

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JAEIRO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

TARIFAS DE EXPORTAÇÃO: ANÁLISE E PERSPECTIVAS

Guilherme Vaisman  
Matrícula: 0124302-1

Orientador: Prof. Marcelo de Paiva Abreu

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria q que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa exceto quando autorizado pelo professor tutor”

Julho/ 2005

“As opiniões expresas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusivamente do autor”

**ÍNDICE:**Texto:

|  |    |
|--|----|
| 1. Introdução.....   | 5  |
| 2. Definição e discussão dos principais argumentos .....   | 7  |
| 2.1. Efeitos dos impostos de exportação sobre os agentes econômicos dos países<br>exportadores e importadores e sobre o comércio mundial ..... | 7  |
| 2.1.1. Impactos dos impostos sobre o bem-estar das economias.....  | 7  |
| 2.1.2. Outros efeitos dos impostos de exportação .....   | 10 |
| 2.2. Simetria entre impostos de exportação e tarifas de exportação.....  | 11 |
| 2.3. Principais argumentos em defesa das tarifas de exportação.....  | 12 |
| 2.3.1. Efeitos dos impostos de exportação sobre os termos de troca.....  | 12 |
| 2.3.2. Redução da volatilidade dos preços domésticos.....  | 13 |
| 2.3.3. Efeitos dos impostos na diversificação das exportações (argumento da indústria<br>nascente).....  | 14 |
| 2.3.4. Aumento da receita fiscal .....   | 15 |
| 3. Aspectos internacionais .....   | 16 |
| 3.1. Regulação internacional .....   | 16 |
| 3.2. Experiências internacionais .....   | 17 |
| 4. Caso Brasileiro .....   | 22 |
| 4.1. Panorama Geral .....  | 22 |
| 4.2. O Caso do couro tipo Wet Blue.....  | 24 |
| 5. Conclusão .....   | 27 |
| Referência:.....   | 31 |
| ANEXO I:.....  | 32 |
| ANEXO II: .....  | 34 |
| ANEXO III:.....  | 35 |

Gráficos e Tabela:

|                 |  |    |
|-----------------|--|----|
| Gráfico 1:..... | Efeitos das tarifas de exportação sobre o bem-estar das economias  | 8  |
| Tabela 1:       | Ganhos e perdas dos países importadores e exportadores.....  | 9  |
| Tabela 2:       | Razão entre receita com impostos de exportação e receita total de impostos, em termos percentuais (amostra de países)..... | 15 |
| Tabela 3:       | Número de países que aplicam tarifas de exportação, por região e categoria.....  | 18 |
| Tabela 4:       | Principais produtos taxados pelas tarifas de exportação.....   | 19 |
| Tabela 5:       | Incidência das tarifas de exportação brasileiras.....  | 23 |
| Gráfico 2:      | Volume das exportações de couro 2001-2004.....   | 25 |
| Gráfico 3:..... | Evolução dos termos de troca e do saldo comercial da balança comercial brasileira.....                                     | 29 |

“A tradição do comércio exterior é a de exportar produtos e não exportar tributos. E só se exporta tributos quando a exportação de produtos com tributos não retira a competitividade dos produtos nacionais” Ives Gandra Martins

## **1. Introdução**

As tarifas de exportação tem sido mencionadas constantemente em negociações internacionais. Hoje, essas tarifas são aplicadas em especial por países em desenvolvimento com os objetivos principais de arrecadar recursos para os governos e favorecer as indústrias nascentes. Outros argumentos como proteção ambiental e preservação de recursos naturais, em alguns casos, também são utilizados.

Há uma tendência de redução do número de países que aplicam essas taxas, sobretudo devido à intensificação das negociações de livre comércio. No entanto, as normas da Organização Mundial de Comércio e de outros organismos internacionais não são claras o bastante ao tratar desse tema. Com isso, ainda há espaço para sua aplicação sem as devidas punições.

No Brasil, os impostos de exportação estão presentes desde a época do império, quando eram importantes fontes de receita para os monarcas. Hoje, apesar de ainda presente, sua aplicação tem um caráter bastante distinto. A definição de impostos de exportação basicamente respondido aos interesses de grupos políticos fortemente organizados (a exemplo da CICB, Centro das Indústrias de Curtume do Brasil, como veremos adiante).

No início de 2005, após o reajuste do preço do minério de ferro pela Companhia Vale do Rio Doce em 71,5%, esses grupos de interesse atuaram mais uma vez. Sob pressão das siderúrgicas, que buscam aumentar ganhos com o bom momento do minério de ferro, e enxergando nessa tarifa uma oportuna fonte de novos recursos o governo federal prometeu estudar o caso.

Esse trabalho está dividido em 5 capítulos. Após o capítulo de introdução, no segundo buscamos entender com maior profundidade o que são as tarifas de exportação e quais são seus efeitos microeconômicos. Nesta seção serão abordados os principais argumentos utilizados em defesa das tarifas de exportação. O terceiro capítulo apresenta alguns aspectos internacionais que envolvem a regulação vigente e a aplicação das tarifas em alguns países do globo. O capítulo quatro traz um breve relato da presença dessas tarifas no Brasil e no último capítulo encontram-se as conclusões finais.

## 2. Definição e discussão dos principais argumentos

As tarifas (ou impostos) de exportação podem assumir diferentes formatos. Podem ser *ad valorem*, taxadas sob a forma de um percentual fixo do valor final do produto exportado, ou específicas, sendo calculadas sobre o número de unidades exportadas do bem. As tarifas incidentes sobre a atividade exportadora são muitas vezes preferidas a outras políticas semelhantes – como quotas e licenças de exportação – por serem menos sujeitas a corrupção, de fácil administração e gerarem receita fiscal para os governos.

De forma geral, argumenta-se que os impostos de exportação devem ser implementados com objetivos de melhorar os termos de troca, suavizar a volatilidade de preços e do volume das exportações e forçar maior diversificação das economias.

A análise a seguir será dividida em duas partes. A primeira trará uma abordagem teórica dos efeitos dos impostos de exportação. Na segunda, serão analisados os argumentos mais comuns usados em defesa desses impostos.

### 2.1. Efeitos dos impostos de exportação sobre os agentes econômicos dos países exportadores e importadores e sobre o comércio mundial

#### 2.1.1. Impactos dos impostos sobre o bem-estar das economias

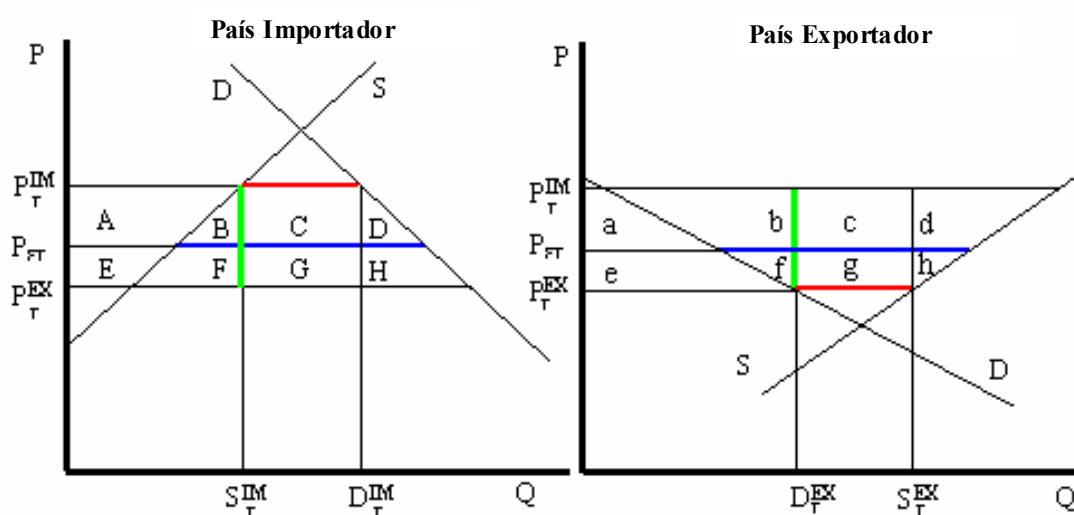
Iniciaremos a análise do ponto de vista de um “país grande”. Define-se como um país grande aquele que detém uma parcela significativa do comércio mundial de um bem qualquer. Desta forma, dizemos que esse país possui poder de mercado internacional e, conseqüentemente, suas políticas comerciais afetam o equilíbrio do comércio global. Podemos dizer que esses países são *price setters*.

A implementação de uma tarifa de exportação por esse país causará uma queda dos preços internos do bem sujeito à taxaço, uma elevação no seu preço internacional e redução do seu volume transacionado. Para compreendermos melhor, é conveniente dividir essa cadeia de acontecimentos em diferentes etapas. Primeira: a implantação dos impostos sobre exportação eleva os custos para o produtor vender seu produto no exterior. Segunda:

com custos maiores, a quantidade transacionada deverá cair, reduzindo a disponibilidade do bem no país importador e aumentando seu volume no mercado local. Terceira: pela lei de oferta e demanda, sabemos que as conseqüências dessa nova distribuição de bens serão o aumento do preço internacional e a diminuição do preço interno do bem taxado.

As implicações ao bem-estar das economias podem ser vistas no **gráfico 1**. Suponhamos que só existam dois países comercializando determinado bem – ou, analogamente, que um deles representa “o resto do mundo”.  $P_{ft}$  é o preço de livre comércio. A este preço, o excesso de demanda de uma economia é igual ao excesso de oferta na outra.

**Gráfico 1:** Efeitos das tarifas de exportação sobre o bem-estar das economias



Fonte: The International Economics Study Center

Definindo  $P_t^{im}$  como o preço no país importador após as tarifas de exportação e  $P_t^{ex}$  como o preço no país exportador, podemos dizer que a tarifa  $T$  será:  $T = P_t^{im} - P_t^{ex}$ , caso seja específica ou  $T = P_t^{im} / P_t^{ex} - 1$  caso seja ad valorem.

Os ganhos e perdas das economias estão resumidos na **tabela 1**:



Tabela 1: Ganhos e perdas dos países importadores e exportadores

|                                | <b>País importador</b> | <b>País Exportador</b> |
|--------------------------------|------------------------|------------------------|
| <b>Excedente do consumidor</b> | $-(A + B + C + D)$     | $+ e$                  |
| <b>Excedente do produtor</b>   | $+ A$                  | $-(e + f + g + h)$     |
| <b>Receita do governo</b>      | $0$                    | $+ (c + g)$            |
| <b>Bem-Estar nacional</b>      | $-(B + C + D)$         | $+ c - (f + h)$        |
| <b>Bem-Estar Total</b>         | $-(B + D) - (f + h)$   |                        |

Fonte: The International Economics Study Center

Sobre os consumidores do país exportador, podemos afirmar que os efeitos serão benéficos – decorrentes da redução do preço pago por estes. Este mesmo efeito, porém, representa para os produtores uma perda de bem-estar. Do ponto de vista do governo do país exportador, vemos que há um ganho derivado do aumento direto da receita devido à nova taxação.

Analisando esses resultados no agregado não podemos afirmar se o efeito dessa taxação será positiva ou negativa para o “grande” país exportador. Todavia, segundo a teoria da tarifa ótima, é possível encontrar um valor determinado para essa tarifa (estritamente positivo) que maximizaria os ganhos desta economia. Pela ilustração, podemos também ver que esses ganhos serão tão maiores quanto menos elástica for a demanda pelas exportações do país.

Para o país importador as perdas necessariamente serão maiores do que os ganhos. Resumidamente, os ganhos dos produtores com o aumento do preço serão, invariavelmente, menores do que as perdas dos consumidores (não havendo neste caso nenhum ganho do governo).

Finalmente, podemos analisar a situação do mundo como um todo. Primeiro, notamos que os ganhos com termos de troca do país exportador são iguais às perdas em termos de troca do país importador. Portanto o efeito líquido negativo sobre o bem-estar mundial origina-se dos seguintes fatores: distorção da produção nos dois países (B no importador e h no exportador), distorções no consumo (D no importador e f no exportador).

### 2.1.2. Outros efeitos dos impostos de exportação

É importante notarmos que o impacto dos impostos de exportação não se limita ao mercado dos bens taxados. Distorções distributivas ocorrerão também em outros setores da economia e entre os fatores de produção.

Os principais setores atingidos serão os produtores de bens complementares e substitutos além dos demais integrantes da cadeia de produção. Em linhas gerais, como consequência da queda do preço interno do bem taxado, produtores de bens substitutos sairão prejudicados – pois serão forçados a baixarem seus preços ou investirem em maior diversificação – enquanto os produtores de bens complementares deverão obter ganhos – graças ao provável aumento de consumo do bem sujeito à taxação.

Ao longo da cadeia produtiva os efeitos não são tão claros. A redução do preço no mercado interno deverá beneficiar os setores que utilizam o bem taxado como insumo (*forward*), ao mesmo tempo em que prejudica os setores produtores e, se for o caso, desestimula também os fornecedores de matéria prima para produção (*backward*). Conseqüentemente, os produtores de insumo serão desencorajados a produzir, provocando desemprego e queda salários em seus setores. Portanto, o ganho de produtividade das indústrias de processamento não deverá perdurar.

Sobre os fatores de produção as conseqüências dependerão de suas características estruturais. Não obstante, podemos afirmar que aqueles fatores usados de forma intensiva na produção do bem sujeito à taxação e com maior dificuldade em migrar para outros setores – como profissionais pouco qualificados, por exemplo – sofrerão reduções em seus retornos<sup>1</sup>.

A fim de refinar ainda mais nossa análise devemos entender o que ocorrerá com o passar do tempo. Cabe perguntar por quanto tempo os importadores irão arcar com os custos dos impostos de exportação. Como vimos, o montante desse custo irá variar de acordo com a elasticidade da curva de demanda por exportação. Portanto, para responder a pergunta é importante buscarmos os fatores que determinam essa curva. Os principais são: a existência de bens substitutos, seus preços e as preferências dos consumidores. Sendo

---

<sup>1</sup> Lógica desenvolvida por Wolfgang Stolper e Paul Samuelson , “Protection and Real Wages” (1941)

assim, fica claro que no longo prazo a elasticidade dessa curva pode e deve mudar – novos bens substitutos deverão surgir e melhores técnicas de produção deverão ser desenvolvidas. Por esse motivo os custos do imposto tenderão a se transferir gradativamente para o mercado interno. Em resposta a esse movimento, o mercado interno deverá também se adaptar (alterando a curva de oferta de exportação) até o ponto que os custos recairiam apenas sobre os fatores de produção específicos do bem taxado e que não foram realocados.

Para o caso dos “países pequenos”, ou sem expressivo poder de mercado, a adoção de impostos de exportação parece fazer ainda menos sentido. A imposição de impostos sobre a exportação reduzirá os preços internos a níveis abaixo dos preços internacionais que por sua vez não sofrerão qualquer alteração. Desta forma, não haverá ganhos em termos de troca para esse país nem efeitos distributivos no demais países participantes desse mercado. Nesta situação, caberá aos produtores locais arcarem com os custos dos impostos de exportação desde o princípio. Portanto, para “países pequenos” as tarifas de exportação necessariamente provocam perdas líquidas de bem-estar.

## 2.2. Simetria entre impostos de exportação e tarifas de exportação

Em linhas gerais, podemos dizer que qualquer tarifa sobre comércio exterior deve seu efeito econômico ao fato de alterar os preços relativos dos bens. Sendo assim, podemos mostrar que existe uma simetria entre os efeitos de uma tarifa sobre importações ( $t$ ) e uma tarifa sobre exportação com mesma alíquota.

Uma tarifa de importação elevaria o preço do doméstico do produto importado para  $p_{id} = (1+t)p_{im}$ , onde  $p_{id}$  é o preço da importação doméstica e  $p_{im}$  é o preço do produto importado no resto do mundo. O preço das exportações, nesse caso, permaneceria inalterado ( $p_{xd} = p_{xm}$ ). Sendo assim, o preço relativo das importações seria:  $p_{id}/p_{xd} = (1+t)p_{im}/p_{xm}$ .

Podemos agora imaginar que esse mesmo país impõe uma tarifa de exportação de alíquota  $t$ , ao invés de um imposto sobre as importações. Assumindo que os preços domésticos das importações fiquem inalterados ( $p_{id} = p_{im}$ ), mas que os preços nominais das

exportações passem para  $p_{xd}(1+t) = p_{xm}$  ou  $p_{xd} = p_{xm}/(1+t)$ . Dessa forma vemos que o preço relativo das importações, novamente, será:  $p_{id}/p_{xd} = (1+t)p_{im}/p_{xm}$ .

Esse resultado é conhecido como Teorema da Simetria de Lerner. Segundo o teorema, “Uma tarifa de exportação possui o mesmo efeito sobre os preços relativos domésticos que um imposto sobre importações de mesma magnitude”. Um importante resultado deduzido dessa simetria descrita por Lerner é a garantia da existência de uma tarifa ótima também para o caso dos impostos de exportação.

### 2.3. Principais argumentos em defesa das tarifas de exportação

A análise econômica feita na seção anterior não seria capaz de explicar porque tantos países têm adotado as tarifas de exportação. Para isso, é necessário estudarmos com maior atenção as idéias daqueles que defendem sua adoção. Relembrando, os impostos de exportação têm sido empregados visando estabilizar preços, alterar a distribuição dos ganhos de comércio e aumentar a receita dos governos. Nesta seção, iremos discutir cada um desses argumentos.

#### 2.3.1. Efeitos dos impostos de exportação sobre os termos de troca

No início do trabalho vimos que país que possui algum grau de monopólio sobre determinado setor pode obter ganhos nos termos de troca com a adoção de impostos de exportação. Mais do que isso, vimos que segundo a teoria da tarifa ótima, existe um valor maior do que zero que maximiza esses ganhos. O raciocínio por trás desse argumento é simples. Uma vez aumentado o preço internacional do produto ofertado, para cada unidade exportada, o país exportador será capaz de comprar mais unidades de bens importados, evidenciando assim um ganho de bem-estar.

Todavia, no mundo real não é isso que temos observado. Primeiro, são poucos os países em real situação de monopólio que se interessam em alterar os termos de troca. Em geral, como veremos mais adiante, são economias com menor poder de mercado que

costumam impor impostos às exportações. Surge assim a necessidade de se fazer conluíus entre diferentes nações com interesses distintos, o que limita em grande parte o relativo sucesso dessas medidas.

Outro problema desse argumento, já mencionado, é a questão temporal. Os impostos de exportação quando aumentam os preços internacionais geram incentivos a agentes antes considerados ineficientes, e por isso fora do mercado, a nele ingressarem. Sendo assim, bens substitutos e melhores técnicas de produção serão desenvolvidos num menor intervalo de tempo, acelerando o processo de transição dos custos do imposto para o mercado interno.

Dois outros obstáculos para o sucesso do imposto de exportação quanto a forma de modificar os termo de troca são as prováveis retaliações dos países prejudicados e a falta de informação precisa por parte dos formuladores de políticas. A definição de uma tarifa ótima depende de hipóteses realistas sobre o grau de competitividade do mercado e sobre a elasticidade da demanda mundial.

### 2.3.2.Redução da volatilidade dos preços domésticos.

Devido às imperfeições nos mercado de capitais e ao pouco conhecimento de instrumentos modernos de administração de risco – tais como contratos de swap, futuros e opções – a flutuação das exportações reduz excessivamente o bem-estar econômico dos países em desenvolvimento. Em particular, dificulta o planejamento de investimentos e consumo futuros além de gerar instabilidade na balança de pagamentos.

Neste caso, podemos apontar os impostos de exportação como uma segunda melhor política (*second-best policy*). O desenvolvimento de um mercado de capitais mais eficiente, a defesa de regimes de livre flutuação cambial e a promoção de um sistema tributário legítimo – anticíclico – seriam alternativas mais eficientes para resolver o problema evitando maiores distorções. Essas medidas deveriam ser adotadas como solução também para os “países pequenos”.

### 2.3.3. Efeitos dos impostos na diversificação das exportações (argumento da indústria nascente)

A idéia por trás desse argumento é de que países especializados em exportar produtos de baixo valor agregado estariam presos a uma estrutura de produção que os impediria de crescer de forma sustentada. Sendo assim, proteções temporárias contribuiriam para o desenvolvimento de setores com maior valor agregado que não seriam capazes de competir internacionalmente.

Segundo esse argumento, as tarifas de exportação poderiam ser uma forma de subsidiar – proteger – esses setores. Ao impor tarifas sobre as exportações dos produtos básicos as autoridades estariam garantindo insumos a preços abaixo dos de mercado, contribuindo para uma maior competitividade dos setores de processamento que agregam maior valor.

Quais seriam as perdas? Primeiro, essa visão parte do pressuposto que a estrutura industrial é estática e que a importância de um setor para a economia será sempre a mesma. Pelo contrário, sabemos que a economia mundial é dinâmica, a todo momento surgem novas tecnologias e mesmo os países periféricos tendem a se beneficiar através de ganhos pelo chamado efeito de *spillover*. Adicionalmente, existe o risco de que os impostos de exportação, assim como outras formas de subsídios, favoreçam o desenvolvimento de indústrias que serão eternamente dependentes da taxaço.

Outro fator contrário ao uso dessas tarifas como forma de proteger as indústrias nascentes, são os efeitos redistributivos. Ao fixar uma tarifa de exportação sobre uma *commodity* agrícola, por exemplo, um país estará promovendo uma transferência de bem-estar dos setores primários para os setores de processamento. Imaginando ser este um país em desenvolvimento, onde a renda per capita urbana é maior do que a renda per capita rural, esta política contribuirá para uma maior desigualdade e aumento do nível de pobreza do país.

Vale ressaltar que caso o mercado internacional do bem processado beneficiado pela imposição da tarifa se caracterize por uma demanda muito elástica (caso de um monopólio, por exemplo), as tarifas de exportação deverão promover perdas e não ganhos nos termos de troca do país.

#### 2.3.4. Aumento da receita fiscal

Para diversos países, em especial os em desenvolvimento, a taxaço das exporta es   uma forma tentadora de aumentar a arrecada o fiscal. A **tabela 2** apresenta arrecada o do impostos para alguns desses países no período de 1990-2000.

Tabela 2: Razão entre receita com impostos de exporta o e receita total de impostos, em termos percentuais (amostra de países)

| <b>País</b>       | <b>1990</b> | <b>1995</b> | <b>2000</b> | <b>1990-2000</b> |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|------------------|
| <b>Gana</b>       | N/D         | 13,81       | 4,05        | 11,23            |
| <b>Camarões</b>   | 1,71        | 10,83       | 2,00        | 4,97             |
| <b>Mal sia</b>    | 9,27        | 2,05        | 2,19        | 3,82             |
| <b>Costa Rica</b> | N/D         | 3,04        | 0,21        | 1,66             |
| <b>Madagascar</b> | N/D         | 3,92        | 0,00        | 2,65             |
| <b>Indonésia</b>  | 0,12        | 0,26        | N/D         | 0,45             |
| <b>Argentina</b>  | N/D         | 0,11        | 0,09        | 0,34             |
| <b>Tailândia</b>  | N/D         | 0,21        | 0,34        | 0,24             |
| <b>Índia</b>      | N/D         | 0,14        | 0,07        | 0,15             |

Fonte: Government Finance Statistic Yearbook 2001, IMF (citado no trabalho da OECD – ver referências bibliográficas).

Esse instrumento, porém, dificilmente alcança os resultados desejados. Mesmo supondo que o imposto seja cobrado de forma ordenada, o que   especialmente difícil nos casos em que a produ o   pulverizada, a receita gerada pouco contribui para a estabilidade das finanças públicas. Isso porque essa arrecada o está sujeita   volatilidade dos preços internacionais, choques nas ofertas interna e externa – que são influenciadas por fatores exógenos – e oscila es das taxas de câmbio.

### 3. Aspectos internacionais

Dando continuidade a nossa análise crítica sobre as tarifas de exportação devemos agora entender dois aspectos centrais relativos ao tema: as regulamentações internacionais sobre as tarifas e as experiências vividas por alguns países.

#### 3.1. Regulação internacional

Apesar de constituir um tema suma importância para o comércio exterior, a regras relativas aos impostos de exportação são ainda bastante incipientes.

No âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) as disciplinas sobre tarifas de exportação poucas vezes foram focadas em rodadas de negociações. As normas que hoje servem de base para entendermos a posição da organização quanto a esse tema estão contidas na declaração de Punta Del Este (1986) e no Protocolo de Marrakesh do GATT (1994). Neste, o artigo I é o único a fazer menção direta às tarifas de exportação. Apesar de existirem diversas outras declarações e artigos que tratam das barreiras não-tarifárias, nenhuma delas aborda a questão dos impostos de exportação. O resultado dessa falta de ação por parte da OMC é a inexistência de uma agenda internacional voltada à redução das tarifas de exportações vigentes hoje em diversos países.

Devido a essa lacuna, outros organismos têm agido de forma a coibir tal prática. Destacam-se nesse papel o Fundo Monetário Internacional (FMI), que através do seu programa de ajuda condicionada exige que os países promovam maior abertura comercial – chegando a tratar em especial dos impostos de exportação, como ocorreu no caso da Indonésia após a crise financeira asiática (1997) – e a UNCTAD, que busca combater as barreiras não tarifárias de forma geral.

No entanto, as ações que têm obtido maior sucesso no combate aos impostos de exportação são as negociações de acordos de livre comércio. Em diversos acordos regionais, diferentemente do que ocorre na OMC e em outros fóruns, a questão das tarifas de exportação é tratada de forma clara. Diversos acordos regionais (RTAs) proíbem o uso de tarifas de exportações, entre eles estão o NAFTA – com exceção de casos específicos no



setor alimentício mexicano –, o MERCOSUL, a União Europeia, o Caricom e o JSEPA (Japão- Singapura).

Outra forma de combate às tarifas de exportação que vem sendo implementada é a exigência de sua redução (ou eliminação em alguns casos) para países que desejam ingressar na OMC. Entre os países que foram obrigados a rever suas políticas estão: Bulgária (1996), Letônia e Estônia (1999), Geórgia e Croácia (2000) e China (2001).

### 3.2. Experiências internacionais

Primeiramente, é relevante fazermos algumas observações que servirão de base para nossas análises de casos (algumas já foram feitas ao longo do trabalho).

As tarifas de exportação são utilizadas majoritariamente por países em desenvolvimento. Como vemos na **tabela 3**, dois terços dos países menos desenvolvidos (*Least Developing Countries – LDC*) avaliados adotam tarifas de exportação, enquanto apenas 10% dos países da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) o fazem. Mais do que isso, vemos que para os países da Ásia e África analisados, o percentual dos que impõem tarifas às exportações é de 58% e 65% respectivamente, enquanto para os países europeus, por exemplo, esse percentual não ultrapassa de 10%.

**Tabela 3:** Número de países que aplicam tarifas de exportação, por região e categoria.

|                              | <b>Número de TPR*<br/>revisado</b> | <b>Número de membros que adotam<br/>tarifas de exportação</b> |
|------------------------------|------------------------------------|---|
| <b>Europa/ Oriente Médio</b> | 29                                 | 2   |
| <b>América</b>               | 26                                 | 9   |
| <b>Ásia/ Pacífico</b>        | 19                                 | 11  |
| <b>África</b>                | 26                                 | 17  |
| <b><u>Total</u></b>          | 100                                | 39  |
| <b>LDCs</b>                  | 15                                 | 10  |
| <b>OCDE</b>                  | 30                                 | 3   |
| <b>Outros</b>                | 55                                 | 26  |

Fonte: TPR de 1995 a 2002 (Citado no trabalho de Jun Kazeki – ver bibliografia)

Nota: TPR (Trade Policy Review) é um documento preparado periodicamente sobre as práticas de comércio dos países membros da OMC que conta com avaliação de observadores (secretários) da organização

A análise do Trade Policy Review (TPR) desses países que ainda fazem uso das tarifas de exportação nos permite afirmar ainda que os principais bens alvos dessas taxações são produtos de origem florestal, pesqueiros, minerais e metálicos, couros e peles, além de commodities agrícolas. A **tabela 4** nos mostra esses resultados.

**Tabela 4:** Principais produtos taxados pelas tarifas de exportação

| <b>Produtos*:</b>                          | <b>Numero de países que impõem impostos de exportação (do 39/100 TPR)</b> |
|--|---|
| <b>De origem florestal</b>                 | 13  |
| <b>De origem pesqueira</b>                 | 12  |
| <b>Minerais, metais e pedras preciosas</b> | 17  |
| <b>Couros e peles</b>                      | 9   |
| <b>Agrícolas (açúcar, café,...)</b>        | 22  |

Fonte: TPR de 1995 a 2002 (Citado no trabalho de Jun Kazeki – ver bibliografia)

\*Nota: Classificação dos produtos feita de acordo com as descrições dadas pelo TPR's

Veremos agora alguns estudos empíricos sobre os efeitos dos impostos de exportação em diferentes países<sup>2</sup>:

- O caso da copra<sup>3</sup> e óleo de coco nas Filipinas – Após uma desvalorização em 1970 e o boom nos preços internacionais das commodities (1972-1974) os produtores e exportadores de coco filipinos tiveram um aumento expressivo dos seus ganhos. Ao longo da década de 70, as Filipinas se tornaram o maior exportador mundial de copra e óleo de coco. Esse cenário levou o governo filipino a acreditar que possuía algum poder de monopólio nesse mercado levando à imposição de uma tarifa de exportação que buscava obter ganhos em termos de troca, controlar a inflação – pressionada pela subida dos preços mundiais – e promover uma distribuição dos ganhos concentrados no setor exportador. Em 1974 foram fixadas tarifas de 6% para exportação de copra e de 4% para exportação de óleo de coco.

Os resultados obtidos com tais medidas, porém foram diferentes dos esperados. A razão principal para isso, como mostraram estudos posteriores (Bautista, 1996) foi que

<sup>2</sup> Casos apresentados no trabalho de Roberta Pirmartini – ver bibliografia

<sup>3</sup> Copra é a polpa não processada do coco, que é normalmente vendida pelos próprios produtores de coco.

o país não poderia ter sido visto como uma “economia grande” neste mercado. O óleo de coco, por exemplo, possui diversos substitutos próximos e responde por um pequeno percentual dos gastos totais dos países compradores de óleos vegetais. Ou seja, a curva de demanda era significativamente mais elástica do que a imaginada pelo governo filipino. Ainda segundo esse estudo, as tarifas ótimas para esses produtos seriam bem menores do que as fixadas pelo governo.

Outro fator que levou ao fracasso das tarifas foi a falta de coordenação com as demais políticas do governo. As medidas econômicas tomadas durante o período levaram a uma valorização exagerada da moeda, limitando a competitividade externa do país. Quando então os preços internacionais voltaram a patamares razoáveis, a falta de investimentos levou os setores produtores de copra e óleo de coco a sofrerem perdas substanciais. Concluindo, as tarifas de exportação foram responsáveis por perdas de bem-estar econômico, afetando especialmente o setor produtor de coco – cuja maior parte dos trabalhadores pertence à parcela mais desfavorecida da população das Filipinas.

- Algodão e o mercado de fio no Paquistão – Entre 1988 e 1995 o governo do Paquistão impôs uma tarifa à exportação de algodão bruto, com o objetivo de incentivar a indústria de fios de algodão, que gera maior valor agregado ao produto. Num primeiro momento a política funcionou de forma adequada, ou seja, as exportações de algodão caíram e a produção e exportação de fio aumentou. Porém, duas considerações são importantes nesse caso. Primeiro, estudos recentes mostraram que não foi a redução do preço do algodão o principal motivo para o aumento da produção de fio, uma vez que essa demanda era bastante inelástica (Hudson e Ethridge, 1999). Segundo, os produtores de fio do país já pagavam entre 25 e 30% a menos pelo algodão quando comparados a produtores de outros países. Sendo assim, um dos resultados dessa tarifa de exportação foi garantir a competitividade dos produtores paquistaneses dentro de uma indústria que se modernizava rapidamente, sem que nenhum esforço em termos de investimentos fosse feito pelos mesmos. Naturalmente este setor tornou-se obsoleto e dependente das tarifas de exportação. Outro efeito foi a deterioração do setor plantador

de algodão que cresceu num ritmo muito aquém do seu potencial caso fosse remunerado pelos preços vigentes no mercado internacional.

Resumidamente, o resultado final do imposto de exportação foi a transferência de renda do setor plantador de algodão para o setor produtor de fios.

- Produtos florestais na Indonésia – Até 1998 aproximadamente 80 produtos indonésios tinham suas exportações taxadas pelo governo. Entre eles estavam produtos florestais, agrícolas, minerais e metais. A maior parte desses produtos eram taxados em 30% (*ad valorem*). Diversos motivos eram dados pelo governo local para justificar a taxaço incluindo argumento de proteço da riqueza natural e desenvolvimento da indústria nascente. No entanto, os reais efeitos dessas políticas foram claramente desfavoráveis ao país

Um dos setores mais afetados foi, sem dúvida, o setor madeireiro. A imposição de barreiras à exportação de madeira serrada promoveu o desenvolvimento e exportação da indústria de madeira compensada. Todavia, essa alteração não foi sem custo. O desestímulo ao corte de madeira natural provocou um choque negativo de demanda que levou à redução do preço cobrado pelos serralheiros.. Logo, o primeiro efeito observado foi a disparada de um processo de exploração ineficiente da natureza. De acordo com o Banco Mundial o índice de desperdício do setor madeireiro indonésio chegou a ser duas vezes maior do que o índice médio mundial. Adicionalmente, o baixo custo de derrubada também gerou uma redução dos investimentos feitos na direção da preservação e do desenvolvimento sustentável das florestas. Diversas organizações não-governamentais apontaram essas mudanças promovidas pelas tarifas de exportação como responsáveis pelo aumento do número de incêndios florestais nos anos subseqüentes.

## 4. Caso Brasileiro

### 4.1. Panorama Geral

Condenado desde o Império, quando era uma das principais receitas do Fisco Nacional, o imposto de exportação foi transferido para os Estados-Membros pela Constituição de 1891.

Durante gerações discutiu-se o caráter antieconômico desse imposto, que de forma geral opera contra a competitividade exterior do país. Na Constituição de 1988, ficou estabelecido que o imposto de exportação seria competência da União uma vez que sua aplicação de forma eficiente requer conformidade com a condução da política econômica nacional. Essa constatação é um marco na mudança da visão do país em relação ao imposto de exportação. Este passou a ser definido como instrumento regulatório, cujo objetivo seria disciplinar o fluxo de comércio exterior, e não mais como fonte de receita fiscal.

As tarifas de exportação atualmente vigentes no Brasil abrangem oito categorias de produtos (**tabela 5**). Na maior parte dos casos essas tarifas se aplicam apenas às exportações destinadas a mercados específicos, como é o caso do tabaco, armas e munições e papéis de cigarro. Nesses casos, as autoridades buscam controlar o fluxo de comércio com países específicos. Todavia, as medidas de maior efeito econômico são aquelas aplicadas ao comércio de determinado bem com qualquer país do mundo. Estas visam reduzir o volume exportado deste produto com a finalidade de garantir suprimentos para o mercado doméstico (o caso mais notório é o do couro Wet Blue, que será visto adiante).

Diferente de outros países subdesenvolvidos os impostos de exportação no Brasil não tem como objetivo principal arrecadar recursos para União. O montante arrecadado por essa categoria de imposto, em 2004, foi de R\$ 45 milhões o que representa aproximadamente 0,02% do total arrecadado (em 2001, a arrecadação chegou a R\$ 76 milhões, ainda assim uma parcela insignificante das receitas fiscais).

De acordo a lei brasileira, as tarifas de exportação podem varias de 0% a 150% por determinação da CAMEX (Câmara de Comércio Exterior).

**Tabela 5:** Incidência das tarifas de exportação brasileiras

| <b>Produto</b>                  | <b>Destinação</b>  | <b>Alíquota</b>                                | <b>Prazo de duração</b> |
|---------------------------------|--|--|-------------------------|
| Castanha de caju com casca      | Qualquer país  | 30% para exportações acima de 10.000 toneladas | Até meados de 2005      |
| Couros e peles                  | Qualquer país  | 7% até 2006 e 4% até 2007                      | Até fim de 2007         |
| Cigarros contendo fumo          | América do Sul e América Central (incluindo Caribe)              | 150%   | Indeterminado           |
| Papel para cigarro              | América do Sul <sup>a</sup> e América Central (incluindo Caribe) | 150%   | Indeterminado           |
| Cilindro para filtro de cigarro | América do Sul <sup>b</sup> e América Central (incluindo Caribe) | 150%   | Indeterminado           |
| Armas e munições                | América do Sul <sup>b</sup> e América Central (incluindo Caribe) | 150%   | Indeterminado           |
| Tabaco e seus substitutos       | Paraguai e Uruguai   | 150%   | Indeterminado           |

a Excluindo Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Peru, Porto Rico, República Dominicana e Venezuela

b Excluindo Argentina, Chile e Equador

c Exceto quando destinado a consumidores autorizados e forças policias

Fonte: Trade Policy Review (1/11/2004)/ CAMEX

#### 4.2. O Caso do couro tipo Wet Blue

Em Dezembro de 2000 a CAMEX criou um imposto de exportação incidente sobre o couro semi-bruto – que por ser tratado com sulfato de cromo possui uma coloração azul. A justificativa dada para tal medida foi o forte crescimento da participação desse tipo de material, de menor valor, no total de peles exportadas. Apesar das exportações de couro terem triplicado entre 1990 e 2001, sua representação no total de peles embarcadas decresceu. A participação do couro acabado nas exportações totais de couro, em valor, passou de 33% para 19%, em 2000, enquanto a de Wet Blue aumentou de 35% para 57% nesse período.

Naturalmente, o objetivo do novo imposto era inibir a venda externa de um bem de processamento primário para estimular a exportação de couro acabado, incentivando os curtumes a estender o beneficiamento às fases de recurtimento e acabamento. Foram feitas também alegações de que esse imposto seria necessário para corrigir a escalada tarifária praticada pela União Européia. Ocorre que o Brasil também pratica a escalada tarifária, pois o imposto de importação é de 3,5% para o couro salgado (ou cru); de 5,5% para o wet blue; e de 9,5% a 11,5% para o couro crust (semi-acabado); e de 21,5% para calçados, vestuários, bolsas e outros artefatos de couro.

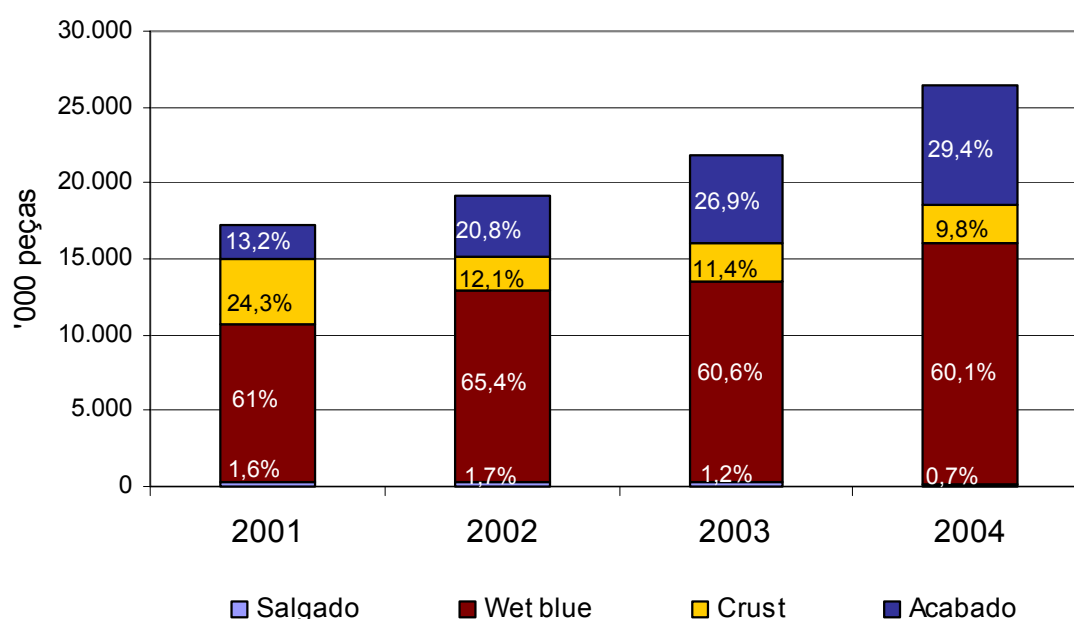
No final de 2003 a indústria curtidora foi surpreendida pela decisão da CAMEX, expressa na Resolução CAMEX nº 1, de 2004, que reduziu a alíquota incidente sobre a exportação de Wet Blue de 9% para 7% em 1º de janeiro de 2004, fixando-a decrescente em 4% em 2005 e zero por cento em 2006. Essa alteração foi contrária aos interesses da CICB (Centro das Indústrias de Curtume do Brasil) que argumenta que o couro semi-bruto tem diversos incentivos tributários para ser exportado. Segundo a CICB, países importadores taxam a entrada de produtos brasileiros mais elaborados e simultaneamente liberam a entrada de couro Wet Blue. Além disso, do ponto de vista de capital disponível para as firmas, que é relativamente escasso no Brasil frente aos demais países exportadores do bem, agravado pela retenção de créditos tributários (ICMS, PIS/COFINS e CPMF), existe mais vantagens em se exportar o produto de ciclo de processamento mais curto.

Durante o ano de 2004, o setor e técnicos do governo acompanharam o comportamento da exportação, ambos com vista a propor alterações à Resolução CAMEX



nº 1. Como mostra o **gráfico 2**, a exportação de couro Wet Blue bovino, tanto em 2003 como em 2004 representou em torno de 60% do total em quantidade. Reduziu-se a participação percentual do couro Salgado (cru, logo após o abate) e a do couro Crust (semi-acabado), que caiu de cerca de 1,2% e 11,4% para 0,7% e 9,8%, respectivamente. Ainda segundo números da CAMEX, houve, de fato, um crescimento na participação do couro acabado nas exportações que passou de 26,9% para pouco mais de 29%.

Gráfico 2: Volume das exportações de couro 2001-2004



Fonte: CICB/ CAMEX

Com esse resultado, vemos que não há uma relação clara entre taxaço e comportamento da exportação. Se relação há, poderia se dizer que a queda na taxaço (de 9% para 7%) resultou em estímulo e crescimento da exportação de couro acabado. Todavia, há que se considerar que houve expressivo crescimento de sua participação ainda em 2003, quando a alíquota era 9%, sem alterar significativamente a participação de Wet Blue no total, que apesar de ter sofrido uma redução marginal no último ano, teve forte crescimento de 2001 a 2002.

Devido à impossibilidade de um diagnóstico preciso, o governou buscou ganhar tempo. Em dezembro de 2004 a CAMEX editou uma nova resolução (Resolução nº 38 –

ver anexo II) que postergou o cronograma de desgravação do Wet Blue exportado, mantendo a alíquota de 7% em 2005 e adiando a entrada em vigência das alíquotas de 4% e zero por cento para 2006 e 2007, respectivamente. Dados de 2005, porém, mostram que a participação do Wet Blue no total de couro exportado, mesmo com a manutenção da alíquota, caiu de 63,7% para 54% no primeiro quadrimestre do ano em comparação com o mesmo período de 2004. Não obstante, a participação do couro acabado cresceu quase 4% (passando de 27,2% para 31%) no mesmo período.

No contexto internacional, o Brasil é hoje o maior exportador de couro do mundo em número de peles. De acordo com os números da CICB/ SECEX, desde de 2003 o país superou os Estados Unidos atingindo a marca de 21,9 milhões de couros exportados. Em 2004, esse número passou para 26,4 milhões. No entanto, em termos de receita, o Brasil encontra-se longe do primeiro posto. Em 2003, a receita brasileira com exportação de couro foi de US\$ 1,05 bi, ficando atrás da chinesa (US\$ 1,15 bi) e italiana (US\$ 3,66 bi), segundo dados do ITC – International Trade Statistics (grupo 611- Couro).

## 5. Conclusão

Como vimos ao longo desse trabalho, a imposição de tarifas de exportação têm efeitos sobre as economias na medida que provocam mudanças nos preços relativos dos bens. No entanto, esses preços pós tarifação não sinalizam as reais oportunidades de comércio dos países. As tarifas, portanto, acarretarão necessariamente em ineficiências na produção, consumo e alocação de recursos. Como foi mostrado na seção dois deste trabalho, essas distorções geram um peso morto para economia. Não obstante, vimos que os efeitos das tarifas de exportação não se restringem ao mercado do bem taxado. Implicações para o mercado dos bens substitutos e complementares, e efeitos ao longo da cadeia produtiva são outras distorções causadas pelas tarifas de exportação.

Apesar dos objetivos gerais das tarifas de exportação – aumento da receita fiscal do governo e promoção de indústrias nascentes de maior valor agregado – serem legítimos e plenamente aceitáveis, a forma ideal de alcançá-los, como vimos em diversas experiências internacionais, não parece ser por meio do uso dessas barreiras comerciais. Políticas apropriadas para atingir esses objetivos devem combater diretamente os obstáculos para concretização dos mesmos, e não promover novas distorções ainda que pareçam “corretivas” no curto prazo. Dentre essas medidas poderíamos ressaltar reformas regulatórias que removessem ineficiências no setor financeiro – que de forma geral dificultam novo investimento e aumentam a avaliação de risco dos projetos – o desenvolvimento de um sistema tributário que provocasse o mínimo de distorções nos processos produtivos e o uso apropriado de políticas monetárias, fiscais e cambiais no sentido de evitar a deterioração dos termos de trocas. É relevante mencionarmos também a intensificação de negociações comerciais com objetivo de acabar com escaladas tarifárias praticada por diversos países.

Para o caso brasileiro, podemos seguramente afirmar que os impostos de exportação são medidas não desejáveis. Claramente as distorções presentes nos mercados nacionais provêm da deficiência do sistema tributário, dos pobres programas de incentivos a produção e da assimetria de poder político entre os diferentes setores. O caso da taxaço do couro Wet Blue é um bastante ilustrativo nesse sentido. Vimos que por ser mais organizada a indústria de curtume conseguiu a aprovação de um imposto de exportação que atingiu

basicamente os pequenos produtores, incapazes de investir no processamento da pele. Esta assimetria de ganhos, no entanto, poderia ter sido evitada como uma simplificação tributária, programas de facilitação de crédito e investimentos na capacitação desses pequenos pecuaristas.

O recente episódio do reajuste de preços do minério de ferro é um bom exemplo da ameaça que ainda representa os impostos de exportação. O aumento de 71,5% no preço desse insumo levou o governo a iniciar estudos para decidir sobre uma possível tarifa sobre a exportação. Essa medida é apoiada por parte da iniciativa privada junto a algumas vozes no governo.

As alegações feitas por montadoras e siderúrgicas são de risco de desabastecimento e perda de competitividade da indústria de aço acabado. É fácil mostrar que essa argumentação não justifica a medida proposta. Se há de fato risco de desabastecimento o único motivo é a falta de competitividade internacional do setor. As indústrias brasileiras consumidoras do produto possuem incentivos naturais uma vez que compradores estrangeiros são obrigados a arcar com os elevados custos da operação de importação. Assim, não seria adequado para economia do país punir um setor que durante anos fez investimentos no sentido de se modernizar favorecendo outros que ou não capazes de competir internacionalmente ou simplesmente querem ter participação maior nos lucros gerados na cadeia produtiva (como é o caso de grandes siderúrgicas como a CSN).

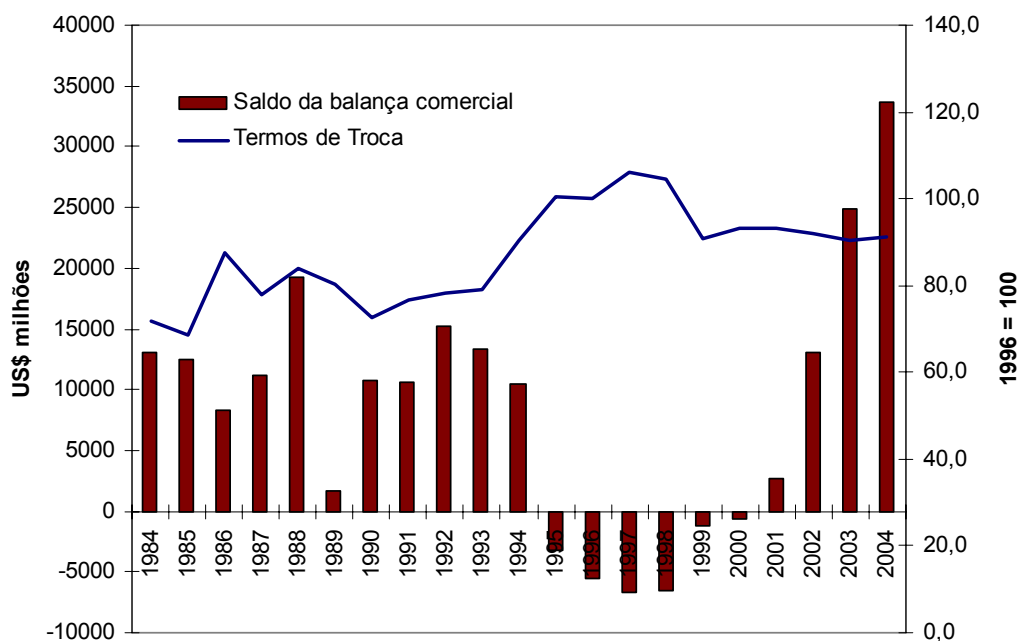
Por parte do governo federal, alguns, como o secretário executivo da Câmara de Comércio Exterior do Ministério de Desenvolvimento e Indústria Mário Mugnaini<sup>5</sup>, buscaram justificar a adoção de impostos de exportação baseando-se em ganhos de termos de troca na balança comercial e contenção da pressão inflacionária. Como mostra o **gráfico 3**, porém, o país vem obtendo melhora nos termos de troca assim como recuperação significativa dos saldos comerciais por meio de um gradual processo de abertura comercial, ao contrário do que está sendo sugerido. Em relação ao combate à inflação, o imposto de exportação tampouco seria justificável, uma vez que a origem do aumento foi um desequilíbrio entre oferta e demanda, que cresceu vertiginosamente nos últimos anos graças ao crescimento chinês. Além disso, não há como as autoridades dimensionarem o impacto

---

<sup>5</sup> Notícia de 6 de abril de 2005, publicada pela agência EFE Brasil

final do reajuste do preço desta commodity na inflação, uma vez que desconhecem a estrutura de custos das empresas.

**Gráfico 3:** Evolução dos termos de troca e do saldo comercial da balança comercial brasileira



Fonte: SECEX / FUNCEX

A implantação de um imposto sobre a exportação do minério de ferro, que é um dos principais produtos da pauta de exportação brasileira respondendo por aproximadamente 5% do valor total das exportações em 2004, parece uma atitude que não se sustenta para um país cujo crescimento tem dependido de forma importante do aumento das exportações –no primeiro trimestre de 2005 as exportações cresceram 3,5% enquanto o PIB cresceu apenas 0,3%.

Um problema adicional a ser tratado quando pensamos na introdução de um tributo sobre o comércio exterior, em especial no caso brasileiro, diz respeito à evolução das negociações internacionais. Apesar das regras da OMC não serem suficientemente claras quanto a esse tipo de barreira de comércio, o país ficaria sujeito a possíveis retaliações de importantes parceiros comerciais – principalmente de países do bloco europeu, os maiores consumidores do minério brasileiro.

Cabe ressaltar que a briga entre as siderúrgicas e a Companhia Vale do Rio Doce não se limitou à questão dos de imposto de exportação. Em busca de obter maiores ganhos na cadeia produtiva do aço, as principais siderúrgicas do país, lideradas pela Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), levaram ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e à Secretaria de Direto Econômico (SDE) um pedido de quebra de monopólio por parte da mineradora. As siderúrgicas alegam que a empresa detém poder de monopólio na mineração e logística nacional. As alegações têm origem num contrato firmado na época da privatização da CVRD que garante a compra do excedente da produção do minério de ferro da mina de Casa de Pedra, propriedade da CSN. Hoje, interessada em entrar no lucrativo comércio internacional do minério, a siderúrgica busca formas de anular esse contrato e viabilizar novos investimentos no setor minerador. Por isso pede restrições à participação da CVRD na empresa MRS que opera as mais importantes ferrovias do país. Em primeira instância, a SDE se pronunciou a favor das siderúrgicas. A resposta final, no entanto, será dada em breve pelo CADE.

**Referência:**

- EFE Brasil, agência de notícias: [www.efebrasil.com.br](http://www.efebrasil.com.br)
- Bowen, Harry P. “Applied International Trade Analysis”
- Kazeki, Jun “Analysis of non-tariff measures: The case of export duties”
- Ministério do Desenvolvimento e Comércio Exterior: [www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br)
- Oliveira, Flávia e Elinae, Jornal O Globo (23/02/2005), matéria “Luz amarela no setor de aço”
- Revista CouroBusiness: [www.courobusiness.com.br](http://www.courobusiness.com.br)
- Piermartini, Roberta “The role of Export Taxes in the Field of Primary Commodities”
- Sistema de Informação sobre o Comércio Exterior (SICE) : [www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org)
- The International Economics Study Center : <http://internationalecon.com>
- WTO, Trade Policy Review: [www.wto.org](http://www.wto.org)

**ANEXO I:**

Descrição das tarifas de exportação segundo TPR publicados 1995-2002 (amostra de países)<sup>a</sup>

| <b>Países/ Continente</b>    | <b>Ano</b> | <b>Incidência</b>  |
|------------------------------|------------|--|
| <b>Europa/ Oriente médio</b> |            |  |
| Bahrain                      | 2000       | Peças de roupa- segundo autoridades do país a arrecadação total em 1999 foi de US\$ 300.000  |
| Noruega                      | 2000       | Peixes e produtos de peixe em diferentes estágios. A receita é utilizada para manter as atividades do <i>Norwegian Seafood Export Council</i> , responsável pelo marketing dos produtos de pesca dentro e fora do país |
| Turquia                      | 1998       | Avelãs com casca (US\$ 0,04 por kg), avelãs sem casca (US\$ 0,08 por kg) e couro semi-processado (US\$ 0,5 por kg)   |
| <b>Ásia/ Pacífico</b>        |            |  |
| Filipinas                    | 1999       | Lenhas (tarifa de 20%)   |
| Índia                        | 2002       | Pele de animal, couro e objetos de couro. A tarifa para esses produtos era de 60%  |
| Indonésia                    | 1998       | Lenha, madeira, junco e minerais (tarifa de 10%) e azeite de coco – <i>palm oi</i> (tarifa de 40%)   |
| <b>África</b>                |            |  |
| África do Sul                | 1998       | Diamantes não polidos  |
| Burquina Faso                | 1998       | Animais não selvagens  |

<sup>a</sup> A tabela completa encontra-se no trabalho “Analysis of non-tariff measures: The case of export taxes” de Jun Kazeki



|                |      |  |
|----------------|------|--|
| Camarões       | 2001 | Lenha (tarifa de 17,5%) e produtos florestais transformados (tarifas de 3% a 4%) |
| Gabão          | 2001 | Minério de manganês (tarifa de 3%) e madeiras tropicais (tarifas de 15%)         |
| <b>América</b> |      |  |
| Costa Rica     | 2001 | Bananas (tarifas de 2,8%)  |
| Uruguai        | 1998 | Peles em geral (tarifas de 5%)   |

**ANEXO II:****RESOLUÇÃO Nº 38, DE 13 DE DEZEMBRO DE 2004**

**O CONSELHO DE MINISTROS DA CÂMARA DE COMÉRCIO EXTERIOR**, reunido em 13 de dezembro de 2004, com fundamento no inciso XIII do artigo 2º do Decreto nº 4.732, de 10 de junho de 2003,

**R E S O L V E:**

Art. 1º Os couros e peles curtidos de bovinos (incluídos os búfalos), depilados, mesmo divididos, mas não preparados de outra forma, classificados nas posições 4104.11 e 4104.19 da Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM ficam sujeitos à incidência do Imposto de Exportação, nas alíquotas a seguir:

- I - 7%, até 31 de dezembro de 2005, inclusive;
- II - 4%, até 31 de dezembro de 2006; e
- III - 0%, a partir de 1º de janeiro de 2007.

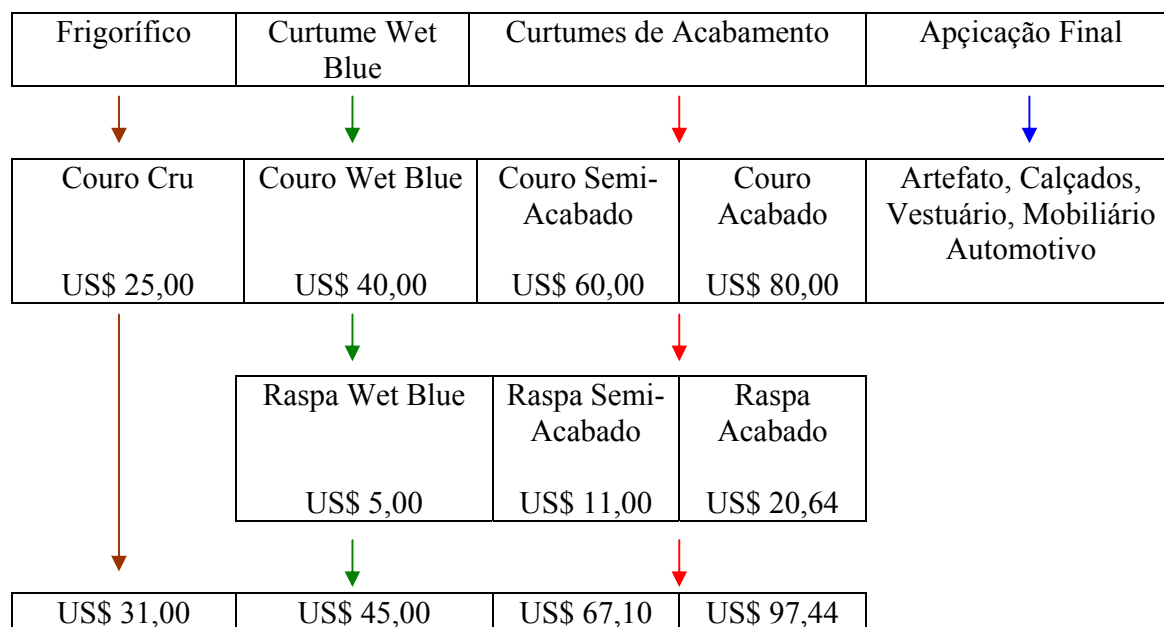
Art. 2º A Secretaria da Receita Federal e a Secretaria de Comércio Exterior poderão editar normas para aplicação do disposto nesta Resolução.

Art. 3º Esta Resolução entra em vigor no dia 1º de janeiro de 2005, data em que fica revogada a Resolução nº 1, de 14 de janeiro de 2004.

LUIZ FERNANDO FURLAN  
Presidente do Conselho

**ANEXO III:**

## Fluxograma da Cadeia Produtiva de Couro



Fonte: CICB (citado no relatório do BNDES\_ Informe Setorial Setembro/ 2001)