalizou sua entrada, mas aguarda a adesão. Figuram ainda como países associados Peru, Colômbia e Equador.

2.4.2 Acordo de Livre Comércio da América do Norte (North American Free Trade Agreement – NAFTA)

Semelhante ao Mercosul, o NAFTA surgiu de uma acordo bilateral e posteriormente sofreu a agregação de outro país. Inicial foi celebrado entre Canadá e Estados Unidos em 1988 e intitulava-se como um Acordo de Liberalização Econômica (United States - Canada Free Trade Agreement – FTA). Após quatro anos, em 1992, com a adesão do México, surgiu então o NAFTA. Este pode ser definido estritamente como um acordo de livre comércio, sendo que a abertura das fronteiras ao comércio foi prevista para acontecer gradualmente em 15 anos. E foi concluída no final de 2008. Participa ainda do acordo como associado o Chile.

2.4.3 União Europeia (UE)

A União Europeia já foi conhecida como Comunidade Econômica Europeia (CEE), Comunidade Europeia (CE) e Mercado Comum Europeu (MCE). Atualmente é composta por 27 países e teve sua origem na assinatura do Tratado de Maastricht, em 1992, inicialmente pelos 12 países membros da CEE.

São membros da UE: Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polônia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Romênia e Suécia.

Segundo More (1998, p. 1), “da unificação da política aduaneira à implementação da moeda comum, a CE é paradigma de estudo para todos os demais processos de integração econômica”.

Referência na identificação de uma integração inter-regional, a organização se define como um grande mercado único, cuja cooperação vai desde a ajuda ao desenvolvimento até a política ambiental.

2.4.4 Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico (Asia-Pacific Economic Cooperation - APEC)

Foi criado em 1989 como o Fórum de discussão para países do sudeste da Ásia e parceiros. E tomou forma de área de livre comércio, em 1994, na Conferência de Seattle. São membros do acordo: Austrália, Brunei, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonésia, Japão, Coreia do Sul, Malásia, México, Nova Zelândia, Papua-Nova Guiné, Peru, Filipinas, Rússia, Singapura, Taiwan, Tailândia, Estados Unidos e Vietnam

2.4.5 Comunidade Andina de Nações (Comunidad Andina de Naciones - CAN)

É também conhecido como Pacto Andino e foi celebrado durante o Acordo de Cartagena em 1969. Fazem parte Bolívia, Colômbia, Equador e Peru. Já fizeram parte do bloco Venezuela e Chile que saíram, respectivamente, em 2006 e 1976, sendo que o Chile desde 2006 é um membro associado.

2.5 PERSPECTIVAS DE ORGANIZAÇÕES SEM CONTINUIDADE GEOGRÁFICA INTEGRADAS

Na dinâmica das relações econômicas, as possibilidades são mais amplas do que nossos conceitos formais; e mais rápidas. Conforme cita Ohmae (2006, p.11), a visão unificada do mundo dos negócios é construída “diretamente da exposição ao mundo, de viagens frequentes e do contato com muitos homens de negócios”. E neste sentido as estruturas teóricas acontecem depois.

O problema é que, muitas vezes, não conseguimos nos desvencilhar dos roteiros antigos. Com a expansão da economia global surgiu uma visão mais unificada do mundo dos negócios. Hoje ele é visto como uma totalidade e si mesmo, não restrito por barreiras nacionais. (OHMAE, 2006, p. 11)

Assim a integração de países territorialmente próximos, como foi citado nos tópicos anteriores, pareceu importante em dado momento da construção das relações comerciais. Conforme Sousa (2009, p. 6), “esses acordos têm mostrado que a união ajuda em uma maior integração e consequentemente num aumento dos fluxos comerciais”.

Entretanto, pelo mesmo conceito que inspirou este modelo, está em construção um formato mais abrangente de relacionamentos entre países, do qual o Brasil faz parte.

Os chamados BRICs são países cujas economias quando combinadas podem ser promissoras. São eles Brasil, Rússia, Índia e China. Apesar de não comporem formalmente um bloco, eles apresentam uma certa coerência (LEITÃO; GRIBEL, 2012).

O conceito foi criado por Jim O'Neill em 2001, e segundo o economista Vaidyanathan (2012, apud LEITÃO; GRIBEL, 2012), os BRICs têm em comum a grande extensão territorial. Além disto destaca-se que dois dos países apresentam grandes mercados (Índia e China); e dois, enormes recursos naturais (Rússia e Brasil).

As combinações entre economias variam conforme tema e momento, bem como as potencialidades dos acordos. Fatores como produtividade da indústria, urbanização, escolaridade, relacionamento com países vizinhos e suas tensões sociais sempre agregarão ou desagregarão valor aos acordos comerciais. O importante é que a integração entre países distantes territorialmente “representa a mudança da estrutura de poder mundial” (LEITÃO; GRIBEL, 2012)

Esta visão ampliada para integração entre os países é indispensável para o tema tratado neste estudo. A queda das barreiras, inclusive geográficas, favorece o mecanismo de compra e venda de produtos entre nações. E possibilita que as empresas ampliem as oportunidades para

seus negócios.

2.6 INTERNACIONALIZAÇÃO

Internacionalizar é um neologismo que se refere ao ato da entidade envolver-se em negócios internacionais. Segundo Chiavenato (2004), todas as organizações, independente de seu tamanho, têm a sua disposição vários meios para internacionalizar-se.

Autores como Penrose (1959, apud Dalmoro, 2012) e Cyert e March (1963, apud Dalmoro, 2012) tratam a internacionalização como um processo. Algumas teorias posteriores montam modelos para explicar esta dinâmica. Entretanto numa abordagem mais pragmática a seguir são apresentadas cinco maneiras genéricas elencadas por Chiavenato (2004).

2.6.1 Fontes externas

A busca de suprimentos por fontes externas consiste na captação de fornecedores no exterior para o processo produtivo. (CHIAVENATO, 2004)

A finalidade é obter maior qualidade e custos reduzidos, ou, em casos específicos, artigos que não estão disponíveis nacionalmente. O engajamento dos fornecedores pode abranger desde o simples provimento de itens, até a terceirização de parte ou de toda a produção. São exemplos o já citado *outsourcing*, e o posteriormente citado *sourcing*.

2.6.2 Exportação

A exportação representa a venda de produtos de empresa nacional para países estrangeiros. Em geral é o primeiro passo das organizações que ampliam suas operações para o mercado externo.

Chiavenato (2004, p. 103) afirma que “a exportação permite entrar nos mercados de outros países, com pequenos custos adicionais e riscos limitados”. Esta é uma maneira de se aproximar do mercado consumidor estrangeiro e desenvolver um conhecimento maior do ambiente para melhorar estratégias de marketing, distribuição e comercialização, bem como estabelecer parcerias com entidades no exterior.

2.6.3 Licenciamento

O licenciamento consiste na transferência de recursos como tecnologia, patentes e habilidades administrativas para terceiros, no exterior, produzirem e comercializarem produtos semelhantes aos fabricados pela organização no Brasil. A empresa nacional assume a figura do licenciador e a empresa estrangeira a de licenciada.

Interessante destacar que segundo Alem e Cavalcanti (2005), as empresas transnacionais são a principal fonte privada de financiamento à pesquisa e desenvolvimento, bem como dominam nas transações com tecnologia.

O licenciamento pode ser a resposta a uma produção mais flexível, menos onerosa e mais rápida.

2.6.4 Franquia (*franchising*)

Semelhante ao *franchising* praticado dentro do país, a franquia é o conjunto de direitos que o franqueado adquire do franqueador que lhe permitem entre outras coisas, o direito de uso da marca, *know-how*, infraestrutura e equipamentos, assessoria administrativa, consultoria comercial, distribuição dos produtos etc. Vários franqueadores são mundialmente conhecidos como McDonald's, Pizza Hut, Subway e Burger King. A franqueadora Subway, por exemplo, está presente em 94 países com 34.824 estabelecimentos (SUBWAY, 2011).

2.6.5 Investimento direto

Significa a instalação de uma planta produtiva em outro país. Segundo Chiavenato (2004, p. 103), isso significa um “alto nível de envolvimento no comércio internacional”, pois a entidade administra diretamente os ativos em outro ambiente cultural, econômico e político, uma vez que seus investimentos estão em território estrangeiro.

Segundo Jorge e Castilho (2011), a partir da de 1990 houve um expressivo aumento na taxa de crescimento dos Investimentos Diretos Estrangeiros, também conhecidos como IDE. Sobre estes investimentos, os autores afirmam que:

Sua taxa de crescimento superou as taxas de crescimento do PIB e das exportações: no período compreendido entre 1986 e 1999, as taxas de crescimento ao ano foram de, respectivamente, 17,7%, 2,5% e 5,6%, segundo Blonigen (2006). Além disso, os fluxos de IDE sofreram mudanças qualitativas, em especial no que diz respeito ao seu direcionamento – com o crescimento da importância dos países em desenvolvimento enquanto países hospedeiros – e ao aumento da participação dos

investimentos no setor de serviços, em detrimento do setor industrial. (JORGE; CASTILHO, 2011)

O fluxo de capital entre países é mais fácil entre nações com um ambiente político e econômico estável e perspectivas de desenvolvimento crescentes. Indicadores como o Risco Brasil⁵ e classificações das agências mundiais especializadas em classificação de riscos são muito utilizados para análises.

2.7 ORQUESTRAÇÃO DE REDE

Entre os conceitos apresentados no capítulo sobre internacionalização foram descritas maneiras tradicionais de economicamente promover a integração das atividades empresariais globalmente. Entretanto existe um conceito mais recente a respeito da globalização que amplia e integra vários deles.

Friedman (2009) dividiu a globalização em três fases. A primeira, chamada de globalização 1.0 que aconteceu entre 1492 e 1800 e foi marcada pela saída de Cristóvão Colombo em direção ao novo mundo. Naquela época as motivações eram o imperialismo e a religião.

A segunda fase, também conhecida como globalização 2.0, estendeu-se de 1800 a 2000, passou pela Grande Depressão e pelas duas guerras mundiais. Seus impulsos foram movidos pelas multinacionais que buscavam mercado e mão de obra. Nessa época se processou de fato uma economia global, proporcionada pelas inovações como o motor a vapor, as ferrovias, a difusão do telégrafo, da telefonia, dos computadores pessoais, dos satélites, dos cabos de fibra óptica e da *Word Wide Web* em sua versão inicial (FRIEDMAN, 2009).

A terceira fase, globalização 3.0, conforme Friedman afirma permite que não apenas países (como na 1.0) e empresas (2.0), mas indivíduos se globalizem. E a grande motivação desta fase foram os *softwares* com diversas finalidades e a difusão da rede de fibra óptica pelo planeta. Todos tornaram-se vizinhos de porta (FRIEDMAN, 2009).

A terceira fase também, se diferencia das outras duas fases, pois os orientais conduziram o processo, enquanto nas primeiras o movimento foi liderado por europeus e americanos. A previsão é que os movimentos continuem sendo motivados por não ocidentais,

⁵ "O risco país é um índice denominado Emerging Markets Bond Index Plus (EMBI+) e mede o grau de 'perigo' que um país representa para o investidor estrangeiro." (O QUE..., [200-?])

pessoas de todas as partes podendo manifestar-se. Uma vez que as possibilidades das pessoas conectarem-se está cada vez mais rápida (FUNG; FUNG; WIND, 2008).

Houve ainda outros catalisadores, como o aumento da terceirização, na qual “empresas transferiram parte de seus processos para parceiros fora do país”; o *offshoring*⁶, ação semelhante a anterior, mas da produção; os softwares livres e sites que permitem às pessoas contribuírem com o desenvolvimento do conhecimento; revisão da cadeia de suprimentos, como o caso do Wal-Mart, que remodelou a parceria com fornecedores e seus sistemas de informação, bem como o aperfeiçoamento logístico e a redução de custos; o *insourcing* (logística integrada); ferramentas de busca na internet que democratizaram o acesso ao conhecimento a todo o mundo, dentre outros fatores, potencializados pelo desenvolvimento tecnológico. Eles conduziram o mundo a sua planificação, o que significa novos mercados para *sourcing*⁷ e vendas (FRIEDMAN, 2005, apud FUNG; FUNG; WIND, 2008).

O *sourcing* global é a busca por fornecedores fora de seus limites geográficos. Fung, Fung e Wind (2008) citam o exemplo da Dell que adquiria, dentre outras tecnologias, chips de computador da Ásia. Outras empresas, como a Boeing, também apresentaram esta prática; ela coordenava fornecedores distribuídos no mundo todo e isto permitia que ela encontrasse os fornecedores modelo para cada componente.

Os autores citam ainda que as empresas “perceberam que a cadeia de suprimentos poderia ser dividida e espalhada pelo mundo. Elas não apenas arrancaram as portas da fábrica, mas também o telhado” (FUNG; FUNG; WIND, 2008, p. 26).

A ação de dividir a cadeia de suprimentos em diferentes locais e coordenar estes processos já havia sido denominada “orquestração de processo”, por Hagel e Brown (2005, apud FUNG; FUNG; WIND, 2008). Conforme Fung, Fung e Wind (2008, p. 27), “a orquestração baseava-se em exércitos de montagem de pequenas e médias empresas que poderiam agir como uma só”.

A diferença entre a orquestração ou manufatura dispersa e o *sourcing* global é que o primeiro vai além da seleção de fornecedores, mas distribui o próprio processo de produção entre eles. Fung, Fung e Wind (2008) citam o exemplo da boneca Barbie da Matel. Em dado momento, produzir toda a boneca em Hong Kong tornara-se muito dispendioso. Então as partes passaram a ser moldadas em fábricas especializadas em Hong Kong e enviadas a China

⁶ Numa tradução livre “terceirização”

⁷ Numa tradução livre “fornecimento, abastecimento ou terceirização”.

continental, onde eram montadas, pintadas, vestidas e devolvidas a Hong Kong para serem embaladas. No processo completo foram utilizados vários parceiros que juntos formaram uma fábrica. O mundo era a fábrica.

Essa manufatura dispersa exige o desenho de toda a cadeia de suprimentos, sua otimização e o gerenciamento dos processos ao longo da cadeia. A nova empresa dispersa exigiu uma nova habilidade: a orquestração de rede (FUNG; FUNG; WIND, 2008, p. 28).

A estruturação do processo produtivo desta forma aumenta a flexibilidade das operações, pois mantendo a rede certa de fornecedores é possível atender diferentes demandas no menor tempo possível.

O orquestrador de rede precisa refletir sobre a criação e o gerenciamento dessa rede ampla e também sobre o desenho da melhor cadeia de suprimentos a partir dessa rede para atender a necessidade de um cliente específico. Nesse sentido, a rede representa a capacidade ou a energia potencial (FUNG; FUNG; WIND, 2008, p. 29).

Para ilustrar este conceito da flexibilização, os autores utilizaram o exemplo de seu negócio, a empresa Li & Fung. Na década de 1970 uma empresa americana, The Limited, os contratou para fornecer roupas. O prazo limite era 30 dias para entregar os pedidos, fossem 5 mil ou 200 mil peças. Para preparar-se para a demanda uma prática se tornou comum para a Li & Fung: deixar muitas fábricas preparadas para quando recebessem o pedido. Assim era possível responder rapidamente. “Se o pedido fosse muito grande, a empresa utilizaria diversas fábricas ao mesmo tempo. A produção deveria ter uma aparência uniforme o exigia o controle de matérias-primas, corte e modelos em todas as fábricas utilizadas” (FUNG; FUNG; WIND, 2008, p. 21).

Após a revisão e melhoria dos processos, os autores descrevem que as roupas já saiam prontas, embaladas, etiquetadas com o preço da loja americana e divididas para distribuição.

O conceito de orquestrar a rede pode ser ampliado também para as diferentes etapas de empresas de serviços, através da revisão do negócio e seus fornecedores e pontos-chaves; ou ampliado para redução dos custos fixos, como contratos de *leasings*⁸ e terceirização do atendimento ao cliente.

⁸ Expressão em inglês para a operação de arrendamento.

3 A PESQUISA

A produção, ou compra, fora do país associada à venda para consumidores no exterior sem nacionalizar a mercadoria é uma maneira de flexibilizar as atividades e aplicar o conceito de orquestração de rede. Esta opção de gerenciar as atividades está disponível às empresas brasileiras.

A definição deste processo e suas características serão abordadas a fim de contextualizar o fato e com base na literatura contábil encontrar a contabilização adequada.

3.1 DEFINIÇÃO DE BACK TO BACK

A operação conhecida como *back to back* é a entrega de produtos fabricados fora do país a clientes que também se localizam fora do país.

Conforme definição do Banco Central do Brasil (2012):

As chamadas operações de back to back são aquelas em que a compra e a venda dos produtos ocorrem sem que esses produtos efetivamente ingressem ou saiam do Brasil. O produto é comprado de um país no exterior e vendido a terceiro país, sem o trânsito da mercadoria em território brasileiro.

Estende-se o conceito descrevendo que o produto fabricado no exterior também não é armazenado em locais próprios da empresa brasileira que está conduzindo a operação. Assim o item é encaminhado diretamente do fornecedor para o cliente.

Estudos sobre a otimização dos recursos e insumos na produção e entrega ao cliente mostram que estes se transformaram ao longo dos anos, conforme apresentado no capítulo anterior. A organização dos fornecedores e fatores de produção, associada a uma logística eficaz, altera as práticas tradicionais de venda de mercadorias. O *back to back* é mais uma opção deste tipo de inovação.

Sobre os resultados práticos do back to back, pode-se dizer que optar por esta operação pode trazer grandes vantagens, como por exemplo: a redução de custo de frete, seguro e demais despesas; redução de prazos de entrega; e ganho cambial da operação, representado pela diferença de preço entre a mercadoria comprada e vendida, que ficará com a empresa, no caso brasileira, intermediária da operação (COMÉRCIO..., 2006).

Para celebrar uma operação de *back to back*, não é preciso autorização específica do Banco Central no aspecto da regulamentação cambial. Entretanto, é preciso que o processo de pagamento e recebimento seja conduzido por instituição autorizada para operar no mercado de câmbio (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2012).

Hortmann (2009) exemplifica a operação:

[...]uma determinada mercadoria é pedida, por exemplo, dos Estados Unidos, sendo este o destino final do embarque. O fornecedor, entretanto, se encontra sediado, também como exemplo, na Alemanha. A empresa brasileira fecha então a venda com a empresa norte-americana, recebe desta uma carta de crédito ou garantia de pagamento e abre imediatamente uma outra carta de crédito ou fornece uma garantia de pagamento à empresa alemã. O embarque é feito pela empresa alemã diretamente aos Estados Unidos e o faturamento e demais documentos da venda partem do Brasil para o comprador. É, na verdade, uma operação de triangulação, onde a empresa brasileira internaliza o lucro no mercado nacional.

A compra e a venda sempre são celebradas com a empresa brasileira. Fornecedor e cliente não têm nenhum vínculo.

3.2 ASPECTOS FISCAIS

O produto envolvido numa operação de *back to back* não transita pelo país. Desta forma não se caracteriza como importação, nem como exportação. Ainda que algumas empresas estejam discutindo judicialmente estes conceitos, não faz parte do escopo deste trabalho ensejar discussões fiscais.

Assim todos os tributos como Imposto de Importação (II), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), PIS/Pasep (Programa de integração social / Programa de formação do patrimônio do servidor público) e Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social), inerentes às operações de importação, não são devidos para o *back to back*, uma vez que não há nacionalização de nenhum produto.

Entretanto, o PIS/Pasep e a Cofins sobre a receita da venda são devidos conforme solução de consulta n.º 398, de 23 de novembro de 2010:

EMENTA: OPERAÇÃO BACK TO BACK. INCIDÊNCIA. BASE DE CÁLCULO. A operação de back to back, isto é, a compra e venda de produtos estrangeiros, realizada no exterior por empresa estabelecida no Brasil, sem que a mercadoria transite fisicamente pelo território brasileiro, não caracteriza importação nem exportação de mercadoria, por conseguinte, quanto à compra não há a incidência da Cofins nem da contribuição para o PIS/Pasep, prevista para a importação, quanto à venda não cabe a exoneração da mesma contribuição, referente a exportação. A base de cálculo da Cofins e da contribuição para o PIS/Pasep é o faturamento que corresponde o total das receitas auferidas pela pessoa jurídica. Sendo assim, a base de cálculo da citada contribuição em operação de back to back corresponde ao valor da fatura comercial emitida para o adquirente da mercadoria, domiciliado no exterior (RECEITA FEDERAL, 2010, apud CASTRO, [201-]).

Devido à não circulação da mercadoria também não há incidência de ICMS (Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços).

A transação tem alíquota zero para tributação de IOF (Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguros). Segundo a solução de Consulta n.º 49, de 6 de fevereiro de 2007: "EMENTA: INCIDÊNCIA DE IOF. OPERAÇÃO 'BACK TO BACK'. Incide alíquota zero nas operações de câmbio componentes da operação 'back to back'" (RECEITA FEDERAL, 2007, apud CASTRO, [201-]).

Destaca-se ainda a incidência de IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica) e CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) sobre o resultado líquido da operação.

Castro ([201-]) destaca que “se uma das empresas (ou ambas), domiciliadas no exterior, tiverem vinculação societária com a empresa brasileira, deverão ser respeitadas as regras de preços de transferência para fins de cálculo do IRPJ e CSLL”.

Aqui tem-se um ponto importante que será tratado no próximo tópico. Ao suscitar a questão do preço de transferência, indiretamente coloca-se a operação como uma transação de compra e venda. Algumas consultorias em operações de câmbio costumam caracterizar o *back to back* como uma operação financeira, pois identificam apenas as variações de caixa oriundas dos contratos de câmbio para recebimento e pagamento. Esta afirmação pode causar algumas confusões na interpretação contábil do evento, que serão tratadas a seguir.

3.3 ASPECTOS CONTÁBEIS E REGISTRO DA OPERAÇÃO

A movimentação patrimonial pela realização de uma operação de *back to back* traz reflexos econômicos e financeiros para a entidade. O registro contábil é a base de toda informação e análise. Assim determinar o momento, o valor e a rubrica adequada para o registro é fundamental para obter-se uma informação confiável e relevante.

Nos próximos tópicos será analisado como e por que registrar a receita e o custo do bem, as despesas com comissões, frete e desembaraço aduaneiro, bem como obrigações com fornecedores, estoque, contas a receber e variações cambiais. A partir de uma análise teórica, pretende-se evidenciar e propor uma forma de contabilização.

3.3.1 O lucro e sua evidenciação

Em entidades com fins lucrativos, a aplicação de um capital tem como objetivo o desenvolvimento de suas atividades e o retorno sobre o investimento. Como o próprio nome sugere, “fins lucrativos”, é o lucro que aponta se as operações estão dentro de suas

expectativas econômicas. Niyama e Silva (2011, p. 207) afirmam que “geralmente, a apuração do resultado é a medida de desempenho da entidade ou é a base de outras medidas, como o retorno do investimento”. E Sá (2010, p. 53) define: “lucro, no sentido genérico, é o acréscimo que o capital recebe por efeito de suas transformações, decorrentes de uma atividade humana”.

Entretanto a forma de registrar e evidenciar como o lucro foi alcançado é determinante para uma análise adequada das operações da empresa. Conforme Sá (2010), o resultado líquido (lucro ou perda) pode ser dividido em dois grupos, são eles: resultado bruto e resultado líquido. O primeiro é apurado pelo confronto do valor das vendas com o custo de mercadorias vendidas. O segundo é consequência do lucro bruto associado às demais despesas.

Sá (2010, p. 143) afirma: “Destacam-se, doutrinária e tecnicamente, essas duas classes de gastos, ou seja, os que dizem respeito aos bens de venda e os que dizem respeito a todo o complexo para manter a atividade”.

O autor completa que os primeiros são específicos da produção ou obtenção de vendas, enquanto os segundos são para o exercício de toda a atividade. E ainda afirma que “o conceito bruto equivale ao de operacional ou da produção direta na exploração do objeto de negócio da empresa” (SÁ, 2010, p. 144) .

Sinteticamente o resultado final é o lucro bruto, mais as receitas que não provém de vendas menos as despesas gerais.

3.3.2 Definição de receita e enquadramento da operação de *back to back*

Segundo descrito no pronunciamento 30 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis, receita pode ser definida como: “o ingresso bruto de benefícios econômicos durante o período observado no curso das atividades ordinárias da entidade que resultam no aumento do seu patrimônio líquido, exceto os aumentos de patrimônio líquido relacionados às contribuições dos proprietários” (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2012, p. 3).

Esta definição é abrangente em seu sentido, pois compreende tanto as receitas como os ganhos. A diferença entre os dois termos está na natureza do evento contábil, tendo em vista que a primeira refere-se àquela receita que “surge no curso das atividades ordinárias da entidade” (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2012, p. 2). E o segundo é

definido pelo IASB⁹ ([2011], apud Niyama; Silva, 2011, p. 209) como “outros itens que se enquadram na definição de receitas”. A importância desta separação é para o usuário que “necessitaria saber qual o resultado obtido pela entidade com suas atividades-fins” (NIYAMA; SILVA, 2011, p. 209).

Conforme descrito, não há dúvidas no entendimento de que a venda da operação de *back to back* é uma receita, uma vez que se enquadra como um incremento do patrimônio no curso de atividades da entidade. Os esclarecimentos a seguir são a respeito do enquadramento desta receita em receita operacional (de vendas ou outras operacionais) e receita financeira.

O primeiro tópico está na conceituação do que é uma atividade normal. Para Niyama e Silva (2011), esta é uma definição subjetiva e por isso sujeita a manipulações. Os mesmos autores especificam que “a adoção da ideia de atividade usual, ou similar, para a segregação do ganho em relação à receita decorre da suposição de que a entidade possui um objetivo claro e definitivo; e que esse objetivo está associado à exploração de um setor econômico” (NIYAMA; SILVA, 2011, p. 210). No caso do *back to back* isto pode ser bastante esclarecedor, pois está intimamente relacionado com a essência da operação.

É possível indagar qual o propósito de contratar de empresa brasileira um produto que poderia ser adquirido diretamente do fornecedor no exterior. A resposta para esta questão pode ser a exclusividade do fornecedor, do produto, ou do *know-how* de produção. E a única forma do cliente ter aquele produto com o valor agregado que ele espera está na opção de comprá-lo da empresa localizada do Brasil.

Assim a especificidade, a qualidade, ou até a exclusividade que a empresa brasileira tem sobre o produto faz com que o cliente não queira um similar, nem tenha como adquiri-lo de outra forma. Uma boa colocação no mercado e a confiança geram essas atitudes. E desta forma o conjunto oferecido pela entidade brasileira é mais significativo do que o preço do exterior.

Desta forma o *back to back* não apresenta vantagens para os vendedores que buscam nele apenas um ganho momentâneo. Mas está relacionado com a construção de uma identidade do produto, que é produzido em outro país apenas por questão de melhor gerenciamento da cadeia produtiva.

⁹ IASB é a sigla para *International Accounting Standards Board*. Numa tradução livre significa Conselho de normas internacionais de contabilidade.

A própria orquestração de rede não é algo momentâneo, mas uma revisão dos processos empresariais a fim de que o custo das operações seja minimizado. Assim entende-se o *back to back* como uma venda de produtos a clientes no exterior.

Outro ponto importante é a questão, que vem sendo levantada no mercado, de considerar as receitas e despesas da operação como financeiras, ou o resultado como um ganho financeiro.

Segundo Sá (2010, p. 293), receita financeira é o título da conta que “se destina a evidenciar o valor de ganho com operações financeiras, como juros por exemplo”.

O termo *financeiro* está relacionado à liquidez da empresa ou sua capacidade de cumprir com seus pagamentos; conforme Sá (2002, p. 232), “disponibilidade imediata do dinheiro ou dos elementos que diretamente o mesmo representam”. Assim todas as operações financeiras que têm por objetivo melhorar a capacidade de pagamentos podem gerar receitas e despesas financeiras que influenciam no resultado da companhia.

É importante destacar que apesar de compor o lucro líquido, “a alimentação da liquidez com o capital de terceiros (bancos, empresas de factoring, financeiras etc) tem um custo que desvia o lucro da empresa para seus financiadores, que passam a ser autênticos participantes dos resultados” (SÁ, 2002, p. 239).

O resultado financeiro de uma companhia tem uma representatividade muito específica, como destacam Ribeiro Filho, Lopes e Pederneiras (2009, p. 165):

Em que pese o tratamento de despesas financeiras como operacionais, é muitas vezes necessário separar as despesas financeiras de outras despesas operacionais, dada a sua natureza particular. As despesas financeiras não decorrem normalmente das atividades operacionais da empresa, mas são fruto das decisões financeiras da empresa, especificamente aquelas relacionadas à política de financiamento corporativa.

Os mesmos autores destacam a natureza fixa das despesas financeiras, em relação às atividades da empresa, a longo prazo (RIBEIRO FILHO; LOPES; PEDERNEIRAS, 2009). É justamente este carácter tão particular do resultado financeiro, a própria liquidez, que faz com que a operação de *back to back* não possa ser reduzida ao simples ganho financeiro pela troca de papéis (cambiais).

A operação de *back to back* conforme descrevemos não é uma maneira da empresa aplicar o excesso de capital, nem conquistar mais liquidez. Ela figura como uma operação mercantil dentro de suas atividades.

3.3.3 Momento de reconhecimento da receita

Além do enquadramento de uma mutação patrimonial dentro das definições de receita, o pronunciamento 30 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis cita em seu objetivo que “A questão primordial na contabilização da receita é determinar quando reconhecê-la” (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2012, p. 2).

Para tanto há cinco condições que precisam ser observadas no reconhecimento de uma receita. É preciso que:

- (a) a entidade tenha transferido para o comprador os riscos e benefícios mais significativos inerentes à propriedade dos bens;
- (b) a entidade não mantenha envolvimento continuado na gestão dos bens vendidos em grau normalmente associado à propriedade e tampouco efetivo controle sobre tais bens;
- (c) o valor da receita possa ser mensurado com confiabilidade;
- (d) for provável que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade; e
- (e) as despesas incorridas ou a serem incorridas, referentes à transação, possam ser mensuradas com confiabilidade (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTO CONTÁBEIS, 2012, p. 6).

Os primeiros pontos a observar (a e b) são a transferência dos riscos, benefícios e controle ao comprador. Formalmente e genericamente esta transferência está prevista nos *Incoterms*¹⁰. Segundo SOUSA (2009, p. 202):

[...] num contrato de compra e venda internacional, os Incoterms definem com clareza o local de mudança de propriedade das mercadorias transacionadas, os riscos e as responsabilidades, que do vendedor, quer do comprador. Após agregados aos contratos de compra e venda, os Incoterms passam a ter força legal, com seu significado jurídico preciso e efetivamente determinado.

Os Incoterms são editados pela Câmara de Comércio Internacional e sua aplicação esclarece boa parte das dúvidas a respeito da posse do item, uma vez que ambas as partes estão conscientes a respeito dos limites de risco e controle. No documento que especifica o tipo de frete também declara o valor que se pagará pela mercadoria (c).

O quarto item (d) refere-se à questão dos prováveis benefícios futuros e está ligado ao reconhecimento do ativo. Conforme Niyama e Silva (2011, p. 208), a própria receita “depende das definições de ativo, passivo e patrimônio líquido”. Neste caso o aumento do ativo pode ser pelo acréscimo de caixa, ou reconhecimento de um valor a receber. Este último é o mais usual nas operações de *back to back*.

¹⁰ *International Commerce Terms*, livre tradução para Termos de Comércio Internacional.

O último ponto é incorrer as despesas com confiabilidade. E para isso é preciso que o custo do produto vendido seja mensurável. O custo é consequência de ativos que geraram receitas. E desta forma, o estoque e a obrigação para com o fornecedor será ponto do próximo tópico.

É importante citar que a despesa com o frete do produto para a entrega ao cliente é uma despesa da transação. No caso do *back to back* o frete do fornecedor, que se incorporaria ao custo do produto vendido, bem como o frete para entrega do item ao cliente, como dedução da receita são o mesmo item.

Neste modelo considerou-se o valor diretamente como dedução da receita, pois a operação de compra com o fornecedor só é feita a partir do pedido do cliente, desta forma a saída do produto do fornecedor já é para entrega ao consumidor final. Sob um aspecto mais conservador, ativar esta despesa não seria o mais recomendável.

As despesas com comissão sobre a venda também são reconhecidas neste momento. Se o pagamento ao representante baseia-se em critérios financeiros de recebimento de duplicatas, no momento do reconhecimento da receita é feita apenas a provisão para futura realização da obrigação.

3.3.4 Passivo, estoque e custo

A transação celebrada entre a empresa brasileira e o fornecedor localizado no exterior também enseja registro e mensuração. Desta forma neste tópico será abordado o reconhecimento do passivo (fornecedor a pagar), com o concomitante reconhecimento do ativo (estoque em trânsito).

Simplificadamente passivos são obrigações presentes oriundas de transações celebradas no passado. Cabe destacar que a obrigação não surge por compromissos assumidos, mas conforme evidenciado no pronunciamento do Comitê de pronunciamentos contábeis, “A obrigação normalmente surge somente quando um ativo é entregue ou a entidade ingressa em acordo irrevogável para adquirir o ativo” (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2011, p. 28).

O reconhecimento do passivo se dá “quando for provável que uma saída de recursos detentores de benefícios econômicos seja exigida em liquidação de obrigação presente e o valor pelo qual essa liquidação se dará puder ser mensurado com confiabilidade” (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2011, p. 34). No mesmo item 4.46 do

pronunciamento é esclarecido: “nesses casos, o reconhecimento dos passivos exige o reconhecimento dos correspondentes ativos ou despesas”.

Nas operações de *back to back* a transferência do risco por parte do fornecedor, o que também podemos chamar de “entrega” da mercadoria, cria na empresa a obrigação de desembolsar a quantia combinada no prazo estipulado; ao mesmo tempo, o reconhecimento deste passivo faz com que a empresa reconheça este “estoque” (ativo) de propriedade sua até que aconteça a venda.

Um ativo é a expressão de um “benefício econômico futuro”, também definido como “seu potencial em contribuir, direta ou indiretamente, para o fluxo de caixa ou equivalentes de caixa para a entidade” (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2011, p. 27).

Seu reconhecimento acontece “quando for provável que benefícios econômicos futuros dele provenientes fluirão para a entidade e seu custo ou valor puder ser mensurado com confiabilidade” (COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2011, p. 34).

Não há dúvidas neste sentido, pois a compra do bem frente ao fornecedor é feita mediante pedido do cliente. Então existe a expectativa de obter benefícios econômicos futuros. Posteriormente no reconhecimento da receita o ativo é convertido em custo da mercadoria vendida.

É preciso observar que nas operações de *back to back* a transferência do controle da mercadoria do fornecedor para a empresa, e da empresa para o cliente é quase instantâneo, dado que o meio de entrega da mercadoria não se altera e em nenhum instante o bem passa por um espaço de propriedade da companhia brasileira. O transporte é contínuo entre fornecedor e cliente. Só há uma forma de entrega, um contrato de frete. E não haveria como o bem ficar em território estrangeiro sem responsável legal.

3.3.5 Variação cambial

A taxa de câmbio para reconhecimento da receita e do estoque (posterior custo) e demais despesas é a mesma, uma vez que os momentos de reconhecimento de receita e despesas são concomitantes.

Mas é preciso destacar que os itens financeiros no ativo e passivo precisam ser atualizados monetariamente a cada fechamento de balanço até a sua realização, bem como na sua liquidação.

As variações cambiais entre o valor convertido na data do reconhecimento do item no ativo, ou passivo, e o montante na taxa de fechamento do balanço é apurado e reconhecido como variação cambial não realizada no resultado mensal da companhia.

A variação final é então apurada apenas no momento do recebimento e pagamento. E as oscilações de câmbio ficam evidenciadas no resultado financeiro da entidade.

3.4 CONTABILIZAÇÃO PROPOSTA

- Transferência do risco, benefício e controle do fornecedor para a empresa brasileira

Conforme descrito na seção anterior, quando satisfeitos os requisitos para contabilização do passivo é preciso que seja feito o concomitante reconhecimento do ativo ou despesa, que são base para a obrigação perante terceiros. Neste caso, estão relacionadas abaixo o reconhecimento do passivo em moeda estrangeira com o fornecedor no exterior e o do ativo no estoque em trânsito.

Conta debitada: Estoque em trânsito (Ativo circulante)

Conta creditada: Fornecedores a pagar em moeda estrangeira (Passivo circulante)

- Transferência do risco, benefício e controle entre a empresa brasileira e o cliente

A receita após satisfeitos as cinco condições evidenciadas na seção anterior, é reconhecida com suas concomitantes despesas conforme evidenciado no quadro 1.

Quadro 1 - Lançamentos contábeis na transferência do risco, benefício e controle entre a empresa brasileira e o cliente

Lançamento	Contas debitadas	Contas creditadas
1	Contas a receber de clientes em moeda estrangeira (Ativo circulante)	Receita bruta de vendas para o exterior (Resultado - Receita bruta)
2	Impostos sobre receita bruta (Resultado – Deduções da receita bruta)	Impostos a recolher (Passivo circulante)
3	Custo da mercadoria vendida (Resultado – Custo da mercadoria vendida)	Estoque em trânsito (Ativo circulante)

Continuação

Lançamento	Contas debitadas	Contas creditadas
4	Despesa com comissões (Resultado – Despesa comercial)	Provisão de comissões a pagar (Passivo circulante)
5	Despesa com fretes e despesas aduaneiras (Resultado – Dedução da receita bruta)	Provisão para fretes e despesas aduaneiras (Passivo circulante)

- Variação cambial não realizada

A fim de atualizar ativos e passivos registrados conforme a taxa de fechamento no encerramento mensal são contabilizados contra o resultado financeiro os efeitos destas variações.

No quadro 2 estão demonstrados os lançamentos caso a cotação de fechamento mensal seja maior do que a do reconhecimento inicial.

Quadro 2 - Lançamentos contábeis de variação cambial não realizada quando a cotação de fechamento mensal é maior do que a do reconhecimento inicial

Lançamento	Contas debitadas	Contas creditadas
1	Contas a receber de clientes em moeda estrangeira (Ativo circulante)	Variação cambial não realizada (Resultado – receita financeira)
2	Variação cambial não realizada (Resultado – despesa financeira)	Fornecedores a pagar em moeda estrangeira (Passivo circulante)
3	Variação cambial não realizada (Resultado – despesa financeira)	Provisão de comissões a pagar (Passivo circulante)
4	Variação cambial não realizada (Resultado – Despesa financeira)	Provisão para fretes e despesas aduaneiras (Passivo circulante)

No quadro 3, a situação é inversa, ou seja, são propostos os lançamentos no caso da cotação de fechamento mensal ser menor do que a do reconhecimento inicial.

Quadro 3 - Lançamentos contábeis de variação cambial não realizada quando a cotação de fechamento mensal é menor do que a do reconhecimento inicial

Lançamento	Contas debitadas	Contas creditadas
1	Varição cambial não realizada (Resultado – Despesa financeira)	Contas a receber de clientes em moeda estrangeira (Ativo circulante)
2	Fornecedores a pagar em moeda estrangeira (Passivo circulante)	Varição cambial não realizada (Resultado – Receita financeira)
3	Provisão de comissões a pagar (Passivo circulante)	Varição cambial não realizada (Resultado – Receita financeira)
4	Provisão para fretes e despesas aduaneiras (Passivo circulante)	Varição cambial não realizada (Resultado – Receita financeira)

- Pagamento dos impostos

Quando devido, os impostos, que foram lançados juntamente com a receita no resultado do período, neste momento é contabilizada a sua liquidação.

Conta debitada: Impostos a recolher (Passivo circulante)

Conta creditada: Disponíveis (Ativo circulante)

- Pagamento dos fornecedores

No vencimento, são liquidadas as obrigações com os fornecedores no exterior. Como os valores são indexados em moeda estrangeira e realizados em Reais, a variação cambial entre a data do registro e a do pagamento é lançada contra a conta de variação cambial realizada. E todo o montante da variação cambial não realizada é estornado no próprio mês.

No pagamento, caso a cotação da moeda estrangeira seja maior do que a do reconhecimento inicial, seguem lançamentos:

Conta debitada: Fornecedores a pagar em moeda estrangeira (Passivo circulante)

Conta debitada: Variação cambial realizada (Resultado – Despesa financeira)

Conta creditada: Disponíveis (Ativo circulante)

E estorno do saldo de variação cambial não realizada

A segunda hipótese é caso a cotação da moeda estrangeira seja menor do que a do reconhecimento inicial, segue contabilização:

Conta debitada: Fornecedores a pagar em moeda estrangeira (Passivo circulante)

Conta creditada: Variação cambial realizada (Resultado – Receita financeira)

Conta creditada: Disponíveis (Ativo circulante)

E estorno do saldo de variação cambial não realizada

- Recebimento do cliente

No vencimento, são liquidadas as obrigações com os fornecedores no exterior. Como os valores são indexados em moeda estrangeira e realizados em Reais, a variação cambial entre a data do registro e a do pagamento é lançada contra a conta de variação cambial realizada. E todo o montante da variação cambial não realizada é estornado no próprio mês.

No recebimento, caso a cotação da moeda estrangeira seja maior do que a do reconhecimento inicial, seguem lançamentos:

Conta debitada: Disponíveis (Ativo circulante)

Conta creditada: Variação cambial realizada (Resultado – Receita financeira)

Conta creditada: Contas a receber de clientes em moeda estrangeira (Ativo circulante)

E estorno do saldo de variação cambial não realizada

A segunda hipótese é caso a cotação da moeda estrangeira seja menor do que a do reconhecimento inicial, segue contabilização:

Conta debitada: Disponíveis (Ativo circulante)

Conta debitada: Variação cambial realizada (Resultado – Despesa financeira)

Conta creditada: Contas a receber de clientes em moeda estrangeira (Ativo circulante)

E estorno do saldo de variação cambial não realizada

- Pagamento da comissão

Quando devido, as comissões, que foram lançados juntamente com a receita no resultado do período, neste momento é contabilizada a sua liquidação. Dependendo do contrato com o representante, a comissão só é paga mediante quitação da fatura pelo cliente.

Neste caso, segue contabilização para o caso da cotação de pagamento ser maior do que a do reconhecimento inicial:

Conta debitada: Provisão de comissões a pagar (Passivo circulante)

Conta debitada: Variação cambial realizada (Resultado – Despesa financeira)

Conta creditada: Disponíveis (Ativo circulante)

E estorno do saldo de variação cambial não realizada

A segunda possibilidade é o caso da cotação de pagamento ser menor do que a do reconhecimento inicial, segue contabilização:

Conta debitada: Provisão de comissões a pagar (Passivo circulante)

Conta creditada: Variação cambial realizada (Resultado – Receita financeira)

Conta creditada: Disponíveis (Ativo circulante)

E estorno do saldo de variação cambial não realizada

- Pagamento do frete e das despesas aduaneiras

No pagamento dos fretes que foram lançados juntamente com a receita no resultado do período, neste momento é contabilizada a sua liquidação.

Neste caso, segue contabilização para o caso da cotação de pagamento ser maior do que a do reconhecimento inicial:

Conta debitada: Provisão para fretes e despesas aduaneiras (Passivo circulante)

Conta debitada: Variação cambial realizada (Resultado – Despesa financeira)

Conta creditada: Disponíveis (Ativo circulante)

E estorno do saldo de variação cambial não realizada

A segunda hipótese é no caso da cotação de pagamento ser menor do que a do reconhecimento inicial, segue contabilização:

Conta debitada: Provisão para fretes e despesas aduaneiras (Passivo circulante)

Conta creditada: Variação cambial realizada (Resultado – Receita financeira)

Conta creditada: Disponíveis (Ativo circulante)

E estorno do saldo de variação cambial não realizada

3.5 CASO SIMULADO

Com a finalidade de exemplificar o exposto, criou-se o seguinte caso: artigos esportivos foram vendidos de uma empresa brasileira para um cliente no Paraguai, no valor de USD 36.000, incluindo fretes e despesas aduaneiras no valor de USD 7.000, pagos 10 dias após a entrega. O prazo de recebimento é 45 dias. As mercadorias foram produzidas na China, e pelos itens foi acordado o valor de USD 23.000, o prazo de pagamento é 41 dias. A comissão devida ao representante¹¹, corresponde a 2% do montante vendido. As cotações de fechamento do Dólar no período foram:

26/06/2012 - Compra: R\$ 2,0737; Venda: R\$ 2,0743

29/06/2012 - Compra: R\$ 2,0207; Venda: R\$ 2,0207

06/07/2012 - Compra: R\$ 2,0353; Venda: R\$ 2,0359

31/07/2012 - Compra: R\$ 2,0494; Venda: R\$ 2,0499

06/08/2012 - Compra: R\$ 2,0273; Venda: R\$ 2,0279

10/08/2012 - Compra: R\$ 2,0169; Venda: R\$ 2,0175

- Em 26/06/2012, na transferência da posse do produto do fornecedor para a empresa brasileira

Conta debitada: Estoque em trânsito (Ativo circulante)

Conta creditada: Fornecedores a pagar em moeda estrangeira (Passivo circulante)

Valor: USD 23.000 * R\$ 2,0737 = R\$ 47.695,10

¹¹ O representante comercial aqui descrito figura como um vendedor da empresa que atende o mercado exterior.

- Em 26/06/2012, na transferência da posse da empresa brasileira para o cliente

Conta debitada: Contas a receber de clientes em moeda estrangeira (Ativo circulante)

Conta creditada: Receita bruta de vendas para o exterior (Resultado - Receita Bruta)

Valor: USD 36.000 * R\$ 2,0743 = R\$ 74.674,80

Conta debitada: Impostos sobre receita bruta (Resultado – Deduções da receita bruta)

Conta creditada: Impostos a recolher (Passivo circulante)

Valor: R\$ 74.674,80 * (1,65% + 6,5%) = R\$ 6.086

Conta debitada: Custo da mercadoria vendida (Resultado – Custo da mercadoria vendida)

Conta creditada: Estoque em trânsito (Ativo circulante)

Valor: R\$ 47.695,10

Conta debitada: Despesa com comissões (Resultado – Despesa comercial)

Conta creditada: Provisão de comissões a pagar (Passivo circulante)

Valor: USD 36.000 * 2% * R\$ 2,0737 = R\$ 1.493,06

Conta debitada: Despesa com fretes e despesas aduaneiras (Resultado – Dedução da receita bruta)

Conta creditada: Provisão para fretes e despesas aduaneiras (Passivo circulante)

Valor: USD 7.000 * R\$ 2,0737 = R\$ 14.515,90

- No fechamento do mês de junho, em 30/06/2012:

Conta debitada: Fornecedores a pagar em moeda estrangeira (Passivo circulante)

Conta creditada: Variação cambial não realizada (Resultado – Receita financeira)

Valor: USD 23.000 * (R\$ 2,0737 – R\$ 2,0207) = R\$ 1.219

Conta debitada: Provisão de comissões a pagar (Passivo circulante)

Conta creditada: Variação cambial não realizada (Resultado – Receita financeira)

Valor: USD 720 * (R\$ 2,0737 – R\$ 2,0207) = R\$ 38,16

Conta debitada: Provisão para fretes e despesas aduaneiras (Passivo circulante)

Conta creditada: Variação cambial não realizada (Resultado – Receita financeira)

Valor: USD 7.000 * (R\$ 2,0737 – R\$ 2,0207) = R\$ 371

Conta debitada: Variação cambial não realizada (Resultado – Despesa financeira)

Conta creditada: Contas a receber de clientes em moeda estrangeira (Ativo circulante)

Valor: USD 36.000 * (R\$ 2,0743 – 2,0207) = R\$ 1.929,60

- No pagamento dos impostos:

Conta debitada: Impostos a recolher (Passivo circulante)

Conta creditada: Disponíveis (Ativo circulante)

Valor: R\$ 6.086

- No pagamento do frete e despesas aduaneiras:

Conta debitada: Variação cambial não realizada (Resultado – Receita financeira)

Conta creditada: Provisão para fretes e despesas aduaneiras (Passivo circulante)

Valor: R\$ 371

Conta debitada: Provisão para fretes e despesas aduaneiras (Passivo circulante)

Conta creditada: Disponíveis (Ativo circulante)

Valor: USD 7.000 * 2,0353 = R\$ 14.247,10

Conta debitada: Provisão para fretes e despesas aduaneiras (Passivo circulante)

Conta creditada: Variação cambial realizada (Resultado – Despesa financeira)

Valor: USD 7.000 * (R\$ 2,0737 – R\$ 2,0353) = R\$ 268,80

- No fechamento do mês de junho, em 31/07/2012:

Conta debitada: Variação cambial não realizada (Resultado – Despesa financeira)

Conta creditada: Fornecedores a pagar em moeda estrangeira (Passivo circulante)

Valor: USD 23.000 * (R\$ 2,0207 – R\$ 2,0494) = - R\$ 660,10

Conta debitada: Variação cambial não realizada (Resultado – Despesa financeira)

Conta creditada: Despesa com comissões (Resultado – Despesa comercial)

Valor: USD 720 * (R\$ 2,0207 – R\$ 2,0494) = - R\$ 20,66

Conta debitada: Contas a receber de clientes em moeda estrangeira (Ativo circulante)

Conta creditada: Variação cambial não realizada (Resultado – Receita financeira)

Valor: USD 36.000 * (R\$ 2,0207 – R\$ 2,0499) = - R\$ 1.051,20

- No pagamento do fornecedor em 06/08/2012:

Conta debitada: Variação cambial não realizada (Resultado – Despesa financeira)

Conta creditada: Fornecedores a pagar em moeda estrangeira (Passivo circulante)

Valor: R\$ 1.219 - R\$ 660,10 = R\$ 558,90

Conta debitada: Fornecedores a pagar em moeda estrangeira (Passivo circulante)

Conta creditada: Disponíveis (Ativo circulante)

Valor: USD 23.000 * 2,0273 = R\$ 46.627,90

Conta debitada: Fornecedores a pagar em moeda estrangeira (Passivo circulante)

Conta creditada: Variação cambial realizada (Resultado – Receita financeira)

Valor: USD 23.000 * (R\$ 2,0737 – R\$ 2,0273) = R\$ 1.067,20

- No recebimento do cliente e pagamento da comissão ao representante em 10/08/2012:

Conta debitada: Contas a receber de clientes em moeda estrangeira (Ativo circulante)

Conta creditada: Variação cambial não realizada (Resultado – Receita financeira)

Valor: R\$ 1.929,60 - R\$ 1.051,20 = R\$ 878,40

Conta debitada: Disponíveis (Ativo circulante)

Conta creditada: Contas a receber de clientes em moeda estrangeira (Ativo circulante)

Valor: USD 36.000 * R\$ 2,0175 = R\$ 72.630

Conta debitada: Variação cambial realizada (Resultado – Despesa financeira)

Conta creditada: Contas a receber de clientes em moeda estrangeira (Ativo circulante)

Valor: USD 36.000 * (R\$ 2,0743 – 2,0175) = R\$ 2.044,80

Conta debitada: Variação cambial não realizada (Resultado – Receita financeira)

Conta creditada: Provisão de comissões a pagar (Passivo circulante)

Valor: R\$ 38,16 - R\$ 20,66 = R\$ 17,50

Conta debitada: Provisão de comissões a pagar (Passivo circulante)

Conta creditada: Disponíveis (Ativo circulante)

Valor: USD 720 * R\$ 2,0169 = R\$ 1.452,17

Conta creditada: Provisão de comissões a pagar (Passivo circulante)

Conta debitada: Variação cambial realizada (Resultado – Receita financeira)

Valor: USD 720 * (R\$ 2,0737 - R\$ 2,0169) = R\$ 40,90

Quadro 4 – Demonstração do resultado da operação de *back to back* proposta no caso simulado, valores em Reais

	<u>Junho</u>	<u>Julho</u>	<u>Agosto</u>	<u>Total</u>
Receita bruta de vendas	74.675			74.675
(-) Deduções da receita	<u>-20.602</u>			<u>-20.602</u>
Receita líquida de Vendas	54.073			54.073
(-) Custo da mercadoria vendida	<u>-47.695</u>			<u>-47.695</u>
Lucro operacional bruto	6.378			6.378
(-) Despesas comerciais	<u>-1.493</u>			<u>-1.493</u>
Lucro antes dos juros e impostos (LAJI)	4.885			4.885
Resultado financeiro	<u>-301</u>	<u>268</u>	<u>-635</u>	<u>-668</u>
Variação cambial não realizada	-301	-1	302	0
Variação cambial realizada	0	269	-937	-668
Lucro líquido antes dos impostos sobre o lucro	<u>4.583</u>	<u>268</u>	<u>-635</u>	<u>4.217</u>

O resultado líquido das contabilizações está demonstrado no quadro 4. Este tem os registros segregados por mês. Nele é possível verificar os itens separados nas diversas rubricas da demonstração de resultado.

4 CONCLUSÃO

A relação entre o registro da operação e sua natureza está intrinsicamente ligada à qualidade da informação que a contabilidade apresenta aos seus usuários. Neste caso, do *back to back*, o conceito de considerá-lo apenas um ganho financeiro pode distorcer a análise do resultado da empresa. Principalmente, se esta operação se tornar material frente às demais formas de venda.

O contexto em que está inserida a operação é importante. Desta forma, foi tomada a orquestração de rede como a visão que embasa a operação. Aquela propõe que em um mundo sem fronteiras, as empresas administram seus recursos em diversos locais do globo. E desta forma otimizam suas atividades.

Assim uma empresa quando optar por praticar o *back to back* estará apenas escolhendo uma forma logística mais rentável de exercer suas relações comerciais. As operações são as mesmas que ela habitualmente fez. A diferença é que em lugar de importar e depois exportar, tem-se o caminho simplificado.

Os produtos que ela compra do fornecedor fazem parte do seu portfólio; e ela poderia vendê-los para outros clientes. Da mesma forma, se ela fabricasse os próprios produtos estes seriam os produtos a serem exportados. De outra forma, como foi explanado não haveria razões para que o cliente compre do Brasil e não diretamente do fornecedor. O valor que a companhia brasileira agrega de *know-how* na produção, garantia e segurança em sua marca, patente ou exclusividade na elaboração é que faz com que o cliente adquira do Brasil um produto fabricado no exterior.

Há também os casos de empresas cuja finalidade é transacionar este tipo de operação logística, buscando nichos de mercado e oferecendo facilidades aos clientes. Neste caso, a operação também não deixa de ser uma atividade-fim do seu objeto social. Devido à facilidade para operar o *back to back*, dificilmente uma empresa contratará a operação sem que a mesma faça parte de suas transações correntes.

A “troca de cambiais” que gera as dúvidas quanto à contabilização, para leigos em contabilidade, nada mais é do que o processamento de liquidação da operação, e não a substituição de sua essência mercantil. O *back to back* não tem características de operações financeiras.

Ainda que a transação não seja financeira, a compra de fornecedor no exterior, bem como a venda para cliente, também no exterior, resultam em títulos financeiros que estão

indexados em moedas estrangeiras. Estes constituem uma exposição cambial, cuja variação das taxas de câmbio podem provocar ganhos ou perdas financeiras. Estas fazem parte do risco da operação, pois em todas as economias, inclusive as mais seguras, isto é possível.

Entretanto o risco financeiro pode ser minimizado se os prazos de recebimento e pagamento estiverem próximos, e assim constrói-se um *hedge*¹² natural, pois haverá um ativo e um passivo que, mesmo expostos às oscilações das taxas de câmbio, por estarem indexados na mesma moeda e terem prazos próximos, terão suas variações compensadas.

Internamente, ao considerar a transação como mercantil, é possível avaliá-la comparativamente às demais operações que são praticadas, através da margem de lucro, por exemplo. E assim verificar se a estratégia está dentro da lucratividade esperada para aqueles consumidores no exterior.

Ainda na questão da comparabilidade, quando se tomam diversas empresas e as compara, é possível avaliar de maneira adequada como as companhias conduzem suas operações e como administram seus recursos financeiros, sem problemas de interpretação. Se na análise entre empresas diferentes que praticam a mesma operação houver entendimentos diferentes quanto à classificação e à essência de um mesmo fato, haverá resultados distorcidos a respeito de suas operações.

Índices como o LAJIDA (Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização) e o LAJI, (Lucros antes de juros e impostos), que são utilizados para avaliar o desempenho das operações seriam seriamente distorcidos, pois a segregação entre o resultado financeiro e o operacional não estaria clara. Observe-se que caso o *back to back* fosse considerada uma transação financeira, o resultado financeiro seria “favorecido” com o lucro da operação. Genericamente, a empresa pareceria menos rentável operacionalmente, e com um custo de capital de terceiros menor.

A demonstração dos fluxos de caixa, que subdivide os fluxos em operacionais, financeiras e de investimentos, também seria prejudicada se os resultados das transações *back to back* fossem computados como financeiras.

Com isto, percebe-se a importância de avaliar contabilmente cada transação da empresa à luz da sua verdadeira essência, uma vez que esta conclusão ensejará o modelo para lançamento. E este será a base para elaboração das demonstrações que permitirão as análises sobre as operações da companhia.

¹² A expressão em inglês significa "cobertura".

Se a primeira avaliação for distorcida, toda a cadeia de procedimentos subsequentes ficará comprometida. E a informação contábil não permitirá que a análises e conclusões sejam verdadeiras.

Em um mundo onde as empresas já não apresentam uma estrutura física coesa, é importante que os processos sejam analisados para que a informação fique coerente, bem como tenha a rapidez necessária para suprir as demandas dos usuários. Este é um grande desafio, informação de qualidade em pouco tempo.

A caracterização do processo sob os aspectos teórico e operacional foram abordados, bem como a tratativa fiscal para as operações de *back to back*. A literatura contábil foi levantada e relacionada com a proposta de contabilização da operação. A justificativa sobre as diferenças entre o conceito corrente de ganho financeiro também foram elencados. Bem como a importância de uma análise das operações que a Companhia pratica.

Sugere-se para os próximos trabalhos relacionados ao tema: fazer o levantamento estatístico do critério para contabilização entre empresas praticantes do *back to back*; e estender os estudos para outros processos de orquestração de rede.

REFERÊNCIAS

ALEM, Ana Claudia, CAVALCANTI, Carlos Eduardo. O BNDES e o Apoio à Internacionalização das Empresas Brasileiras: Algumas Reflexões. **Revista do BNDES**. Rio de Janeiro, v. 12, n. 24, p. 43-76, dez. 2005. Disponível em: <<http://www.maxitradeconsultoria.com/2011/Downloads/BNDES-apoio-internacionalizacao-empresas-brasileiras.pdf>>. Acesso em: 17 dez. 2012.

ANDRADE, Carolina A. A.; FURTADO, João. **Discutindo processos de outsourcing da manufatura**: uma análise a partir de elementos das indústrias eletrônica, farmacêutica e automobilística. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENECEP2005_Enecep0704_0665.pdf>. Acesso em: 10 jul. 2011. 8p.

AS DIMENSÕES econômicas da Globalização. In: OCAMPO, José Antônio (coord). Globalização e desenvolvimento. Brasília: CEPAL, 2002. 29p-76p. Disponível em: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/9/10029/Por-Cap2-Globalizacion.pdf>>. Acesso em 16 dez. 2012.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Exportação e importação**. [Brasília], 2012. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/bc_atende/port/expImp.asp#15>. Acesso em 15 nov. 2012. Não paginado.

BARRAL, Welber; PIMENTEL, Luiz Otávio. **Comércio internacional e desenvolvimento**. Florianópolis, SC: Fundação Boiteux, 2006. 407p.

_____; REIS, Geraldo Antônio dos Reis. Globalização e o novo marco regulatório do comércio internacional: a inserção brasileira. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 20, n. 1, p. 179-209, 1999. Disponível em: <<http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaios/article/viewFile/1943/2319>>. Acesso em: 25 jun. 2011. 30p.

BEUREN, Ilse Maria (Org.) **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2009. 195p.

_____. Conceituação e contabilização do custo de oportunidade. **Cadernos de estudos**, São Paulo: FIEP/CAFI, n. 8, p. 1-12, abr. 1993. Disponível em: <<http://www.eac.fea.usp.br/cadernos/completos/cad08/conceituacao.pdf>>. Acesso em: 26 jun. 2011. 12p.

CASTRO, Danilo Monteiro de. **Operação "Back to Back" e seus reflexos tributários**. Dalmazzo e Castro Advogados. [201-]. Disponível em: <<http://www.dalmazzoecastro.com.br/artigos/artigo007.html>>. Acesso em: 15 nov. 2012. Não paginado.

CAVES, Richard E; FRANKEL, Jeffrey A; JONES, Ronald W. **Economia internacional: comércio e transações globais**. São Paulo: Saraiva, 2001. 598p.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino. **Metodologia Científica**. 4.ed. São Paulo: Makron Books, 1996. 209p.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração nos novos tempos**. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

COLI, Clarissa. Conceito da ‘Aldeia Global’ de McLuhan faz 50 anos. **Diário do Vale**, Volta Redonda, 10, fev. 2012. Disponível em: <<http://diariodovale.uol.com.br/noticias/0,54039,Conceito%20da%20'Aldeia%20Global'%20de%20McLuhan%20faz%2050%20anos.html#axzz2FGozcS7C>>. Acesso em 16 dez. 2012. Não paginado.

COMÉRCIO exterior, perguntas e respostas. **Informaq**. [São Paulo]: Abimaq, n.91, Jun 2006. Disponível em: <http://www.abimaq.org.br/informaq_show.asp?id=1382>. Acesso em: 15 nov. 2012. Não paginado.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **Pronunciamento CPC 30 (R1): Receitas**. 19 out. 2012. Disponível em: <[http://www.cpc.org.br/pdf/CPC%2030%20\(R1\)%2031102012-limpo%20final.pdf](http://www.cpc.org.br/pdf/CPC%2030%20(R1)%2031102012-limpo%20final.pdf)>. Acesso em 16 nov. 2012. 30p.

COMUNIDAD ANDINA. **Quiénes somos**. Disponível em: <<http://www.comunidadandina.org/quienes.htm>>. Acesso em: 25 jun. 2011. Não paginado.

CUNHA, André Moreira, Estratégias periféricas sessenta anos depois do acordo de Bretton Woods. **Revista de Economia Política**, São Paulo, vol. 26, n. 4 (104), pp. 483-501, out./dez. 2006. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rep/v26n4/01.pdf>>. Acesso em: 25 jun. 2011. 19p.

DALMORO, Marlon. Redes de promoção internacional e suas contribuições no processo de internacionalização: o caso do psi wines from Brazil. **REAd. Revista Eletrônica de Administração**. Porto Alegre, v. 18, n. 2, maio/ago. 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-23112012000200010&lang=pt>. Acesso em: 17 dez. 2012. Não paginado.

DIAS, Reinaldo; RODRIGUES, Waldemar (Org). **Comércio exterior: teoria e gestão**. 1. ed. São Paulo, SP: Atlas, 2004. 404p.

DORNIER, Philippe-Pierre et al. **Logística e operações globais: texto e casos**. São Paulo, SP: Atlas, 2000. 721p.

FERRACIOLI, Paulo. **Do GATT à OMC: a Regulação do Comércio Internacional**. [s.l.], maio 2007. Disponível em: <<http://www.eclac.org/dmaah/noticias/paginas/9/28579/OMCna.pdf>>. Acesso em: 25 jun. 2011. 13p.

FLEURY, Afonso. Por que a internacionalização das empresas é importante? **Informativo da Fundação Carlos Alberto Vanzolini**, São Paulo: Departamento de Engenharia de Produção da Escola Politécnica da USP, ano XV, n. 65, p. 7-8, nov./dez. 2006. Disponível em: <http://portal.vanzolini-ead.org.br/siteBuilder/upload/br/site_147/arquivos/secao_1024/Vanzolini%20em%20Foco%20nº%2065.pdf>. Acesso em: 25 jun. 2011. 8p.

FRIEDMAN, Thomas L. . **O Mundo é plano: O Mundo globalizado no século XXI**. 3. ed. atual Rio de Janeiro (RJ): Objetiva, 2009. 634p.

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA SIEGFRIED EMANUEL HEUSER. NÚCLEO DE DOCUMENTAÇÃO – NDOC. **Regras básicas de apresentação, conforme a NBR 6023 e NBR 10520 da ABNT**. Porto Alegre, abr. 2008. Disponível em: <<http://revistas.fee.tche.br/download/referencias-citacoes-abnt.pdf>>. Acesso em: 5 jul. 2011. 15p.

FUNG, Victor K.; FUNG, William K.; WIND, Yoham (Jerry). **Competindo em um mundo plano**. Porto Alegre: Bookman, 2008. 232p.

GABITE DE DOCUMENTAÇÃO E DIREITO COMPARADO. **Tratados: Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados**. Disponível em: <<http://www.gddc.pt/siii/im.asp?id=1588>>. Acesso em: 25 jun. 2011. Não paginado.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 175p.

HORTMANN, Sergio. **Operação back to back**. Portal Joiabr. [S.l.:s.n.], 2009. Disponível em: <<http://www.joiabr.com.br/comex/fev09.html>>. Acesso em: 16 dez. 2012. Não paginado.

INTERNACIONAL MONETARY FUND. **What we do**. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/about/whatwedo.htm>>. Acesso em: 15 dez. 2012. Não paginado.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. **History**. Disponível em: <<http://www.iccwbo.org/about-icc/history/the-merchants-of-peace/>>. Acesso em: 15 nov. 2012. Não paginado.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. **Members**. Disponível em: <<http://www.iccwbo.org/worldwide-membership/members/members/>>. Acesso em: 15 nov. 2012. Não paginado.

IUDICIBUS, Sérgio de. **Teoria da contabilidade**. 5.ed. 1997. 331p.

_____, Sérgio de; MARION, José Carlos. **Introdução à teoria da contabilidade para o nível de graduação**. 2. ed. São Paulo, SP: Atlas, 2000. 288p.

JORGE, Carolina de Almeida; CASTILHO, Marta Castilho. Impacto da integração regional sobre os fluxos mundiais de investimento direto estrangeiro. **Economia e Sociedade**. Campinas, v. 20, n. 2, ago. 2011. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-06182011000200006&lang=pt>. Acesso em: 17 dez. 2012. Não paginado.

JORGE, Nuno Batista. **Elementos históricos que conduziram à OMC**. [s.l.], jul. 2003. Disponível em: <http://www.ciari.org/investigacao/elementos_conduziram_omc.pdf>. Acesso em: 25 jun. 2011.

KINDLEBERGER, Charles P. **Economia internacional**. 3. ed. São Paulo: Mestre Jou, 1974. 671p.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTFELD, Maurice. **Economia Internacional: teoria e política**. 6. ed. São Paulo: Pearson Adisson Wesley, 2005. 558p.

LAWSON, Michael N. Do princípio da não-discriminação no comércio internacional: a cláusula de nação mais favorecida e a obrigação de tratamento nacional. **Revista Jus Vigilantibus**, [s.l.], 13 jul. 2005. Disponível em: <<http://jusvi.com/artigos/16394>>. Acesso em: 25 jun. 2011. Não paginado.

LEITÃO, Míriam; GRIBEL, Alvaro. Brics em estudo. **O globo**. Disponível em: <<http://oglobo.globo.com/economia/miriam/posts/2012/02/24/brics-em-estudo-433174.asp>>. Acesso em 15 nov. 2012. Não paginado.

LEMES, Selma Maria Ferreira. **MERCOSUL e NAFTA - Os Acordos de Proteção e Promoção de Investimentos**. A Solução de Controvérsias por Arbitragem. [São Paulo], [199-]. Disponível em: <http://www.selmalemes.com.br/artigos/artigo_juri25.pdf>. Acesso em: 25 jun. 2011. 32 p.

MATTKE, Marcos Vinícius. **O “acordo geral de tarifas e comércio” e a construção da hegemonia político-econômica dos Estados Unidos da América após a II Guerra Mundial (1947-1994)**. Curitiba: Centro Universitário Curitiba, 2010. 80f. Monografia, Curso de graduação em Relações Internacionais, Curitiba, 2010. Disponível em: <http://www.elineart.com/aliae/mono_gatt.pdf>. Acesso em: 25 jun. 2011. 80 p.

MORE, Rodrigo F. **Fontes do Direito Internacional**. [São Paulo], [2007?]. Disponível em: <<http://www.more.com.br/artigos/Fontes%20do%20Direito%20Internacional.pdf>>. Acesso em: 25 jun. 2011. 23p.

_____. **Integração econômica internacional**. Arcadas, Jun, 1998. Disponível em: <<http://www.more.com.br/artigos/Integracao%20Economica%20Internacional.pdf>>. Acesso em: 25 jun. 2011. 11p.

NIYAMA, Jorge Katsumi; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Teoria da Contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011. 328p.

OHMAE, Kenichi. **O novo palco da economia global**: desafios e oportunidades em um mundo sem fronteiras. Porto Alegre: Bookman, 2006. 308p.

O QUE... O que é o risco país? **Portal Brasil**. [S.l], [200-?]. Disponível em: <http://www.portalbrasil.net/economia_riscopais.htm>. Acesso em: 17 dez. 2012. Não paginado.

RATTI, Bruno. **Comércio internacional e câmbio**. 11. ed. São Paulo, SP: Aduaneiras, 2006. 496p.

RÊGO, Elba Cristina Lima. Do Gatt à OMC: O que Mudou, como Funciona e para onde Caminha o Sistema Multilateral de Comércio. **Revista do BNDS**, Rio de Janeiro, n. 6, dez. 1996. Disponível em: <http://www.bndespar.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/convencimento/revista/gatt.pdf>. Acesso em: 25 jun. 2011. Paginação irregular.

RIBEIRO FILHO, José Francisco; LOPES, Jorge; PEDERNEIRAS, Marcleide (Org.). **Estudando teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2009. 357p.

RICHARDSON, Roberto Jarry et al. **Pesquisa Social**: métodos e técnicas. 3.ed. 7.reimpr. São Paulo: Atlas, 2007. 334p.

ROMERO, Maria H. Expansão marítimo-comercial. **História da modernidade**. Santa Maria, 2010. Disponível em: <<http://historiamaneco.blogspot.com.br/2010/02/expansao-maritimo-comercial.html>>. Acesso em: 16 dez. 2012. Não paginado.

SÁ, Antônio Lopes de. **Fundamentos da contabilidade geral**. 3. ed. 2.reimpr. Curitiba: Juruá, 2010. 316p.

SATO, Eiiti. **Mudanças estruturais no sistema internacional**: a evolução do regime de comércio do fracasso da OIC à OMC. [Brasília], 20 mai. 2001. Disponível em: <http://www.cedep.ifch.ufrgs.br/Textos_Elet/pdf/DA%20OIC%20PARA%20OMC%202001.pdf>. Acesso em: 25 jun. 2011. 33p.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**. Tradução de Alexandre Amaral Rodrigues, Eunice Ostrensky. São Paulo: Martins Fontes, 2003. (v. 1). 623p.

SOUSA, José Meireles de. **Fundamentos do comércio internacional**. São Paulo: Saraiva, 2009. (v. 2). 223p.

SUBWAY. **History**. Disponível em: <<http://www.subway.com/subwayroot/AboutSubway/history/subwayHistory.aspx>>. Acesso em: 10 jul. 2011. Não paginado.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA. Biblioteca universitária. Serviço de Referência. **Procedimentos para apresentação e normalização de trabalhos acadêmicos referência (NBR 6023:2002)**. Florianópolis, 16 dez. 2010. Disponível em: <<http://www.bu.ufsc.br/design/moduloIIatualizado.pdf>>. Acesso em: 5 jul. 2011. 51p.

WORLD BANK. **About The World Bank**. Disponível em: <<http://go.worldbank.org/1M3PFQQMD0>>. Acesso em: 15 dez. 2012. Não paginado.

_____. **International Bank for Reconstruction and Development**. Disponível em: <<http://go.worldbank.org/SDUHVGE5S0>>. Acesso em: 25 jun. 2011. Não paginado.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **The WTO and the United Nations**. Disponível em: <http://www.wto.org/english/thewto_e/coher_e/wto_un_e.htm>. Acesso em: 25 jun. 2011. Não paginado.

_____. **What is the WTO?** Disponível em: <http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm>. Acesso em: 25 jun. 2011. Não paginado.

YODA, Ana Jamilly Veneroso. As organizações internacionais e o poder de celebrar tratados. **Revista Jurídica**, Brasília: Presidência, v.7, n.75, p. 1-14, out./nov. 2005. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/revista/Rev_75/artigos/PDF/AnaVeneroso_Rev75.pdf>. Acesso em: 25 jun. 2011. 14p.