

Horizontes das **Ciências Sociais Rurais 3**

**Leonardo Tullio
(Organizador)**



Atena
Editora

Ano 2019

Leonardo Tullio

(Organizador)

Horizontes das Ciências Sociais Rurais

3

Atena Editora

2019

2019 by Atena Editora

Copyright © da Atena Editora

Editora Chefe: Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Diagramação e Edição de Arte: Lorena Prestes e Geraldo Alves

Revisão: Os autores

Conselho Editorial

- Prof. Dr. Alan Mario Zuffo – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Álvaro Augusto de Borba Barreto – Universidade Federal de Pelotas
Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília
Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa
Prof. Dr. Constantino Ribeiro de Oliveira Junior – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Daiane Garabeli Trojan – Universidade Norte do Paraná
Prof. Dr. Darllan Collins da Cunha e Silva – Universidade Estadual Paulista
Profª Drª Deusilene Souza Vieira Dall’Acqua – Universidade Federal de Rondônia
Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria
Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Profª Drª Girlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionele delle Figlie de Maria Ausiliatrice
Profª Drª Juliane Sant’Ana Bento – Universidade Federal do Rio Grande do Sul
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense
Prof. Dr. Jorge González Aguilera – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande
Profª Drª Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)

H811 Horizontes das ciências sociais rurais 3 [recurso eletrônico] /
Organizador Leonardo Tullio. – Ponta Grossa (PR): Atena
Editora, 2019. – (Horizontes das Ciências Sociais Rurais; v. 3)

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-85-7247-132-9

DOI 10.22533/at.ed.329191802

1. Agronegócio. 2. Pesquisa agrícola – Brasil. I. Tullio, Leonardo.
II. Série.

CDD 630.72

Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de
responsabilidade exclusiva dos autores.

2019

Permitido o download da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos
autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

www.atenaeditora.com.br

APRESENTAÇÃO

Neste III volume, apresentamos as aplicações práticas das técnicas de extensão rural, trabalhos aplicados a resolução de problemas reais e que propõem estratégias para o sucesso no empreendimento.

Tratar sobre o agronegócio envolve vários setores, a complexidade deve ser entendida para estabelecer relações e resoluções de problemas. Os horizontes da ciência social rural são inúmeros e que juntos formam a cadeia do agronegócio, que gera oportunidade de trabalho e renda para milhares de pessoas. Discutir sobre esses horizontes, analisar e propor alternativas é o futuro sendo traçado, pois a complexidade e o avanço tecnológico que estamos passando exige conhecimento técnico avançado.

Assim, contribuímos com esse avanço quando desenvolvemos pesquisas e publicamos para que outras pessoas possam discutir e validar a proposta, sendo a disseminação de resultados a chave para a complexidade do conhecimento.

Por fim, aproveito e desejo boas leituras e olhar crítico sobre os temas a presentados neste volume, construa seu conhecimento pouco a pouco.

Leonardo Tullio

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1	1
ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE DO CLUSTER VINÍCOLA DA FRONTEIRA OESTE/RS ATRAVÉS DO MODELO TEÓRICO ZACCARELLI ET AL (2008)	
<i>Matheus de Mello Barcellos</i>	
<i>Katiane Rossi Haselein Knoll</i>	
<i>Paulo Cassanego Jr</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3291918021	
CAPÍTULO 2	17
ANÁLISE DA COMPETITIVIDADE DOS PRINCIPAIS COMPLEXOS EXPORTADORES DO AGRONEGÓCIO GAÚCHO	
<i>Mygre Lopes da Silva</i>	
<i>Rodrigo Abbade da Silva</i>	
<i>Bruno Pereira Conte</i>	
<i>Nadine Gerhardt Lermen</i>	
<i>Daniel Arruda Coronel</i>	
<i>Reisoli Bender Filho</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3291918022	
CAPÍTULO 3	31
O COMÉRCIO BILATERAL ENTRE BRASIL E VENEZUELA DE 1998-2013	
<i>Eliane Aparecida Gracioli Rodrigues</i>	
<i>Ariana Cericatto da Silva</i>	
<i>Priscila Marçal</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3291918023	
CAPÍTULO 4	47
ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA DA AGROINDÚSTRIA DE LEITE E DERIVADOS DO MUNICÍPIO DE FEIJÓ-AC	
<i>Emerson Luiz Curvêlo Machado</i>	
<i>Raimundo Claudio Gomes Maciel</i>	
<i>Pedro Gilberto Cavalcante Filho</i>	
<i>Reginaldo Silva Mariano</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3291918024	
CAPÍTULO 5	65
ESTIMATIVA DAS EMISÕES DE GASES DE EFEITO ESTUFA PROVENIENTES DA PECUÁRIA LEITERIA DA REGIÃO DO CONDEPRO/RS	
<i>Thelmo Vergara de Almeida Martins-Costa</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3291918025	
CAPÍTULO 6	83
ANÁLISE OPERACIONAL DA ATIVIDADE DE PROCESSAMENTO DE LEITE E DERIVADOS DO INSTITUTO FEDERAL DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS GERAIS – CAMPUS BAMBUÍ	
<i>Uellington Corrêa</i>	
<i>Bruna Pontara Vilas Boas Ribeiro</i>	
<i>Érik Campos Dominik</i>	
<i>Gideon Carvalho de Benedicto</i>	
<i>Bryan William Alvarenga Corrêa</i>	
<i>Israel Marques da Silva</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3291918026	

CAPÍTULO 7 101

ESTUDO DOS CUSTOS E RECEITAS DE LABORATÓRIOS DE PRODUÇÃO E PRÁTICA DO INSTITUTO FEDERAL DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS GERAIS – CAMPUS BAMBUÍ

Uellington Corrêa
Bruna Pontara Vilas Boas Ribeiro
Gideon Carvalho de Benedicto
Francisval de Melo Carvalho
Renato Silvério Campos
Bryan William Alvarenga Corrêa

DOI 10.22533/at.ed.3291918027

CAPÍTULO 8 113

ANÁLISE OPERACIONAL DA ATIVIDADE LEITEIRA DO INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS GERAIS – CAMPUS BAMBUÍ

Uellington Corrêa
Marcos Aurélio Lopes
Bruna Pontara Vilas Boas Ribeiro
Gideon Carvalho de Benedicto
Israel Marques da Silva
Bryan William Alvarenga Corrêa

DOI 10.22533/at.ed.3291918028

CAPÍTULO 9 130

ANÁLISE DE CAUSALIDADE DE PREÇOS NO MERCADO INTERNACIONAL DA SOJA: O CASO DO BRASIL, ARGENTINA E ESTADOS UNIDOS

Bruna Márcia Machado Moraes
Reisoli Bender Filho
Kelmara Mendes Vieira
Paulo Sérgio Ceretta

DOI 10.22533/at.ed.3291918029

CAPÍTULO 10 145

A INFLUÊNCIA DA TAXA DE CÂMBIO NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE CARNE BOVINA *IN NATURA*

Bruna Márcia Machado Moraes
Reisoli Bender Filho
Daniel Arruda Coronel

DOI 10.22533/at.ed.32919180210

CAPÍTULO 11 161

ANÁLISE ECONÔMICA SOBRE O IMPACTO DA PRODUÇÃO DE MANDIOCA NA REGIÃO DE PARANAÍ – PR

Aline de Queiroz Assis Andreotti Pancera
Ednaldo Michellon
Alexandre Florindo Alves

DOI 10.22533/at.ed.32919180211

CAPÍTULO 12 178

ELASTICIDADE DE TRANSMISSÃO DE PREÇOS DA CARNE DE FRANGO NO MERCADO DO ESTADO DE SÃO PAULO

Uellington Corrêa
Bruna Pontara Vilas Boas Ribeiro
Francisval de Melo Carvalho
Gideon Carvalho de Benedicto
Euler de Assis Corrêa
Bryan William Alvarenga Corrêa

DOI 10.22533/at.ed.32919180212

CAPÍTULO 13 192

CAUSALIDADE E ELASTICIDADE DE TRANSMISSÃO DE PREÇO DE SUÍNOS EM TERMINAÇÃO ENTRE MERCADOS BRASILEIROS

Uellington Corrêa
Bruna Pontara Vilas Boas Ribeiro
José Willer do Prado
Bryan William Alvarenga Corrêa
Euler de Assis Corrêa
Gideon Carvalho de Benedicto

DOI 10.22533/at.ed.32919180213

CAPÍTULO 14 209

ANÁLISE DO DESENVOLVIMENTO NO ESTADO DO PIAUÍ NA VISÃO DOS PRODUTORES NO TERRITÓRIO RURAL PLANÍCIE LITORÂNEA

Maria de Jesus Gomes de Lima
José Newton Pires Reis
Patrícia Verônica Pinheiro Sales Lima
Edvania Gomes de Assis
Francisco Pereira da Silva Filho
James José de Brito Sousa

DOI 10.22533/at.ed.32919180214

CAPÍTULO 15 226

A APLICAÇÃO DOS RECURSOS DO PRONAF CUSTEIO E INVESTIMENTO NO BRASIL: 2013 A 2016

Lidiane Kasper
Dionéia Dalcin
Carlos Thomé
Juliana Strieder Kern

DOI 10.22533/at.ed.32919180215

CAPÍTULO 16 242

SAZONALIDADE DOS PREÇOS: UMA ANÁLISE DA BANANA DE SEQUEIRO, DA CANA DE AÇÚCAR E DO MILHO NAS MICRORREGIÕES DO CEARÁ

Gerlânia Maria Rocha Sousa
Meire Eugênia Duarte
José Wandemberg Rodrigues Almeida
Fábio Lúcio Rodrigues
Railson Alexandrino dos Santos

DOI 10.22533/at.ed.32919180216

CAPÍTULO 17	259
ANÁLISE DE GÊNERO E AUTONOMIA FINANCEIRA NA AGRICULTURA FAMILIAR: UM ENFOQUE NO PROGRAMA “GÊNERO E GERAÇÃO”	
<i>Renata Borges Kempf</i>	
<i>Simão Ternoski</i>	
<i>Josiane Caldas</i>	
DOI 10.22533/at.ed.32919180217	
CAPÍTULO 18	277
A POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL RURAL NO NOROESTE DE MINAS: AVALIAÇÃO DO PROINF ENTRE 2003 E 2012	
<i>Clesio Marcelino de Jesus</i>	
<i>José Flores Fernandes Filho</i>	
DOI 10.22533/at.ed.32919180218	
CAPÍTULO 19	298
CONFIGURAÇÃO DO TRABALHO EXTRATIVO DA CARNAÚBA À LUZ DAS CONVENÇÕES COLETIVAS DOS ANOS DE 2013 A 2017	
<i>José Natanael Fontenele de Carvalho</i>	
<i>Jaíra Maria Alcobaça Gomes</i>	
DOI 10.22533/at.ed.32919180219	
SOBRE O ORGANIZADOR	314

O COMÉRCIO BILATERAL ENTRE BRASIL E VENEZUELA DE 1998-2013

Eliane Aparecida Gracioli Rodrigues

Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional e Agronegócio - PGDRA. Toledo – Paraná.

Ariana Cericatto da Silva

Universidade Federal de Uberlândia, Programa de Pós-Graduação em Economia – PPGE. Uberlândia – Minas Gerais.

Priscila Marçal

Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE, Especialização em Engenharia Econômica. Toledo – Paraná.

RESUMO: O artigo teve como objetivo descrever as relações de comércio bilateral Brasil-Venezuela no período de 1998 a 2013. Por meio da análise do comportamento da balança comercial bilateral desses países, enfatizando-se os dez principais produtos comercializados. A metodologia empregada se caracteriza como descritiva com abordagem qualitativa. Os principais resultados demonstraram um sustentado crescimento das relações de comércio bilateral entre Brasil e Venezuela, em que a balança comercial brasileira foi favorecida permanecendo superavitária de 2001 a 2013. Em relação aos principais produtos comercializados entre esses países, podem-se destacar os produtos alimentícios por parte da Venezuela, em especial, os derivados da carne. O Brasil

teve como principais produtos importados os derivados do petróleo. A Venezuela e o Brasil nesse período apresentaram uma tendência à concentração do comércio, sendo que os dez principais produtos comercializados aumentaram a participação no valor total do comércio.

PALAVRAS-CHAVE: Comércio Bilateral; Brasil; Venezuela.

ABSTRACT: The article aimed to describe the bilateral relations Brazil-Venezuela from 1998 to 2013. By analyzing the behavior of the bilateral trade balance of these countries, emphasizing the main products traded. The methodology used is characterized as descriptive with a qualitative approach. The main results showed a sustained growth in bilateral trade relations between Brazil and Venezuela, in which the Brazilian trade balance is favored and remains a surplus since 2001. In relation to the main products marketed between these countries, it is possible to emphasize the food products by Venezuela, in a more recent period the meat. Brazil's main imported products are petroleum products. Venezuela and Brazil in this period showed a tendency to concentrate trade, with the ten main products increasing their share of total trade.

KEYWORDS: Bilateral Trade; Brazil; Venezuela.

1 | INTRODUÇÃO

Os acordos comerciais são, de modo geral, uma junção de regras e normas fixadas entre dois ou mais países, através de negociações internacionais, que têm como objetivos controlar os fluxos de comércio entre esses países e determinar metas comuns de comércio entre eles. Os diversos tipos de acordos comerciais, ao possibilitar o crescimento das exportações de um país, tornam-se importantes e devem ser objeto da política comercial, principalmente em países em desenvolvimento (SOARES, 2011).

Na negociação de um acordo comercial, os países procuram a ampliação do acesso aos mercados estrangeiros, a partir de preferências para seus produtos com capacidade real ou potencial de exportação. Tais preferências, na prática, trazem melhorias nas condições de acesso dos produtos nos mercados das partes signatárias, sob as formas de preços mais competitivos, estímulo para o aumento de capacidade instalada, maior margem de lucro, entre outros benefícios (SOARES, 2011).

Segundo Carbaugh (2003), um acordo comercial modifica o bem-estar dos indivíduos dos países envolvidos de duas maneiras. A primeira ocorre por meio do efeito-criação de comércio, que aumenta o bem-estar, pois parte da produção interna de um determinado país é substituída pelas importações de outro país, signatário do acordo comercial, com custos menores. Isso gera uma especialização da produção nos países signatários, respeitando o princípio das vantagens comparativas e a dotação dos fatores de produção. A segunda maneira ocorre por meio do efeito-desvio de comércio, que é definido como a troca de importações com custos menores de países não signatários do acordo, por importações de custos mais altos de países signatários. Ou seja, em função do acordo comercial, um país signatário pode ter uma vantagem comercial sobre um país não signatário, já que os produtos oriundos deste último estarão sujeitos à tarifa de importação.

Já os acordos bilaterais são firmados entre dois agentes de direito internacional (Estados ou Organizações Internacionais), podendo abordar diversos temas. Por estarem envolvidas apenas duas partes, neste tipo de acordo, sua entrada em vigor coincide com a troca de instrumentos de ratificação pelas partes signatárias (no caso dos Estados). Normalmente, há reciprocidade de concessões nesse tipo de acordo. Entretanto, podem ser formados por meio de barganha, envolvendo elementos de favorecimento, diferenciação, preferência e/ou tratamento especial, sendo caracterizado como um acordo essencialmente discriminatório (SOARES, 2011).

A primeira vez que houve uma iniciativa de relações diplomáticas entre Brasil e Venezuela foi em 1859, feita por D. Pedro II para estabelecer uma conexão entre o Norte e o Sul do continente (MIELLI, 2012). Segundo Cervo (2001), o comércio entre os dois países aumentou desde 1994, quando os presidentes Itamar Franco do Brasil e Rafael Caldeira da Venezuela, assinaram o Protocolo de La Guzmania, tendo como objetivo traçar as diretrizes da cooperação econômica bilateral. Nessa ocasião o Presidente brasileiro sugeriu uma tríplice estratégia de negociação entre os

dois países, tendo como objetivos: desenvolver ações na zona de fronteira, estimular o comércio e desenvolver ações no sentido de criar uma zona de livre comércio na América do Sul.

Conforme a Agência de Promoção de Exportações e Investimento - APEX BRASIL (2007) o acordo promoveu a integração física e energética, o desenvolvimento fronteiriço, possibilitando ações conjuntas na área de meio ambiente e parcerias comerciais. Com um aumento do intercâmbio comercial, os venezuelanos se tornaram um dos principais fornecedores de petróleo para o Brasil. Dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC (BRASIL, 2014a) apontaram que de 1990 até 2012 a relação comercial entre os dois países aumentou cerca de doze vezes, fazendo com que o Brasil fosse um dos principais países exportadores para a Venezuela.

Em 2011 o Brasil exportou 4,7 bilhões de dólares para a Venezuela e importou em torno de 1,2 bilhões, colocando a Venezuela entre os três países responsáveis pelo *superávit* da balança comercial brasileira. Destaca-se que no ano de 2012, a Venezuela foi responsável pelo terceiro maior saldo comercial do Brasil, sendo superada somente pela China e Holanda (BARROS; JUNIOR, 2012).

O caráter geopolítico e estratégico das relações Brasil-Venezuela tem alguns aspectos importantes: os dois países compartilham um território altamente cobiçado internacionalmente, a defesa da Região Amazônica, por exemplo, não seria possível de forma isolada; a aproximação entre as nações abre, ao Brasil, a possibilidade de fácil acesso ao mar do Caribe; na área de integração energética, ambos os países são favorecidos pela estratégia conjunta – o Brasil pelo poder de barganha que o petróleo venezuelano possibilita e a Venezuela pela tecnologia brasileira na área (ARCE; SILVA, 2012).

Além do incremento comercial, houve também uma clara aproximação no que se refere à cooperação bilateral entre os dois países, em especial no que tange ao desenvolvimento econômico e social (BARROS; JUNIOR, 2012). Levando-se em consideração o aumento do comércio entre Brasil e Venezuela, além da consolidação de relações mais amplas com a entrada da Venezuela no MERCOSUL em 2012, reforça-se a motivação de pesquisas voltadas a discutir o comércio entre os dois países.

Portanto, o objetivo desse artigo foi analisar como a balança comercial entre o Brasil e a Venezuela se comportou no período de 1998 a 2013, com destaque para os dez principais produtos comercializados entre os dois países. Como metodologia optou-se pela análise descritiva para expor o comportamento da balança comercial Brasil e Venezuela, aonde destacou-se os dez principais produtos comercializados entre estes países, com o intuito de demonstrar quais produtos ganharam ou perderam participação no período. Esse foi subdividido em quatro fases intermediárias, assim comparou-se o comércio nos anos de 1998, 2003, 2008 e 2013. Os dados foram obtidos no Ministério das Relações Exteriores (MRE), *Alice Web*, Ministério do Desenvolvimento, Indústria

e Comércio Exterior (MDIC), Instituto Nacional de Estatística da Venezuela (INE) e *UN COMTRADE*.

Esse artigo foi dividido em quatro partes, sendo a primeira esta introdução, a segunda refere-se a revisão de literatura que subsidia a análise. Na terceira discutiu-se os resultados da pesquisa e na quarta parte têm-se as considerações finais.

2 | POLÍTICA E BALANÇA COMERCIAL

Todos os países estabelecem suas próprias políticas de comércio exterior, visando seus objetivos e interesses nacionais. Esta atuação é voltada para alguns importantes fatores, como: evitar os desequilíbrios do Balanço de Pagamentos; não permitir fugas de capitais; proteger a indústria nacional; manter a taxa de câmbio estável e o pleno emprego (GUIDOLIN, 1991).

A política comercial determina os resultados das exportações e importações de um país, tendo em vista que os compromissos assumidos nos acordos internacionais são negociados com prazos definidos de implementação. Além disso, essa política influencia as taxas de atividade e emprego doméstico e modifica o grau e o tipo de exposição da indústria nacional ao produto importado (SOARES, 2011).

As políticas comerciais estratégicas são políticas que procuram melhorar o desempenho econômico através do estímulo à exportação de um segmento específico ou desestimulando importações específicas. Existem dois argumentos: o primeiro deles afirma que os governos devem apoiar indústrias que oferecem externalidades tecnológicas; o outro é a análise *Brander-Spencer*, que mostra como as políticas do governo auxiliam as firmas nacionais a elevarem seus lucros à custa das rivais estrangeiras (KRUGMAN; OBSTFELD, 2001).

Uma política comercial estratégica pressupõe que as falhas de mercado existem e estas podem ser corrigidas pela intervenção governamental. Contudo, existem objetivos econômicos e não econômicos que estas políticas podem ter como foco principal, portanto a escolha dos instrumentos para implantar tais políticas deve ser feita somente quando houver clareza na finalidade (GONÇALVES et al., 1999).

A política comercial é considerada um dos pilares da política macroeconômica, que inclui ainda as políticas fiscal, cambial e monetária, essa política é resultado da interação de fatores internos e externos. Os fatores internos são aqueles relacionados à economia política de proteção, aspectos macroeconômicos e fatores estruturais, como deficiências competitivas internas das empresas e ineficiências relativas a fatores externos, como infraestrutura. Os fatores externos são os resultados de negociações multilaterais, regionais ou sub-regionais em que o país esteja envolvido e os que decorrem de negociações entre parceiros comerciais, das quais o país não participa diretamente, mas que tenham implicações consideráveis sobre seus interesses econômicos (ABREU, 2001; ICONE, 2013).

O desempenho econômico de países que se utilizam de políticas comerciais voltadas para o exterior, como o crescimento baseado nas exportações, tem superado o resultado de países que adotam políticas comerciais internas. Uma vez que as políticas comerciais voltadas ao exterior introduzem a concorrência internacional nos mercados locais, além de incentivarem a eficiência das empresas nacionais. Essas empresas, portanto, tendem a melhorar seus produtos para competir com os produtos importados (CARBAUGH, 2003).

Quando as importações de um país são maiores que suas exportações, dizemos que o país tem um *déficit* em conta corrente. O país tem um *superávit* em conta corrente quando suas exportações são maiores que as importações (KRUGMAN; OBSTFELD, 2001). A diferença entre as exportações e as importações de bens e serviços é conhecida como saldo em Conta Corrente.

Na balança comercial registram-se, período a período, os valores em moeda estrangeira relativos às exportações e importações. Somente o valor dos bens importados e exportados deve ser contabilizado na balança comercial. Nenhum tipo de serviço (tal como fretes marítimos) deve ser colocado lado a lado com as transações de bens. Esse é o chamado conceito FOB de balança comercial (iniciais da expressão *free on board*) (SANTACRUZ; MATESCO, 2006).

O Balanço de Pagamentos demonstra a estrutura do setor externo da economia a que ela se refere. Os superávits ou os déficits apresentados na balança comercial, nas transações correntes e no movimento de capitais refletem o seu poder competitivo no mercado internacional - em termos de mercadorias e serviços - assim como a entrada e saída de capitais, num determinado período, ou seja, a entrada de poupanças estrangeiras no país ou a aplicação de poupanças nacionais no exterior. Portanto, os balanços de pagamentos podem ser comparados no tempo e no espaço, isto é, pode haver comparação entre os balanços de pagamentos de um país relativo a diversos anos, ou entre diversos países relativos ao mesmo período (MEERHAEGHE, 1980).

As três finalidades essenciais dos Balanços de Pagamentos são: informar como o país se comporta em suas transações com o exterior; tornar-se um instrumento para o Governo tomar decisões necessárias para corrigir problemas relativos às transações com o exterior; e servir para medir os efeitos das medidas tomadas (MAIA, 2000). O objetivo principal de se manter estes registros é informar às autoridades governamentais a posição internacional do país, auxiliando na tomada de decisões sobre política monetária e fiscal, por um lado, e sobre questões de comércio e pagamentos, por outro (KINDLEBERGER, 1974).

A fim de conhecer melhor o comércio entre Brasil e Venezuela, na próxima seção serão apresentados os dados da balança comercial bilateral para o período de 1998 a 2013 com destaque para os dez principais produtos negociados por cada país. Os dados foram subdivididos em quatro períodos para que fosse possível identificar a evolução do comércio e não somente os dados estanques de início e fim do período proposto.

3 | COMÉRCIO BILATERAL ENTRE BRASIL E VENEZUELA

O comércio entre o Brasil e a Venezuela teve variações importantes no período, o Brasil como destino das exportações venezuelanas atingiu seu valor máximo no ano de 2000 com US\$ 1,3 bilhões. Entretanto, a partir de 2000 as exportações para o Brasil começam a cair, até atingir seu ponto mínimo em 2003 com US\$ 275 milhões. De 1998 a 2013 as importações brasileiras cresceram 35%, um valor baixo se comparado com os quase 600% de aumento das exportações brasileiras à Venezuela. Na Tabela 1 é apresentada a evolução do intercâmbio comercial entre estes países no período de 1998 a 2013, destacando as exportações, importações, intercâmbio comercial e saldo comercial.

O principal fator que explica esta evolução é a significativa redução, em valores absolutos, das exportações venezuelanas para o Brasil. Estas atingiram a média anual de US\$ 1,15 bilhão em 1999/2000, caíram para uma média de US\$ 560 milhões em 2008/2009. Como resultado da forte queda observada nas importações e do aumento registrado pelas exportações brasileiras que passou de US\$ 706 milhões, em 1998, para US\$ 4,8 bilhões em 2013, o saldo bilateral passou a ser positivo para o Brasil, atingindo seu ponto máximo em 2008 com US\$ 4,6 bilhões.

Período	Exportações (A)	Importações (B)	Intercâmbio comercial (A+B)	Saldo Comercial (A - B)
1998	706.264.448	873.755.968	1.580.020.416	-167.491.520
1999	536.639.722	1.048.841.478	1.585.481.200	-512.201.756
2000	752.905.969	1.327.672.176	2.080.578.145	-574.766.207
2001	1.095.269.547	746.983.275	1.842.252.822	348.286.272
2002	798.974.175	633.060.045	1.432.034.220	165.914.130
2003	608.229.076	275.154.451	883.383.527	333.074.625
2004	1.469.802.005	199.083.320	1.668.885.325	1.270.718.685
2005	2.223.705.818	255.605.407	2.479.311.225	1.968.100.411
2006	3.565.424.415	591.621.082	4.157.045.497	2.973.803.333
2007	4.723.939.986	345.923.542	5.069.863.528	4.378.016.444
2008	5.150.187.992	538.549.030	5.688.737.022	4.611.638.962
2009	3.610.339.282	581.618.670	4.191.957.952	3.028.720.612
2010	3.835.962.089	832.590.732	4.668.552.821	3.003.371.357
2011	4.591.847.947	1.269.296.905	5.861.144.852	3.322.551.042
2012	5.056.025.298	996.791.794	6.052.817.092	4.059.233.504
2013	4.849.839.836	1.180.739.809	6.030.579.645	3.669.100.027

Tabela 1 - Evolução do intercâmbio comercial entre Brasil e Venezuela, em milhões de dólares - 1998 a 2013

Fonte: UN COMTRADE, 2014.

Particularmente, no período de 2003 a 2008, as vendas à Venezuela tiveram um ótimo desempenho, com crescimento de 53,3%, passando de US\$ 608 milhões para US\$ 5,1 bilhões. A crise internacional fez com que de 2008 a 2009 as exportações

totais para a Venezuela caíssem quase 30%. Em 2010, houve recuperação, embora em ritmo mais lento que no período anterior à crise, atingiu-se US\$ 4,6 bilhões ao fim de 2011, abaixo do recorde registrado em 2008 (BRASIL, 2013).

Apesar de a Venezuela ter iniciado um processo de diversificação de sua economia em 2009, visto que cerca de 95% de seu fluxo comercial permanecia relacionado com petróleo e seus derivados, segundo Severo e Nunes (2009), durante esse ano o cenário econômico e comercial da Venezuela foi intensamente impactado pelos efeitos da crise econômica, que conduziu a diminuição nos preços do petróleo (de US\$135 para US\$43 o barril), após consecutivos anos de alta dos preços, este contexto de crise colocou a Venezuela em uma situação vulnerável e ainda mais dependente das relações comerciais com os países sul-americanos, principalmente o Brasil (ARCE; SILVA, 2012). Na Figura 1 foi apresentada a composição das exportações brasileiras para a Venezuela no ano de 1998.

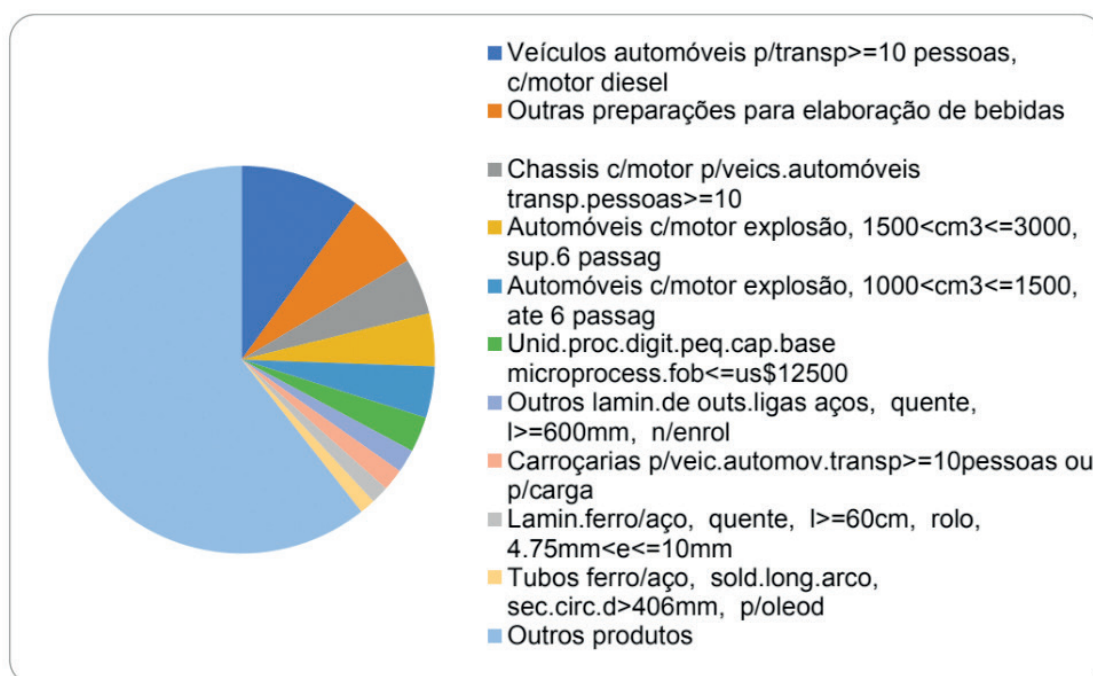


Figura 1- Composição das exportações brasileiras para a Venezuela em 1998

Fonte: BRASIL (ALICE WEB), 2014b.

No ano de 1998 o Brasil exportou para a Venezuela a importância de US\$ 706 milhões, em que 39,3% (US\$ 278 milhões) correspondem aos dez principais produtos exportados naquele ano. Desses, 20% correspondem aos três produtos mais exportados, que foram os automóveis com motor diesel para transporte de dez ou mais pessoas (10,04%) com uma participação na pauta de exportações de US\$ 71 milhões, seguido de outras preparações para elaboração de bebidas (6,41%) com US\$ 45 milhões, e chassis com motor para veículos automóveis para transporte de dez ou mais pessoas (4,71%) com US\$ 33 milhões. Outros produtos são responsáveis por US\$ 428 milhões, representando 60,63% do total, ou seja, a pauta exportadora do Brasil à Venezuela era pouco concentrada.

Na Figura 2, constatou-se que as importações brasileiras originadas na Venezuela em 1998 foram visivelmente concentradas em poucos produtos, principalmente, no óleo bruto de petróleo que correspondeu a US\$ 291 milhões, representando 33,35% do total importado.

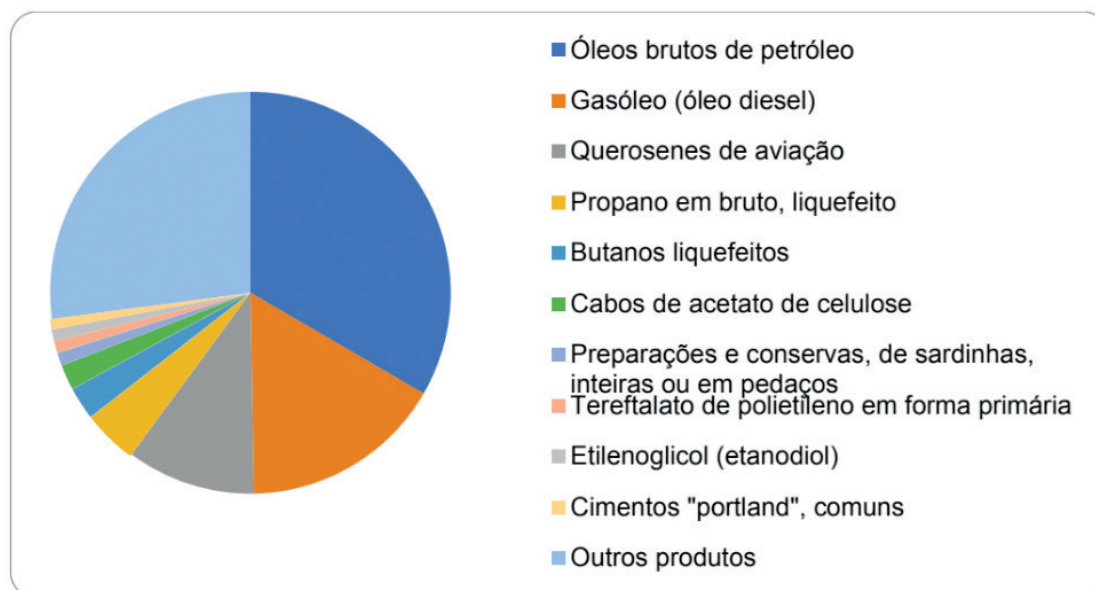


Figura 2 - Composição das importações brasileiras originadas na Venezuela em 1998

Fonte: BRASIL (ALICE WEB), 2014b.

Como segundo produto principal tem-se o óleo diesel (ou gasóleo) com US\$ 143 milhões, seguido de querosenes de aviação com US\$ 91 milhões, representando respectivamente 16,35% e 10,38% do total. Os três principais produtos são responsáveis por mais de 50% do total importado em 1998. Os dez principais produtos da pauta representam 72,9% do total, ou seja, dos US\$ 874 milhões importados eles correspondem a US\$ 637 milhões, o que mostra a alta concentração das importações brasileiras. Os demais produtos foram responsáveis por apenas US\$ 236 milhões, representando 27,06% do total.

Na Figura 3, foram examinados os dados do ano de 2003 afim de identificar variações na pauta comercial em relação a 1998. Notou-se uma mudança na composição dos dez principais produtos exportados para a Venezuela no ano de 2003, os veículos automóveis com motor diesel para transporte de dez ou mais pessoas, que em 1998 era o item mais exportado para Venezuela em 2003 não se destacou entre os dez principais produtos.

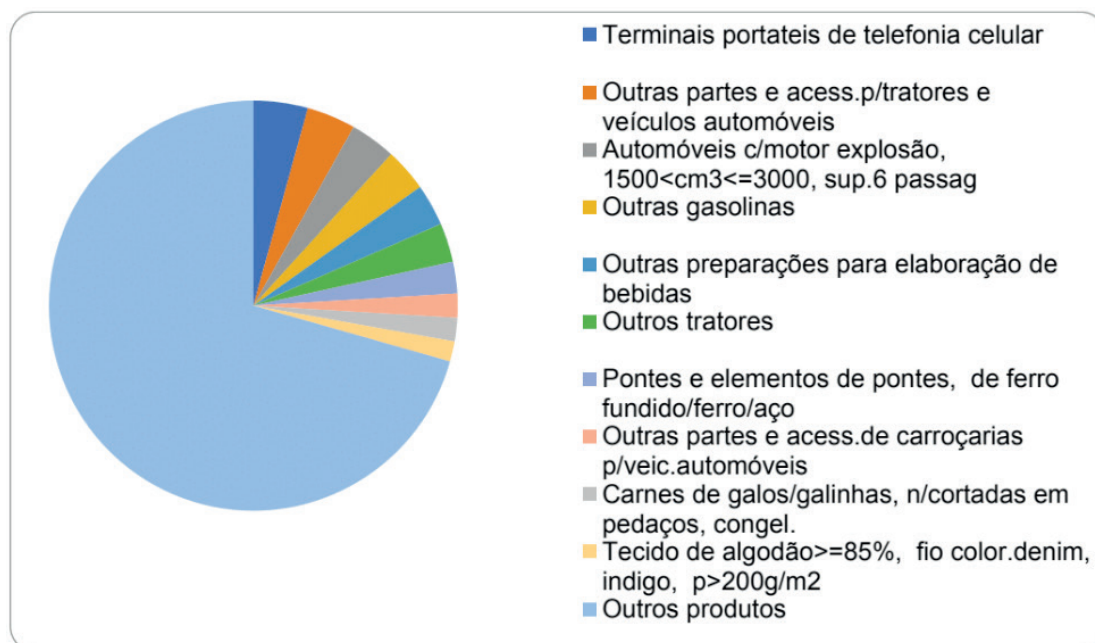


Figura 3 - Composição das exportações brasileiras para a Venezuela em 2003

Fonte: BRASIL (ALICE WEB), 2014b.

Apenas dois produtos que se sobressaíam em 1998 se mantiveram nesse grupo: outras preparações para elaboração de bebidas, que em 1998 era o segundo produto mais exportado para a Venezuela com US\$ 45 milhões passou a ser o quinto, com US\$ 20 milhões exportados (uma redução de 55,5% no período); e os automóveis com motor de explosão para transporte superior a seis passageiros que em 1998 era o quarto produto mais exportado, em 2003 subiu uma posição passando a ser o terceiro, entretanto, em 1998 ele representava US\$ 31 milhões e passou a representar US\$ 22 milhões do total exportado 2003 (uma redução de 29% no valor).

O principal produto exportado em 2003 foi os terminais portáteis de telefonia celular (com US\$ 26 milhões, representando 4,30% do total). Em seguida temos outras partes e acessórios para tratores e veículos automóveis (3,86%) com US\$ 23 milhões exportados. A pauta de exportação está menos concentrada que no período anterior, por exemplo, o principal produto exportado representava 10,04% do total enquanto que em 2003 o principal produto exportado representava apenas 4,30%. Outros produtos passaram de 60,63% em 1998 para 70,58% em 2003, o que indica uma concentração menor. De maneira geral, houve uma redução no total exportado para a Venezuela, que passou de US\$ 706 milhões em 1998 para US\$ 608 milhões em 2003, o que também explica a redução do valor exportado dos principais produtos, em relação ao ano de 1998.

Na Figura 4 observa-se que em 2003 também houve uma mudança na composição da pauta importadora do Brasil em relação aos dez principais produtos importados da Venezuela.

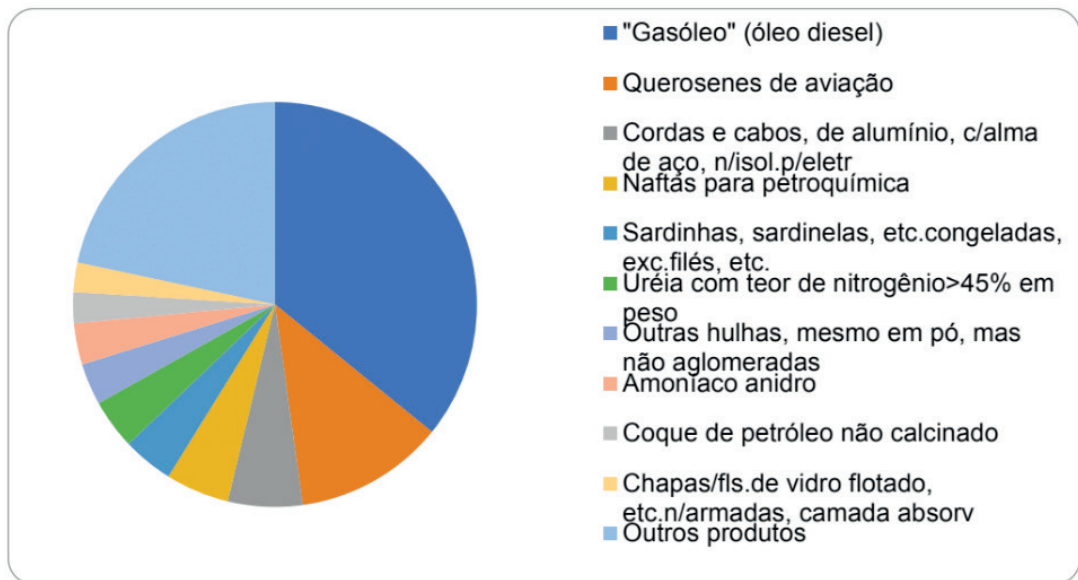


Figura 4 - Composição das importações brasileiras originadas na Venezuela em 2003

Fonte: ALICE WEB, 2014.

Óleos brutos de petróleo, que em 1998 era o produto venezuelano mais importado pelo Brasil não apareceu entre os 10 principais itens em 2003. Apenas dois produtos que se destacavam em 1998 se mantiveram nesse grupo: óleo diesel (ou gasóleo) que passou de segundo para primeiro produto mais importado, e querosenes de aviação que passou de terceiro para segundo. Entretanto, houve uma redução no valor desses dois produtos, o óleo diesel passou de US\$ 143 milhões em 1998 para US\$ 99 milhões em 2003 (uma redução de 30,7%), e o querosene de aviação de US\$ 91 milhões em 1998 para US\$ 33 milhões (uma redução de 63,7%). Cordas e cabos de alumínio foi o terceiro principal produto com US\$ 16 milhões (5,97%) importados.

Uma provável justificativa para essa redução foi a significativa queda do valor total das importações brasileiras que caiu de US\$ 874 milhões em 1998 para US\$ 275 milhões em 2003, uma redução de 68,5% do total importado. Outros produtos passaram de 27,06% para 21,65%, apesar dessa redução, a pauta de importação se manteve concentrada nos dez principais produtos. Dos US\$ 275 milhões importados em 2003, outros produtos foram responsáveis por apenas US\$ 60 milhões.

Na Figura 5 nota-se que em 2008 as exportações brasileiras foram quase nove vezes maiores que em 2003, passaram de US\$ 608 milhões para US\$ 5 bilhões, um aumento de 747% em relação a 2003.

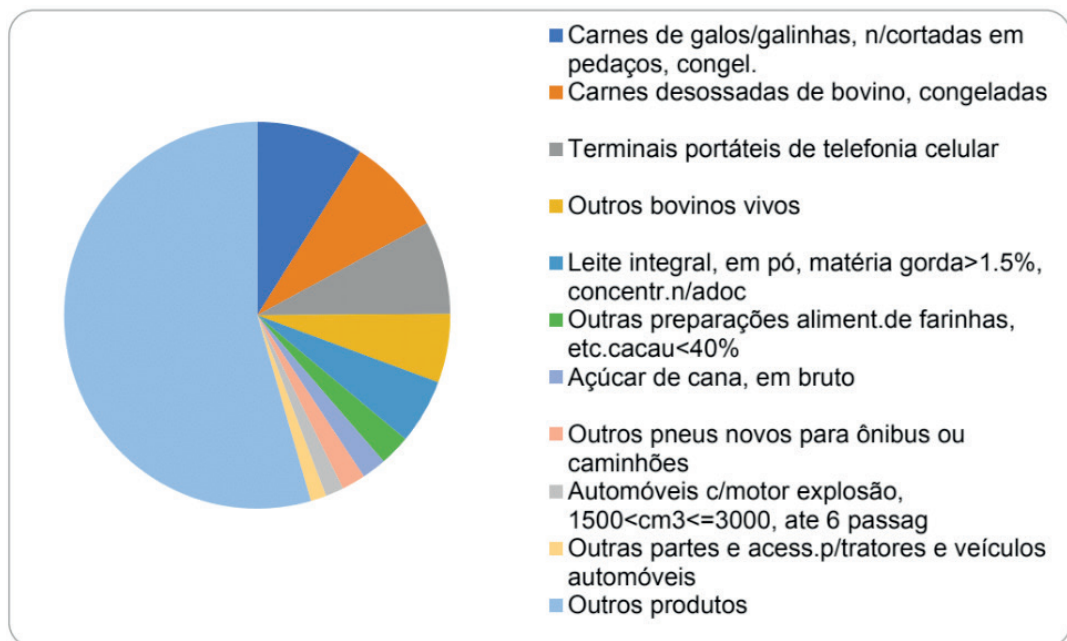


Figura 5 - Composição das exportações brasileiras para a Venezuela em 2008

Fonte: BRASIL (ALICE WEB), 2014b.

A composição da pauta de exportações novamente mudou, mantendo somente um produto entre os dez principais (em relação ao período de 2003), terminais portáteis de telefonia celular (8,06%) que passou de principal produto exportado em 2003, para o terceiro produto em 2003, todavia, os valores da exportação de terminais portáteis de telefonia celular passou de US\$ 26 milhões em 2003 para US\$ 397 milhões em 2008, um aumento significativo. O mesmo aconteceu com outras partes e acessórios para tratores e veículos automóveis que deixou de ser o segundo para ser o décimo produto mais exportado, entretanto teve um aumento de 191% no valor exportado, passando de US\$ 23 milhões em 2003 para US\$ 67 milhões em 2008.

Os dois principais produtos foram carnes de frango não cortadas em pedaços e congeladas representando US\$ 508 milhões, e carnes desossadas de bovinos congeladas com US\$ 415 milhões do total exportado. O setor de carnes somou US\$ 923 milhões em vendas.

Observou-se que em comparação com os outros períodos, em 2008 houve uma inserção e um destaque considerável dos produtos alimentícios na pauta de exportação, visto que dentre os dez principais produtos exportados para a Venezuela, seis são produtos alimentícios, e que dos US\$ 2,3 bilhões referentes a esses dez principais produtos, US\$ 1,7 bilhão referem-se aos produtos alimentícios. Há também uma maior concentração da pauta, visto que em 2003 outros produtos eram responsáveis por 70,58% do total exportado, em 2008 esse valor caiu para 53,92% (US\$ 2,7 bilhões).

Na pauta importadora de 2008, Figura 6, mantiveram-se apenas três produtos (em comparação com o grupo dos dez principais produtos de 2003), foram eles: coque de petróleo não calcinado; uréia com teor de nitrogênio superior a 45%; e naftas para

petroquímica.

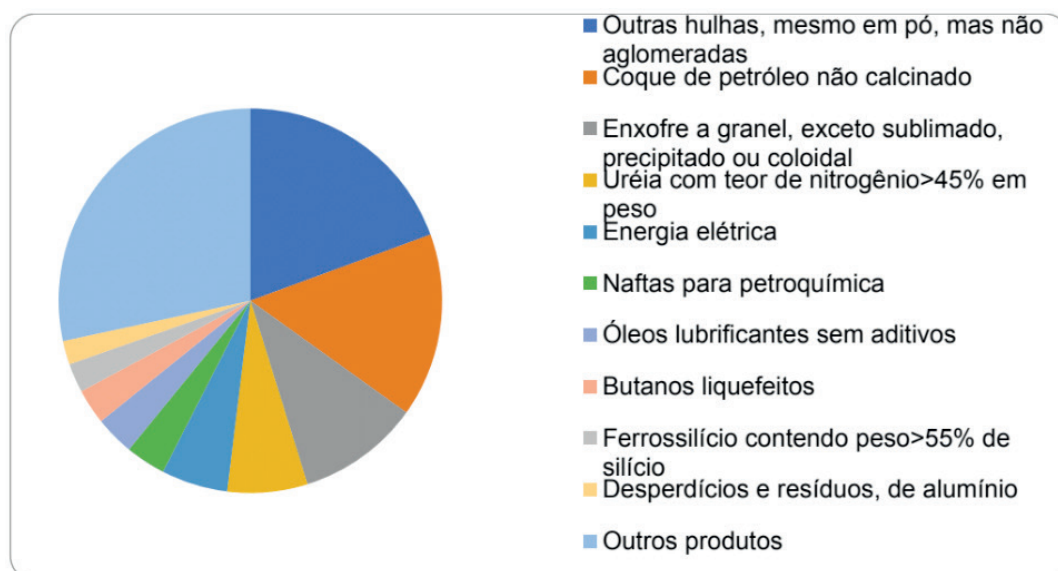


Figura 6 - Composição das importações brasileiras originadas na Venezuela em 2008

Fonte: BRASIL (ALICE WEB), 2014b.

O coque de petróleo não calcinado, passou de nono para segundo principal produto passando de US\$ 7 milhões para US\$ 82 milhões importados para o Brasil; a uréia com teor de nitrogênio superior a 45%, passou de sexto para quarto principal produto, passando de US\$ 11 milhões em 2003 para US\$ 36 milhões em 2008; e naftas para petroquímica passou de quarto para sexto e ainda assim sofreu um aumento no valor importado, passando de US\$ 14 milhões para US\$ 29 milhões. Isso provavelmente se deve ao significativo aumento do valor total importado pelo Brasil, que passou de US\$ 275 milhões, em 2003, para US\$ 538 milhões, em 2008. As importações se mantiveram altamente concentradas, os dez principais produtos foram responsáveis por mais de 70% do total importado, ou seja, dos US\$ 538 milhões, outros produtos foram responsáveis por apenas US\$ 150 milhões.

Na Figura 7, observou-se que em 2013, as exportações para a Venezuela tiveram uma redução de aproximadamente 5,8% em comparação com 2008, passando de US\$ 5 bilhões para US\$ 4,8 bilhões.

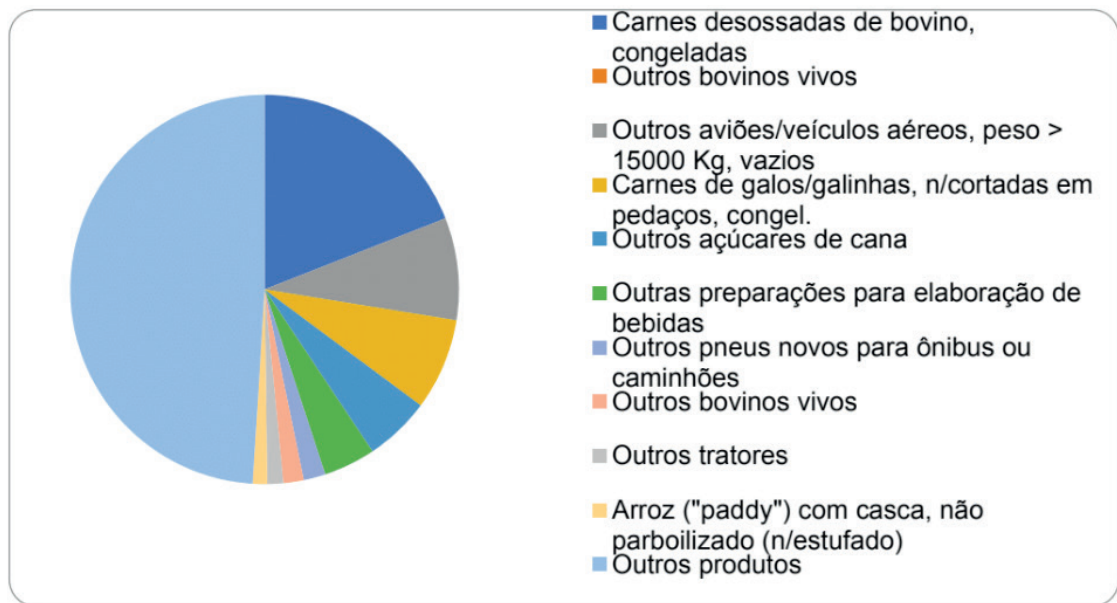


Figura 7 - Composição das exportações brasileiras para a Venezuela em 2013

Fonte: BRASIL (ALICE WEB), 2014b.

Dos dez principais produtos exportados à Venezuela sete são produtos alimentícios. Quatro mantiveram-se entre os dez principais da pauta exportadora em relação a 2008, foram eles: carnes de frango não cortadas em pedaços e congeladas que foi o principal produto exportado em 2008 com US\$ 508 milhões, passou a ser o quarto com US\$ 337 milhões em 2013 (com redução de 33% em relação a 2008); outros bovinos vivos que passou de quarto com US\$ 293 milhões em 2008, para segundo com US\$ 417 milhões 2013 (um aumento de 42% em relação a 2008); carne de bovinos desossadas e congeladas que passou de segundo com US\$ 415 milhões em 2008 para o produto mais exportado em 2013, representando US\$ 844 milhões; e outros pneus novos para ônibus e caminhões que passou de oitavo em 2008 com US\$ 102 milhões para o sétimo em 2013, sendo responsável por US\$ 81 milhões das exportações, o que significa uma queda de 20,5% em relação a 2008.

O terceiro produto mais exportado para a Venezuela foi outros aviões /veículos aéreos com peso inferior a 15000 Kg, representando 7,76% das exportações com US\$ 376 milhões. Houve um aumento na concentração da pauta exportadora, em 2008 outros produtos foram responsáveis por 53,9% das exportações e em 2013 esse valor caiu para 44,7%, ou seja, dos US\$ 4,8 bilhões exportados em 2013, outros produtos foram responsáveis por US\$ 2 bilhões. Conforme Figura 8, no período de 2008 para 2013 apenas quatro produtos se mantiveram entre os dez principais produtos da pauta importadora do Brasil.

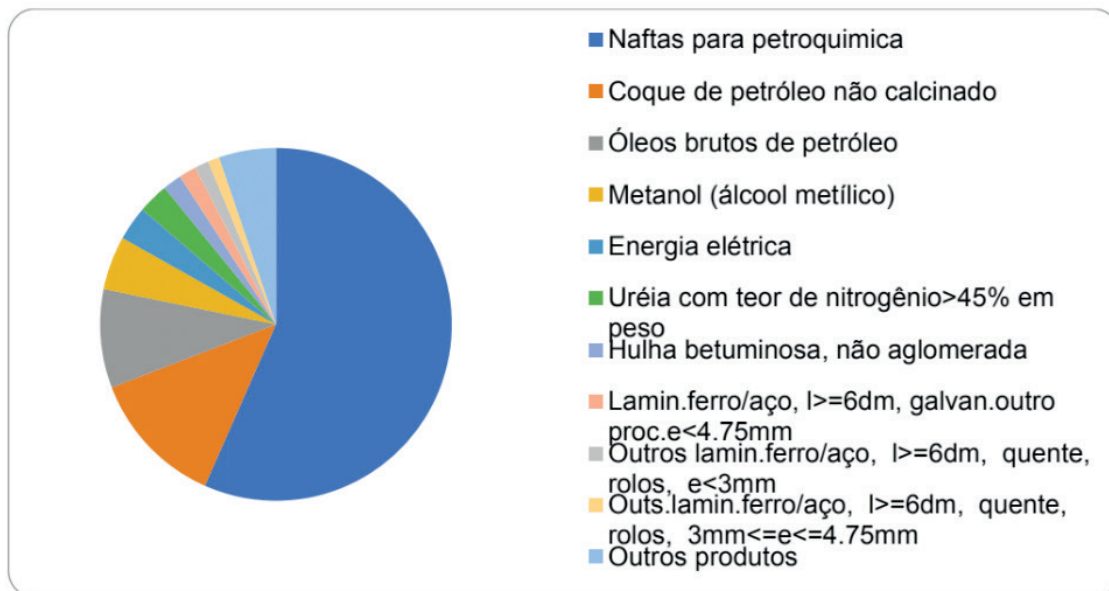


Figura 8 - Composição das importações brasileiras originadas na Venezuela em 2013

Fonte: BRASIL (ALICE WEB), 2014b.

Os produtos que se mantiveram na pauta de importação foram: uréia com teor de nitrogênio superior a 45% que passou de quarto com US\$ 36 milhões em 2008 para sexto em 2013 com US\$ 33 milhões; coque de petróleo não calcinado que se manteve como segundo, passando de US\$ 82 milhões para US\$ 148 milhões em 2013; naftas para petroquímica que passou de sexto em 2008 com US\$ 29 milhões para o principal produto importado em 2013 com US\$ 668 milhões, representando 56,59% do total das importações e energia elétrica que se manteve como quinto principal produto importado.

O terceiro produto mais representativo de 2013 foi óleos brutos de petróleo com US\$ 107 milhões (representando 9,04%) das importações totais. As importações totais de 2008 para 2013 mais que duplicaram, passando de US\$ 538 milhões em 2008 para US\$ 1,1 bilhão em 2013, respectivamente. Em 2013 houve uma maior concentração das importações, sendo que apenas naftas para petroquímica representou mais de 50% das importações brasileiras, enquanto que, outros produtos foram responsáveis por apenas 5,24% do total das importações.

4 | CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo dessa pesquisa foi descrever como se comportou o comércio bilateral entre Brasil e Venezuela que cresceu substancialmente nos quinze anos de análise (1998-2013), com o intercâmbio comercial passando de US\$ 1,6 bilhões em 1998 para US\$ 6 bilhões em 2013, atingindo seu ponto máximo em 2012, com aproximadamente US\$ 6 bilhões, assim como as exportações para a Venezuela, que no mesmo ano atingiram o máximo valor com US\$ 5 bilhões. Além disso, os dados obtidos demonstram

que as exportações brasileiras aumentaram quase 600%, enquanto as importações com origem na Venezuela cresceram apenas 35% no mesmo período.

De 1998 a 2013 a composição das exportações brasileiras para a Venezuela variou consideravelmente. Em 1998, a pauta exportadora concentrava-se basicamente em produtos manufaturados ligados ao setor automobilístico e siderúrgico, enquanto que em 2013 os dez principais produtos da pauta, consistiam em sua maioria, em produtos do setor alimentício. As exportações também passaram a ser menos concentradas, visto que outros produtos representavam 66,6% do total em 1998, e passaram para 44,7% em 2013.

Quanto à composição das importações brasileiras, de 1998 para 2013 houve uma mudança em relação aos produtos importados, entretanto mantiveram destaque os produtos derivados do petróleo. Apenas um único produto se manteve entre os principais produtos em 1998 e 2013: o óleo bruto de petróleo, que em 1998 era o principal produto importado pelo Brasil, com US\$ 291 milhões, e em 2013 passou a ser o terceiro principal produto da pauta importadora com US\$ 107 milhões. Convém destacar que a partir de 2008 o Brasil passou a importar energia elétrica da Venezuela, por isso a Venezuela passou a ter um importante papel estratégico para o desenvolvimento do norte do Brasil fornecendo a maior parte da energia elétrica para esta região.

Por fim, vale ressaltar que a cooperação comercial bilateral entre Brasil e Venezuela nesse período caracterizou-se como um dos principais instrumentos à disposição da concertação política entre os dois países.

REFERÊNCIAS

- ABREU, M. de P. **Política Comercial Brasileira: Limites e Oportunidades**. 2001. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro_desafio/Relatorio-02.pdf>. Acesso em: 18 jan. 2014.
- AGÊNCIA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTO - APEX BRASIL. **Oportunidades de Negócio na Venezuela em 2007**. [s.l.:s.n.], 2007. Disponível em: <<http://camarabv.org/wp-content/uploads/2010/03/Oportunidades-na-Venezuela-APEX.pdf>>. Acesso em: 15 abr. 2014.
- ARCE, A. M.; SILVA, M. A. da. Venezuela e Mercosul: uma inserção via Brasil? [s.l.]: **Revista Conjuntura Astral**. v. 3, n. 12, 2012.
- BARROS, P. S.; JUNIOR, A. S. D. **A missão do IPEA no Contexto das Relações Brasil-Venezuela: um novo formato de cooperação**. In: V Congresso CONSAD. 2012. Brasília, Jun., 2012.
- BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Venezuela**. Brasília, 2013. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/Intercambio_book_venezuela.pdf>. Acesso em: 09 nov. 2013.
- BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior - SECRETARIA DE COMÉRCIO EXTERIOR - SECEX. 2014. **Balança Comercial brasileira: Países e Blocos**. Brasília, 2014a. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3385>>. Acesso em: 10 out. 2014.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior. ALICE WEB. **Exportação e Importação**. Brasília, 2014b. Disponível em: <<http://alicesweb2.mdic.gov.br/>>. Acesso em: 15 nov. 2014.

CARBAUGH, R. **Economia Internacional**. São Paulo: Thomson, 2003.

CERVO, A. L. A Venezuela e seus vizinhos. [s.l.]: **Revista Cena Internacional**, ano 3, n. 1, jul. 2001.

GONÇALVES, R.; PRADO, L. C. D.; BAUMANN, R.; CANUTO, O. **A Nova Economia Internacional: Uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

GUIDOLIN, B. **Economia e Comércio Internacional ao alcance de todos**. São Paulo: Aduaneiras, 1991.

INSTITUTO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO E NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS - ICONE. **Política Comercial**. [s.l.;s.n], 2013. Disponível em <<http://www.iconebrasil.org.br>> Acesso em: 25 abr. 2013.

KINDLEBERGER, C. P. **Economia Internacional**. Mestre Jou, 1974.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional: Teoria e Política**. São Paulo: Person Education, 2001.

MAIA, J. de M. **Economia Internacional e Comércio Exterior**. São Paulo: Atlas, 2000.

MEERHAEGHE, D. V. **Economia Internacional**. São Paulo: Atlas, 1980.

MIELLI, R. **Comércio entre Brasil e Venezuela avança e já movimentou 7 bilhões de dólares**. [s.l.], 02 out. 2012. ComunicaSul. Disponível em: <<http://www.vermelho.org.br/noticia/195304-7>>. Acesso em: 13 nov. 2013.

SANTACRUZ, R.; MATESCO, V. **Economia Aplicada**. Rio de Janeiro: FGV, 2006.

SEVERO, L. W.; NUNES, R. P. **Considerações Gerais sobre as relações comerciais Brasil-América do Sul em 2009**. In: Federação de Câmaras de Comércio e Indústria da América do Sul. 2009. Disponível em: <<http://camarabv.org/>>. Acesso em: 01 de ago. de 2013.

SOARES, F. M. **A Importância da Celebração de Acordos Bilaterais de Comércio para o Crescimento das Exportações no Período de 2003-2010**. Brasília, 2011. Disponível em <<http://repositorio.uniceub.br/bitstream/123456789/3413/3/20712359.pdf>> Acesso em: 10 jun. 2013.

UN COMTRADE. **Banco de dados da ONU**. Interface de Extração de Dados de Comércio Beta. 2014. Disponível em <<http://comtrade.un.org/data/>> Acesso em: 15 mar. 2014.

SOBRE O ORGANIZADOR

Leonardo Tullio - Engenheiro Agrônomo (Centro de Ensino Superior dos Campos Gerais- CESCAGE/2009), Mestre em Agricultura Conservacionista – Manejo Conservacionista dos Recursos Naturais (Instituto Agronômico do Paraná – IAPAR/2016). Atualmente, doutorando em Ciências do Solo pela Universidade Federal do Paraná – UFPR, é professor colaborador do Departamento de Geociências da Universidade Estadual de Ponta Grossa – UEPG, também é professor efetivo do Centro de Ensino Superior dos Campos Gerais – CESCAGE. Tem experiência na área de Agronomia. E-mail para contato: leonardo.tullio@outlook.com

Agência Brasileira do ISBN
ISBN 978-85-7247-132-9

